

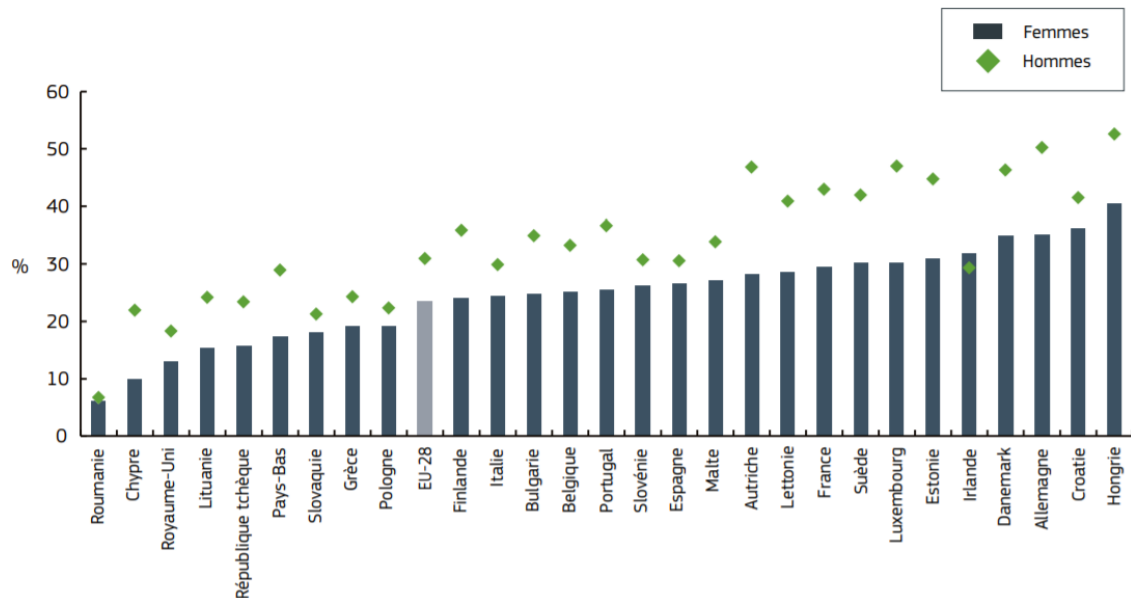
Table des matières

ANNEXES	2
Annexe 1 : Proportion de travailleurs indépendants ayant des employés, 2015 (OCDE, 2017)	2
Annexe 2 : Répartition des emplois non-salariés, par industrie, 2015 (OCDE, 2017)	2
Annexe 3 : Proportion de nouveau chefs d'entreprise qui s'attendent à créer au moins 6 emplois dans les cinq prochaines années (OCDE, 2017)	3
Annexe 4 : Taux de survie pour la promotion 2009 (OCDE, 2017).....	3
Annexe 5 : Guide d'entretien experts.....	4
Annexe 6 : Guide d'entretien entrepreneures.....	5
Annexe 7 : Experts des réseaux.....	7
Annexe 8 : Retranscription de l'entretien avec S.L.	8
Annexe 9 : Retranscription de l'entretien avec F.B.....	16
Annexe 10 : Mots-clés Gamache et al. (2015)	21
Annexe 11 : Les entrepreneures	23
Annexe 12 : Questionnaire TFR	23
Annexe 13 : Retranscription de l'entretien avec C.O.	25
Annexe 14 : Réponses au questionnaire de C.O.....	35
Annexe 15 : Retranscription de l'entretien avec C.W.	36
Annexe 16 : Réponses au questionnaire de CW	45
Annexe 17 : Retranscription de l'entretien avec N.D.	46
Annexe 19 : Réponses au questionnaire de ND	51

ANNEXES

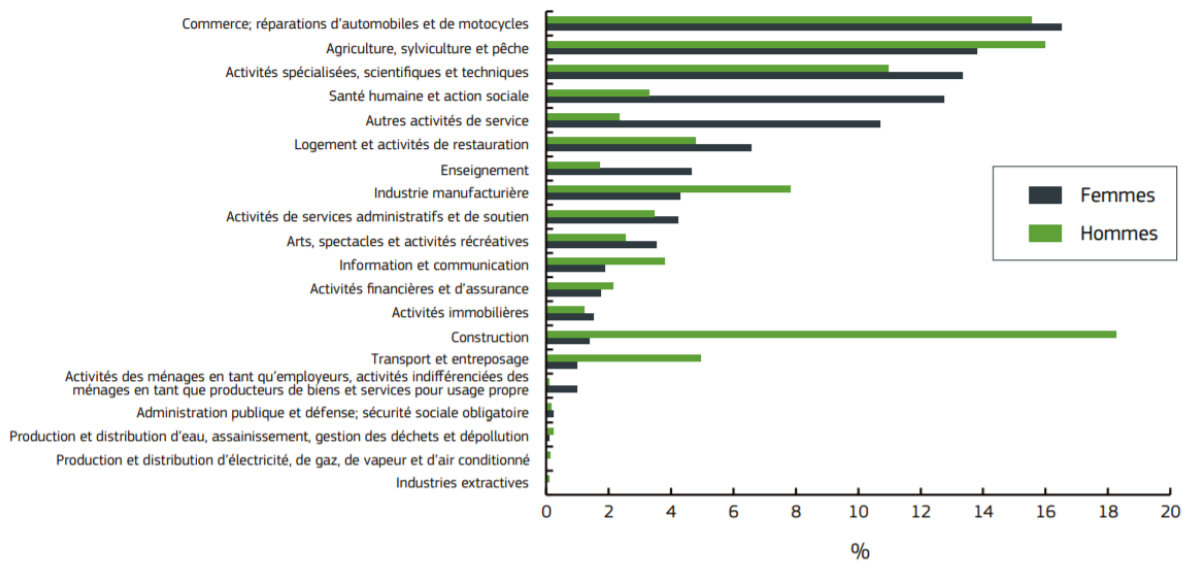
Annexe 1 : Proportion de travailleurs indépendants ayant des employés, 2015 (OCDE, 2017)

a. Proportion de travailleurs indépendants ayant des employés, 2015



Annexe 2 : Répartition des emplois non-salariés, par industrie, 2015 (OCDE, 2017)

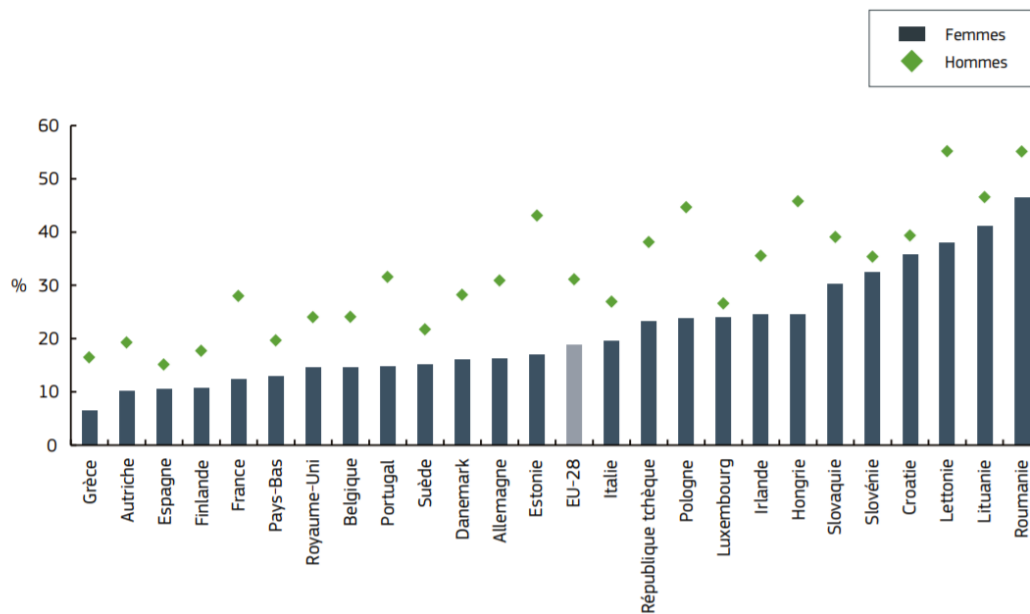
Graphique 4 — Répartition des emplois non salariés, par industrie, 2015



Source: Eurostat (2016), enquête sur les forces de travail.

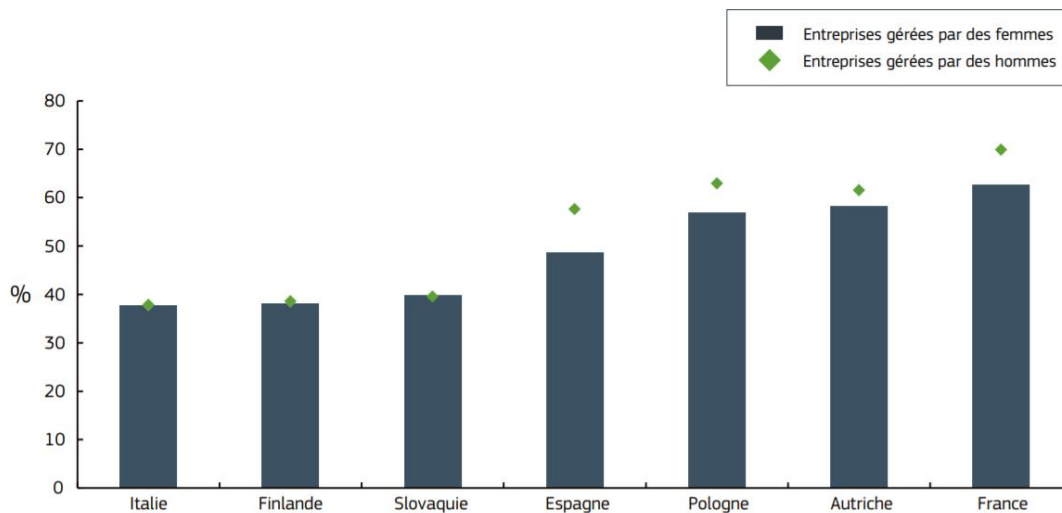
Annexe 3 : Proportion de nouveaux chefs d'entreprise qui s'attendent à créer au moins 6 emplois dans les cinq prochaines années (OCDE, 2017)

a. Proportion de nouveaux chefs d'entreprise qui s'attendent à créer au moins 6 emplois dans les cinq prochaines années



Annexe 4 : Taux de survie pour la promotion 2009 (OCDE, 2017)

Taux de survie à trois ans pour la promotion 2009



NB: Estimations du Secrétariat de l'OCDE basées sur des statistiques produites par les instituts nationaux de statistiques. Les statistiques renvoient uniquement à des entreprises qui emploient du personnel, à l'exception des données recueillies pour la France et la Pologne, pour lesquelles les données reprennent des entreprises ayant et n'ayant pas d'employés.

Source: OCDE (2012), *Inégalités hommes-femmes – Il est temps d'agir*, publication de l'OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264179660-fr>

Annexe 5 : Guide d'entretien experts

1. ENTRETIENS INDIVIDUELS (2 experts dans les réseaux)

Profils :

Nom		
Réseau		
Fonction		
Date		

Guide d'entretien :

Introduction

Bonjour, premièrement je tiens à vous remercier de participer à l'étude que je réalise dans le cadre de mon mémoire. Pour rappel, mon mémoire s'articule autour des pratiques du réseautage en entrepreneuriat.

Au cours de cet entretien, je vous poserai une série de questions. Il n'y a pas de bonne ou mauvaise réponse, l'essentiel est de répondre le plus spontanément possible. Notre échange restera confidentiel, mais afin d'éviter la perte éventuelle d'informations, je souhaiterais enregistrer/filmer l'entretien, si cela ne vous dérange pas.

Questions

- 1) Pouvez-vous me décrire votre parcours jusqu'à [...] ? En quoi consiste votre projet ?
- 2) Aviez-vous déjà pris part à des événements de networking dans le cadre de votre projet ? Et si oui, pouvez-vous me raconter votre dernière participation à un événement de réseautage ?
- 3) Quel est le rôle ou du moins l'intérêt à rejoindre un réseau d'entrepreneurs ?
- 4) Pourriez-vous me parler du profil des femmes qui sont membres dans votre réseau ? Quels sont les secteurs les plus/moins représentés ?
- 5) Quel serait la fréquentation nécessaire pour qu'un réseau tel que le vôtre soit utile à une entrepreneure ?

- 6) Quel est également l'intérêt de rejoindre un réseau exclusivement féminin ?
- 7) Qu'est-ce qu'un événement de réseautage réussi, selon vous ?
- 8) Quelle aide concrète pensez-vous apporter aux femmes entrepreneures à travers votre réseau?
- 9) Pour conclure, pourriez-vous me dire votre plus grand challenge en termes de réseautage ? Que souhaiteriez-vous changer pour mieux profiter du réseautage ?
- 10) Je vais tenter de résumer notre entretien en quelques phrases. N'hésitez pas à me corriger ou apporter des éléments de clarification.

Recommandations/suppression d'éléments :

Annexe 6 : Guide d'entretien entrepreneures

2. FOCUS GROUP (3 femmes entrepreneures)

Profils :

Nom			
Domaine			
Fonction			
Date			

Guide d'entretien :

Introduction

Bonjour, premièrement je tiens à vous remercier de participer à l'étude que je réalise dans le cadre de mon mémoire. Pour rappel, mon mémoire s'articule autour des pratiques du réseautage en entrepreneuriat.

Au cours de cet entretien, je vous poserai une série de questions. Il n'y a pas de bonnes ou mauvaises réponses, essayez donc de répondre le plus spontanément possible. Notre échange restera confidentiel, mais pour ne pas perdre d'informations, je souhaiterais enregistrer/filmer l'entretien, si cela ne vous dérange pas.

Questions

- 1) Pouvez-vous, s'il vous plaît, me parler de votre parcours professionnel ?
- 2) Pouvez-vous me parler de votre parcours académique
- 3) Pouvez-vous m'en dire plus sur votre projet entrepreneurial ? Sa date de création, son lieu, son but, cible(s),...
- 4) Quelles ont été, selon vous, les étapes importantes dans votre projet ?
- 5) Quelles sont les difficultés/obstacles rencontrés en tant que :
 1. Entrepreneur
 2. Femme entrepreneure
 3. Femme entrepreneure dans votre secteur
- 6) Est-ce que vos proches vous ont aidé d'une quelconque manière ou avez-vous directement fait appel à des professionnels/experts ?
- 7) Pouvez-vous me parler de votre réseau ?
 1. Est-il composé à majorité de votre entourage ?
 2. Vous rendez-vous à des événements de networking ?
 3. Pourquoi rejoindre un réseau professionnel ?
- 8) Dans quel mesure pensez-vous que votre réseau impacte votre activité ?
- 9) Avez-vous déjà pris part à des événements de networking dans le cadre de votre projet ? Et si oui, pouvez-vous me raconter votre dernière participation à un événement de réseautage ?
- 10) Comment vos habitudes de réseautage mènent-elles à de nouveaux clients et sources de revenu ?

Explication brève de la théorie

- 11) Suite au questionnaire que je vous ai envoyé précédemment, il semblerait que vous ayez un profil plutôt axé sur la promotion/prévention, c'est-à-dire que [...] Etes-vous surprise par ce résultat ? Pourquoi ?

La personne présentant un focus promotionnel

Vous aimez le changement et la prise de risques. Vous trouvez facilement de nouvelles idées, mais éprouvez des difficultés à vous y tenir à long terme. Vous préférez la rapidité à la facilité. Vous aimez faire un maximum de rencontres, quitte à ce que ces relations ne soient pas toutes qualitatives. Vous voyez la situation dans son ensemble et vous saisissez l'instant présent.

Tu aimes le changement et la prise de risque. Tu trouves facilement de nouvelles idées mais éprouves des difficultés à t'y tenir à long terme. Tu préfères la rapidité à la précision. Tu aimes faire un maximum de rencontres, quitte à ce que ces relations ne soient pas toutes qualitatives. Tu vois la situation dans son ensemble et tu saisis l'instant présent.

La personne présentant un focus préventif

Vous avez du mal à changer ou à quitter une situation, vous préférez être "sûr" avant de tenter toute éventualité, et vous n'aimez pas les prises de risques. Vous résistez aux nouvelles idées mais une fois que vous vous êtes engagé, vous restez fidèle au plan et l'exécutez jusqu'au bout. Vous préférez la précision à la rapidité. Vous faites primer la qualité à la quantité au niveau de vos rencontres. Vous êtes douée pour les détails et ne vous laissez pas distraire.

Tu as du mal avec le changer ou à quitter une situation, tu préfères être sûr avant de tenter toute éventualité, et tu n'aimes pas la prise de risque. Tu résistes aux nouvelles idées mais une fois que tu t'es engagée, tu restes fidèle au plan et l'exécutes jusqu'au bout. Tu préfères la précision à la rapidité. Tu fais primer la qualité à la quantité au niveau de tes rencontres. Tu es douée pour les détails et ne te laisses pas distraire.

Recommandations/suppression d'éléments :

Annexe 7 : Experts des réseaux

Profils :

Nom	Sophie Legrand	Florence Blaimont
Réseau	Diane	WoWo Community
Fonction	Chef de projet	CEO
Date	22avril 2020	14 mai 2020

Annexe 8 : Retranscription de l'entretien avec S.L.

Aya Delporte (AD) : Bonjour, premièrement je tiens à vous remercier du temps que vous m'accordez, malgré la situation actuelle qui ne doit pas être de tout repos pour vous et les entrepreneures de votre réseau.

Sophie Legrand (SL) : Non mais c'est avec plaisir, je ne suis pas vraiment en première ligne donc j'ai du temps à revendre donc vous tombez bien pour moi. Je suis un peu au ralenti, en général, j'ai beaucoup d'évènements d'habitude donc fatalement là c'est fort calme. C'est surtout les services qui s'occupent des droits passerelle ou autres aides qui sont fort sollicités donc je suis un peu épargnée, je dois dire.

AD : Oui je comprends bien. Donc comme je vous l'ai dit, mon mémoire s'articule autour des pratiques du réseautage en entrepreneuriat. Au cours de cet entretien, je vous poserai une série de questions. Il n'y a évidemment pas de bonne ou mauvaise réponse, l'essentiel est de répondre le plus spontanément possible. Notre échange restera confidentiel, mais afin d'éviter la perte éventuelle d'informations, je souhaiterais enregistrer/filmer l'entretien, si cela ne vous dérange pas.

SL : Non, bien sûr, c'est normal. Il n'y a pas de problème.

AD : Super, merci. Pour commencer, pouvez-vous me décrire votre parcours jusqu'au moment où vous êtes arrivée chez Diane?

SL : Alors dans le réseau Diane, ça fait deux ans que je suis chef de projet donc j'ai un statut de salariée. Je le précise, je ne suis moi-même pas entrepreneure. Au niveau de mes études, j'ai fait des études en Marketing, avec un approfondissement en communication et communication digitale digital. Ensuite pendant 4-5 ans responsable d'un fond social de la Province de Liège, d'un portefeuille de ventes. Un peu comme je le fais maintenant mais pour des hommes et des femmes. Voilà, donc c'était un peu une fonction stratégique

AD : Super, merci. Maintenant pourriez-vous m'expliquer en quoi consiste votre projet, au sein de Diane ?

SL : Donc la raison du réseau Diane c'est clairement de soutenir l'entrepreneuriat féminin donc la mission est de développer l'entrepreneuriat chez les femmes en Wallonie et à Bruxelles puisqu'on sait que, approximativement, la population des entrepreneurs est représentée seulement par un tiers des femmes. Enfin, en fonction des régions mais on est autour des 34-

35% donc c'est vraiment dans ce cadre que le projet de réseau social est arrivé pour à une certaine forme de parité et motiver les femmes à entreprendre.

AD : Oui, je vois. Est-ce que vous déjà pris part à des évènements de networking dans le cadre de votre projet ? Et si oui, pouvez-vous me raconter votre dernière participation à un événement de réseautage ?

SL: J'ai toujours, ou en tout cas, ça fait pas mal de temps que je participe à des évènements de networking mais le plus souvent avec la casquette d'organisatrice. Donc ça change les choses, c'est complètement différent d'organiser un évènement de networking et de participer à l'évènement de quelqu'un d'autre. Quand on est organisateur, les gens viennent nous trouver pour avoir des infos donc c'est plus facile, je vais dire, d'avoir cette position-là – en tout cas pour moi – que quand on débarque et qu'on ne connaît pas grand monde, se faire des contacts. Donc pour moi, ça fait une dizaine d'année que je participe à des évènements de networking.

AD : Ok oui. Et selon vous, quel est le rôle ou du moins l'intérêt à rejoindre un réseau d'entrepreneurs ?

SL : Oh il y a plein de raisons. Est-ce que vous parlez de réseaux féminins ou mixtes ?

AD : Eh bien, dans un premier temps mixtes et ensuite exclusivement féminins

SL : Oui et bien je pense que par rapport au fait de joindre un réseau, quand on est entrepreneur, développer son carnet d'adresses c'est quand même super important parce que l'objectif premier d'une activité est économique quand même, à la base. C'est rarement en restant dans son canapé en regardant Netflix qu'on va faire des ventes. Ce n'est malheureusement pas comme ça que ça se passe donc c'est sûr qu'il faut sortir et rencontrer des nouvelles personnes. Donc en plus d'augmenter son nombre de contacts, j'ai envie de dire qu'il faut rencontrer des personnes avec qui on peut faire des collaborations et des synergies qui peuvent naître. Donc c'est une manière qu'on a d'accéder à ces gens et se vendre. On sait très clairement que maintenant le networking, c'est quand même à la mode et depuis quelques années et c'est bien plus agréable pour un entrepreneur de participer à un évènement de réseautage pour rencontrer quelqu'un et développer son business que de prendre son téléphone et faire de la prospection téléphonique à froid comme on le faisait, j'ai envie de dire, dans les années 40. Enfin, j'exagère hein mais bon chacun choisit ça technique mais je pense que c'est plus facile pour la démarche commerciale en networking.

Ensuite pourquoi pour une femme c'est intéressant de participer à des activités de networking féminin euh je pense que.. En fait quand vous allez dans un événement de networking traditionnel ou mixte, vous allez vous retrouver avec 75% d'hommes et 25% de femmes. Je ne sais pas quel âge vous avez mais vous devez être toute jeune, et je peux vous dire que quand on a 20 ou 25 ans, qu'on est une femme et qu'on se retrouve dans événement à majorité masculine en costume-cravate, on n'a pas beaucoup de crédibilité, ça se fait très fort ressentir. Donc je pense que le fait de pouvoir faire du networking entre femmes dans un premier temps, ça permet d'apprendre les premières techniques de networking pour savoir comment se comporter et être moins impressionnée que quand on se retrouve devant un gars en costume-cravate. Mais donc tu repasseras quand t'auras un peu plus de crédibilité quoi. Donc oui ça permet vraiment de pouvoir développer la confiance en soi et des techniques de networking. C'est plus facile, je pense, d'aller discuter avec des femmes quand on est une femme, de s'intégrer dans un groupe de 4-5 femmes, il n'y a rien à faire. Puis il y a toujours ces codes sociaux qui sont toujours là, c'est culturel et ils sont toujours là. Il y a aussi un aspect de solidarité qui est très présent chez les femmes. Voilà, je ne sais pas si je réponds bien à votre question ?

AD : Oui c'est parfait et complet comme réponse, merci. Pouvez-vous maintenant me parler du profil des femmes qui sont membres de votre réseau ? Quels sont les secteurs les plus/moins représentés ?

SL : Donc le réseau Diane, par rapport à d'autres réseaux féminins, est le seul réseau composé exclusivement d'entrepreneures. C'était une volonté stratégique. Les salariées ou toute personne qui a uniquement une petite activité sur le côté comme passion comme la création de bijoux ne sont pas vraiment concernées, il faut vraiment avoir un numéro d'entreprise pour faire partie du réseau Diane. Pour les autres, il existe beaucoup d'autres réseaux. Donc voilà c'est vraiment ce qu'il faut retenir, c'est que c'est un réseau pour les femmes entrepreneures exclusivement. Et je me perds, c'était quoi encore la question ? Ah oui, le profil voilà et le secteur d'activité. Donc ce sont que des entrepreneures et les femmes sont surtout présentes dans les secteurs des services, par rapport aux hommes. On a aussi beaucoup tout ce qui est professions libérales parce qu'il y a beaucoup d'avocates, d'huissiers de justice. On a aussi beaucoup de coaches et de consultantes, mais voilà. Donc tout ce qui est lié aux métiers de l'ingénierie sont beaucoup moins représentés, pareil pour les métiers techniques et physiques. Je vais pas dire qu'il n'y en a pas mais c'est vraiment pas la majorité. C'est vraiment plutôt tout ce qui touche aux services, oui.

AD : Oui ok, c'est également que c'est ce que j'ai pu lire. Quelle serait la fréquentation nécessaire pour qu'un réseau tel que le vôtre soit utile à une entrepreneure ?

SL : Je pense que – d'ailleurs je me faisais la réflexion avec cette période de confinement qui est très particulière – en fait un réseau, qu'il soit avec de vraies personnes ou digital, le réseau au sens large j'ai envie de dire, ça s'entretient. Donc moi ici je me suis retrouvée avec des dames qui m'ont appelé pour me dire « Ah oui super, j'ai développé tels produits qui pourraient être intéressants pour telles entreprises. Comment est-ce que je peux faire pour le vendre ? » Bah en période de confinement, à part avec les média sociaux, il n'y a pas vraiment de solutions, à part la prospection téléphonique – ce que personne n'aime réellement faire. Donc il y a des personnes qui se retrouvent sans réseau et qui, du jour au lendemain, veulent essayer de vendre via les réseaux sociaux. C'est un peu mort, j'ai envie de dire (rires). Donc il faut être réguliers dans le cas des activités mais aussi dans la prise de contact, c'est vraiment ça qui est important. Par exemple, moi je suis aussi confinée donc ce que je fais c'est que je prends des nouvelles d'un peu tout le monde et des personnes de mon réseau. Je pense qu'il faut entretenir le contact. On voit vraiment qu'il y a deux types de personnes qui fréquentent les réseaux. La première pense optimiste qu'en se pointant une fois quelque part, elles vont débarquer et penser qu'elles peuvent juste dire « voilà moi je vends ça, ça, ça et ça » et pensent qu'elles vont tout de suite vendre comme ça. Ça ne se passe pas comme ça évidemment, il y a une relation de confiance et je pense que c'est basé là-dessus quoi. C'est cette relation de confiance qui doit être établie et travaillée. On ne fait pas confiance du jour au lendemain donc c'est plutôt un travail sur le long terme.

AD : Oui vraiment à l'image des relations humaines au final.

SL : Oui parce qu'on n'est plus du tout dans l'époque de – et il y en a encore hein mais bon c'est mon analyse personnelle – l'époque des délégués commerciaux qui font du porte à porte et de la prospection téléphonique avec leur petit catalogue et tout ça. Je pense que c'est un peu dépassé donc je pense que ces délégués-là – si on peut encore les appeler comme ça – quand ils débarquent dans des réseaux et essaient de vendre leur petit truc, en général c'est pas basé sur la relation humaine, ça ne fonctionne pas. Ce genre de personnes, elles vont passer de réseau en réseau, d'activités des réseautage, elles vont essayer d'aller partout pour toucher un maximum de personnes mais ne reviennent jamais nulle part. Et pour moi cette technique, et bien, elle ne fonctionne absolument pas. C'est vraiment le fait d'entretenir son réseau et ne pas

dire que, voilà, je pense qu'il faut semer avant de récolter. On ne vient pas quelque part et on ne repart pas en ayant vendu des contrats comme ça.

AD : Super, merci beaucoup. Ensuite, qu'est-ce qu'un évènement de réseautage réussi, selon vous ?

SL : A l'instant où elles arrivent, les personnes doivent se sentir sereines, à ne pas devoir jouer un rôle. Du moins, selon mes valeurs, il faut que la personne se sente bien, se sente la bienvenue sans faire de chichi. Donc ça c'est surtout pour la partie accueil quand on arrive quelque part mais c'est vrai qu'en tant qu'organisateur, il y a aussi la partie animation de l'activité sur différents types de networking. Donc oui c'est surtout dans la préparation pour favoriser l'échange entre les participantes, par exemple le fait d'informer les participantes sur l'activité et préciser qui sera présente, ça leur permet de préparer et retravailler leur participation. Il y a des évènements où il n'y aura que 15 personnes et d'autres où il y en aura 100 donc oui il faut vraiment préparer, c'est le plus important. Se dire qu'il y a 100 personnes et savoir qui je veux aller voir, donc voilà ça c'est le volet préparation. Et puis alors, quand on arrive et qu'on fait des contacts, se fixer des objectifs et un suivi. Voilà quand il est 10h et que l'activité se termine, tout n'est pas fini. Il faut absolument assurer un suivi sur ce qui a été dit, recontacter les personnes. C'est très important.

AD : Oui bien sûr, je vois. Du coup, concrètement, quelle aide pensez-vous apporter aux femmes entrepreneures à travers votre réseau?

SL : la proximité, la synergie et la mise en relation dans le sens large. C'est permettre aux personnes de pouvoir collaborer ensemble. Parce que, quand on est indépendantes, parfois, on travaille seule chez soi et on a le nez dans le guidon donc ça permet d'échanger sur ce que l'on fait. Parfois, on rencontre des personnes qui font la même chose, donc des concurrents, mais ça permet de se challenger, d'avoir de nouvelles idées et apprendre. Donc il y a vraiment ça, le volet en terme de développement personnel qui est important, lever le nez du guidon et regarder un peu, que ça soit en terme de stratégie ou d'opérationnel. Et alors, moi je dis toujours que quand on reste chez soi, on ne rencontre personne et quand vous allez à une activité – moi je le dis à titre personnel – il se passe toujours quelque chose. Vous allez toujours rencontrer quelqu'un, une possibilité de collaboration. Il y a toujours quelque chose qui ressort. Ce n'est pas possible d'aller à une activité de networking et qu'il ne se passe rien, ou alors c'est que la personne ne voulait vraiment pas y aller, qu'elle est restée dans son coin ou enfermée dans les toilettes toute la soirée. Le fait d'avoir des contacts, il ne peut que se passer quelque chose de

positif donc ça ne peut permettre que d'avancer. Voilà, c'est vraiment ça que l'on peut apporter aux entrepreneures, les aider à les mettre en relation et proposer des activités pour développer des synergies.

AD : Oui c'est ça, et ainsi peut-être leur permettre de sortir de leur zone de confort en leur permettant de rencontrer de nouvelles personnes ?

SL : Oui c'est ça, exactement. Puis parfois, quand on a l'habitude d'être toujours seule, ça permet de prendre l'air et de voir ce qu'il se passe ailleurs, se dire « Ah oui, je n'y avais pas pensé ». Il y a plus dans deux têtes qu'une donc c'est un peu comme si on voyait des collègues, oui.

AD : Oui voilà. Pour conclure, pourriez-vous me dire votre plus grand challenge en termes de réseautage, vous en tant que coordinatrice mais également pour les femmes qui sont membres de votre réseau ? Et enfin, que souhaiteriez-vous changer pour mieux profiter du réseautage ?

SL : Euh est-ce que vous pourriez peut-être donner un exemple quand vous parlez de challenges ? Plutôt pour moi ou pour elles ?

AD : Oui bien sûr. Pour les femmes membres, par exemple, on pourrait penser que certaines personnes feront primer la qualité à la quantité en termes de nouvelles rencontres, ce qui pourrait être contradictoire avec le principe des réseautages. Donc comment est-ce qu'on peut faire face à ça ?

SL : Ah oui, ce qui me vient en tête quand vous m'expliquez ça, c'est qu'en fait la plus grosse difficulté chez les femmes, ce qu'elles me disent le plus souvent, c'est « je n'arrive pas à me vendre ». De nouveau, c'est une question de confiance et d'estime de soi donc elles ne prennent pas conscience de leurs valeurs finalement et donc elles ont du mal à participer à des activités de réseautage avec des hommes et d'y aller franco. Donc le plus gros challenge pour elles, c'est de surmonter cette peur et d'oser, finalement, à vendre leur produit et de se vendre. C'est ça la plus grosse difficulté. Il faut avoir confiance en sa proposition de valeur, il faut vraiment dépasser cette peur.

Sinon, un des événements phares du réseau Diane c'est les business lunches qui se passent sur les temps de midi donc c'est très facile pour les femmes de se libérer. Sinon très peu, la majorité des événements ne sont pas des événements en soirée. La majorité des femmes ont des enfants donc la soirée c'est mort. Beaucoup d'entre elles ont un compagnon pour s'occuper des enfants mais

(rires) je ne pense pas que si la nana, elle dit à son mari « 3x par semaine tu vas t'occuper des gosses » ça va le faire donc il faut vraiment trouver un équilibre entre la vie professionnelle et la vie privée. On avait fait une étude il y a quelques années et une des plus grosses difficultés qui avait été exprimée par les femmes entrepreneures, c'est la conciliation entre les deux parce que c'est clair que culturellement, même si on n'est plus au Moyen Age – et loin de là – m'enfin il y a encore une série de milieux sociaux. La relation homme femme, n'est pas encore équilibre, ce sont toujours les femmes qui sont au cœur du ménage et qui s'investissent plus. En général, quand les deux font une carrière professionnelle et que les deux doivent faire un choix, c'est souvent celle de la femme qui est sacrifiée quoi. C'est culturel, c'est comme ça. La dernière fois, j'étais face à des nanas de 60-65 ans qui prenaient la parole pour expliquer leur parcours et il y en a une, ça m'a marqué parce qu'elle expliquait que quand on lui a proposé une place à responsabilités, ils ont du faire un choix dans leur couple et que dans leur cas, ils en ont discuté et c'est l'homme qui a été d'accord de mettre sa vie professionnelle en retrait et s'occuper des enfants. C'est vrai qu'on entend pas souvent ça mais ils ont misé sur le cheval gagnant et en l'occurrence, le cheval gagnant c'était la nana donc ils ont décidé que ce serait la femme qui pourrait faire sa carrière professionnelle. Mais c'est vrai que ce sont plus souvent les femmes qui vont se sacrifier – enfin je sais pas si le mot se sacrifier est correct pour les enfants mais. C'est tellement culturel que quand ça arrive, on ne va même pas se poser la question, c'est naturel que ça soit la femme qui se mette en arrière. Et c'est encore plus le cas dans certaines classes sociales, bien-sûr. On n'est pas tous logés à la même enseigne quoi. Mais je pense que maintenant, avec les jeunes, les choses ont quand même fort évolué et tant mieux, même si ce n'est pas le cas dans toutes les classes sociales.

AD : Oui c'est clair. Alors moi je suis arrivée au bout de mes questions donc je vais tenter de résumer notre entretien en quelques phrases. N'hésitez-pas à me corriger ou à apporter des éléments.

Tout d'abord votre réseau, le réseau Diane est exclusivement féminin et pour les indépendantes uniquement, donc celles qui ont un numéro d'entreprise. A travers ce réseau, vous organisez pour elles des activités de networking, essentiellement sous forme de business lunch pour leur offrir un horaire adapté à leurs habitudes. En étant exclusivement féminin, vous souhaitez que les femmes soient plus sereines et aient plus confiance en elles que si elles étaient en situation mixte afin d'encourager la synergie et la collaboration entre elles. Les plus gros challenges que rencontrent les femmes sont d'abord le fait de se vendre et d'être crédible et également culturellement, c'est plus difficile.

SL : Oui voilà, c'est vraiment ça. Juste qu'à chaque fois que je vois des entrepreneures dans le cadre de mon boulot, je me dis « waw elles sont vraiment courageuses ». La difficulté est peut-être quand on a goûté.. Enfin je veux dire voilà moi ça fait 16 ans que je travaille comme salariée donc fatalement, j'ai évolué donc il y a quand même le confort. Je sais qu'à chaque fin de mois, mon salaire est identique, donc il y a quand même cette sécurité. Je remarque que beaucoup de femmes qui se lancent après un congé ou après une maternité, par exemple, quand elles se rendent compte qu'elles vont devoir retourner travailler et qu'elles n'en ont vraiment pas envie, par rapport aux valeurs qui ne leur conviennent plus. C'est vrai que pour les femmes, la dimension humaine est énorme, dans les grosses boîtes elle est complètement inexistante donc bon il y en a beaucoup qui prennent sur elle et puis à un moment donné, on n'en peut plus quoi, c'est plus possible et donc on se lance dans l'entrepreneuriat. Mais ce qu'il ne faut jamais oublier, c'est, si un jour vous voulez vous lancer, c'est que l'objectif il est toujours économique. C'est pour vivre et il ne faut pas se contenter de peu. Il faut se fixer des objectifs à atteindre et savoir où on veut aller, aller le plus loin possible et il ne faut pas se contenter de peu. Moi je trouve que dans les personnes qui fréquentent les réseaux – et ce sont des femmes en couple – c'est un deuxième revenu parce que ce n'est pas suffisant. Donc voilà, il n'y a pas de raison que, parce qu'on est une femme, il n'y ait pas de réel revenu. Le tout c'est de savoir où on veut aller pour se développer, quand les objectifs et la stratégie sont clairs, on peut foncer et faut pas se contenter de se dire « ok je me contente de 800€ par mois », parce qu'il y en a beaucoup qui se contente de pas grand-chose. Mais moi je me dis que quand on est jeune et qu'on se lance directement, je me dis que la prise de risque n'est pas grande parce qu'on n'a pas encore goûté au plaisir des salaires, si je peux dire ça comme ça. Enfin, je sais pas, moi à refaire j'aurais peut-être fait différemment. Mais c'est une question d'éducation aussi. Moi j'ai été éduquée en disant qu'il fallait, c'était plutôt le terme « falloir » mais la génération des plus jeunes écoutent moins et font plutôt ce qu'ils ont envie. Voilà et la génération d'après le sera encore plus, c'est comme ça, c'est un éternel recommencement et le monde a fort changé. Moi je devais trouver un emploi, un travail, vu qu'on va travailler un tas d'années, là c'est différent. Enfin je tourne en rond, avec le confinement (rires) Enfin voilà j'espère que mes réponses auront été utiles et franchement si vous avez d'autres questions, n'hésitez pas à me joindre. C'est le moment, c'est l'instant, j'ai le temps donc pas de souci.

AD : Super, c'est très gentil de votre part. Je reviendrai vers vous si j'ai d'autres questions. Merci d'avoir pris le temps pour cet entretien, vos réponses sont très claires et complètes donc elles me seront d'une grande aide. Je vous souhaite une agréable journée.

SL : Avec grand plaisir, bon après-midi, au revoir.

Annexe 9 : Retranscription de l'entretien avec F.B.

Aya Delporte (AD): Bonjour, Florence! Comment allez-vous?

Florence Blaimont (FB) : Ah bonjour Aya ! Super bien merci, on peut se tutoyer !

AD : Ok, ça va, super.

FB: Je ne me souviens plus comment on avait eu contact. Enfin, je sais qui tu es, que c'est pour ton mémoire et tout, mais je ne sais plus qui nous a mis en relation ?

AD : Je vous ai contacté directement à travers le formulaire de contact du site internet de WoWo.

FB : Ah oui et c'est notre manager, Laëti qui m'a envoyé ton message. Oui oui, juste, c'est ça. Et tu connaissais notre réseau ?

AD : Oui, j'avais déjà fait quelques recherches et j'ai retrouvé le fascicule que j'avais reçu lors d'une conférence à laquelle vous preniez aussi part. Donc j'ai pensé à vous pour mon mémoire également, je me suis dit que c'était l'occasion de vous contacter.

FB : Oh ben chouette. Et alors, raconte-moi un petit peu, ton mémoire tu dois le rendre quand ?

AD : Alors, mon mémoire je le rends ici en juin et il me reste quelques entretiens à finaliser. Il s'articule vraiment autour des réseaux et de l'impact qu'ils peuvent avoir chez les femmes entrepreneurs. Donc mon but est, dans un premier temps, d'avoir connaissances nécessaires avec les experts des réseaux et d'ensuite rencontrer des entrepreneurs pour connaître leur expérience du terrain.

FB : Oui, ok.

AD : Alors, je vais commencer par te poser une série de questions. Il n'y a pas de bonne ou mauvaise réponse, l'essentiel est de juste de répondre le plus spontanément possible. Notre échange restera confidentiel, mais afin d'éviter la perte éventuelle d'informations, je souhaiterais enregistrer l'entretien, si ça ne te dérange pas.

FB : Non bien-sûr, pas de problème.

AD : Merci beaucoup. Alors je vais commencer par te demander de me parler de ton parcours jusqu'à Wowo et de m'expliquer en quelques mots ton projet.

FB : Alors déjà, je n'ai pas créé Wowo Community, je l'ai racheté. Disons que je ne crois pas au hasard, je pense que tout ce que j'ai vécu et expérimenté m'a amené à WoWo, si tu veux. Et j'ai fait l'ICHEC donc sciences économiques et commerciales, j'ai choisi communication et marketing, j'aime beaucoup le marketing. Et alors j'ai eu une réflexion de ce pourquoi j'étais née, qu'est-ce que j'allais faire de ma vie, tu vois. J'ai commencé dans des grosses boîtes, chez Ernst & Young par exemple, qui ne m'ont pas plus plu que ça parce que c'était pas mon talent, c'était pas ça que je devais faire, il y avait un manque de sens. Ça faisait pas vraiment sens, pour moi, de travailler dans des grosses boîtes comme ça et donc je me suis dirigée vers le coaching où là j'ai vraiment adoré coacher les gens. Je trouvais que c'était vraiment puissant, l'outil coaching est très puissant. Et quand j'ai divorcé, il y a maintenant cinq ans, j'avais un peu perdu la flamme de prospecter en tant que coach et donc je me demandais comment est-ce que j'allais mettre du renouveau dans mes activités et j'avais plusieurs amis que m'avaient dit « Non mais toi tu dois créer un club d'affaires pour mettre les gens en relations, t'as ta casquette de coach pour les conseiller aussi ». Et j'ai vu sur les réseaux sociaux qu'il y avait un réseau de femmes qui était en train de mourir. Et c'était Wowo Community, en fait, Wowo Community était mort et donc sur la couverture de WoWo, il était mis « the end ». Et donc j'ai rappelé la présidente pour racheter Wowo Community. Donc j'avais cette vision d'inspirer des milliers de femmes, de leur donner des outils très pratiques pour se lancer, de faire de leur passion leur activité principale.

AD : Très bien. Est-ce que tu avais déjà pris part à des événements de networking dans le cadre de tes anciens jobs ?

FB: Ah oui oui, déjà je suis complètement convaincue qu'il n'y a aucune différence entre le personnel et le professionnel. C'est une illusion de penser ça parce qu'on est qu'une seule et même personne et en général les challenges qu'on rencontre dans le professionnel se répercutent dans le personnel. Si j'ai pas confiance en moi, ça va autant se sentir dans le professionnel que dans le personnel. Si je ne suis pas claire dans les directives que je donne, ça va autant se voir auprès de mes collaborateurs/trices que mes enfants, tu vois. Donc il n'y a pas de différence.

AD : Du coup, quel est, selon toi, le but ou du moins l'intérêt à joindre un réseau d'entrepreneurs ?

FB : Ben d'élargir son carnet d'adresses tout d'abord parce que c'est un des freins à l'entrepreneuriat. Les femmes se sentent isolées, elles ont l'impression d'être seules avec leur projet. Donc c'est d'élargir son carnet d'adresses mais aussi de se sentir soutenue, d'avoir du soutien, d'avoir plusieurs cerveaux plutôt qu'un. C'est énorme, quand tu réfléchis toute seule à ton projet, t'as pas forcément accès à d'autres idées ou d'autres contacts ou une autre réflexion plus globale que d'autres personnes pourrait avoir toi.

AD : Oui, je vois. Est-ce que tu pourrais maintenant me parler du profil des femmes qui sont membres de ton réseau ? Est-ce qu'il y a des secteurs plus ou moins représentés ?

FB : Oui et non. C'est juste que, malheureusement, il y a des métiers où il y a plus de femmes que d'autres. Souvent dans les métiers de service, de soin, les métiers dans l'esthétique, tout ce qui est beauté et même beauté des lieux comme architecte d'intérieur. Donc c'est vrai qu'on trouve moins de femmes dans la finance, la comptabilité et ces métiers là – les TIC – on retrouve moins de femmes. On trouve beaucoup de femmes dans la communications, les ressources humaines, le coaching, les infirmières, etc.

AD : Super, je note. Alors quelle serait la fréquentation nécessaire pour qu'un réseau soit bénéfique à une entrepreneure ? J'imagine qu'une fois, ce n'est peut-être pas suffisant ?

FB : Ben si, pourquoi pas. Le but c'est que elle, elle, sente que ça a été bénéfique. Et parfois une phrase peut être bénéfique et marquer une personne pour toute sa vie, ou un conseil, une rentre. Donc moi je dis toujours « ce n'est pas le nombre de fois que vous venez qui importe, c'est ce que vous en tirez ». Parce qu'il y a aussi des membres qui viennent tout le temps mais qui ne parlent pas avec les autres et elles sont là « oui non ça ne m'a rien apporté la WoWo Community », ben oui mais en même temps, on a fait une formation sur LinkedIn, pourquoi t'as pas appliqué ? On a fait une formation sur « Comment monter sa vidéo ? », pourquoi tu ne l'as pas faite ? Tu as rencontré des super femmes, pourquoi tu ne les as pas recontactées ? Il y a vraiment tellement des moyens de profiter du réseau.

AD : Oui, ok. Qu'est-ce qu'un évènement de réseautage réussi du coup, pour toi ?

FB : Réussi ? C'est très subjectif, hein. Pour moi, c'est trouver des gens qui sont là et qui ont les mêmes valeurs que toi, qui partagent les mêmes challenges et les mêmes valeurs que toi. Ça c'est que c'est réussi.

AD : Ça va, ok. Et alors, quel est l'intérêt de joindre un réseau exclusivement féminin, plutôt que mixte ?

FB : Déjà nous il y a des hommes. Les hommes ne sont pas interdits, ils sont les bienvenus. Bon ils ne sont pas beaucoup, on a 3% d'hommes. Mais il y a une autre ambiance, en fait, tu vois. Souvent ce qui distingue l'entrepreneuriat masculin et féminin c'est que les femmes manquent de confiance en elles et donc elles n'osent pas toujours prendre la parole, elles n'osent pas toujours partager leurs objectifs parce qu'elles ont peur que ça soit ridicule ou pas au niveau. Et souvent, entre les femmes il y a moins de gêne. On se juge moins, on est plus à se rassurer, se sécuriser. Tandis que – et je le vois quand on va en conférence et qu'il y a beaucoup d'hommes – généralement ils se disputent un peu la parole, ils n'ont pas peur de parler l'un au-dessus de l'autre. C'est vrai que c'est typiquement féminin d'être à l'écoute, voilà, de questionner, d'être dans l'accueil.

AD : Oui, je vois. Du coup, quelle aide penses-tu apporter concrètement aux entrepreneures à travers Wowo Community ? Tu parlais de formations LinkedIn, montage vidéo, etc.

FB : Donc nous c'est partager, inspirer et apprendre. Apprendre au travers des formations et des workshops, partager parce qu'elles y trouvent du mentoring et elles partagent leur expérience et, inspirer parce qu'on peut toutes s'inspirer les unes des autres.

AD : J'ai vu que vous vous positionnez comme groupe d'entraide plutôt qu'avec les mots réseaux professionnels, c'est lié ?

FB : Oui c'est ça, on est vraiment un cercle de développement.

AD : Voilà, alors j'ai une dernière question. Est-ce que tu peux me parler des plus gros challenges pour les femmes entrepreneures et ensuite, de ce qui est mis en place pour contrer ces obstacles et mieux profiter du réseautage ?

FB : Le plus gros challenge pour elles, c'est de trouver le temps de le faire déjà. Souvent, elles mettent plein de choses avant comme les activités familiales, s'occuper des enfants, la carrière de leur mari et elles pensent à elles en dernier. Donc elles mettent les activités de networking en dernier.

AD : Oui ok, du coup comment est-ce que vous faites pour changer cela ? Je pense à des activités pendant l'heure du lunch, par exemple ?

FB : Oui oui, on fait souvent le midi, effectivement. Maintenant, je pense que c'est vraiment une question de mentalités. Leur faire comprendre que ce n'est pas parce qu'elles s'absentent ou ne cuisinent pas ce soir-là, que c'est leur mari qui réchauffe une pizza que ce sont pour autant des mauvaises mères. Leur montrer qu'elles peuvent concilier toutes les casquettes, en fait, sans culpabiliser. Ne pas être disponible chaque soir pour sa famille c'est embêtant donc en général, on leur donne des conseils très pratico-pratiques comme par exemple, pas plus de deux sorties le soir par semaine. Ça ça fait un bon équilibre, deux soirs par semaine.

AD : D'accord. Alors je suis arrivée au terme de mes questions, Je vais tenter de résumer notre entretien en quelques phrases. N'hésite-pas à me corriger ou apporter des éléments de clarification si tu en as envie.

FB : Ok ça va.

AD : Alors donc tu as racheté WoWo Community il y a quelques années quand tu as vu qu'ils comptaient mettre la clé sous la porte. Il s'agit d'un groupe d'entraides pour les entrepreneurs. Bien qu'il ne s'agissent que de quelques pourcents, WoWo est mixte et donc pas totalement féminin. Les membres sont surtout actifs sur les réseaux typiquement ou du moins statistiquement féminins, c'est-à-dire, le secteur tertiaire. Les maîtres mots du groupe d'entraide sont Inspirer, Partager et Apprendre afin qu'ils puissent se développer. Enfin, pour contrer les situations dans lesquelles les femmes peuvent se sentir coupable, vous favoriser les activités à midi ou du coup proposer des méthodes pratiques.

FB : Oui voilà, c'est vraiment ça. Et sinon, oui c'est vraiment interpellant de voir que les femmes sont plus timides, ont moins confiance en elle et ont peur pour leurs finances, etc.

AD : Oui c'est ça, c'est ce qui ressort le plus souvent. Voilà je tiens à te remercier pour ton temps et tes réponses, elles vont bien m'aider.

FB : Mais de rien, Aya. Donne-moi de tes nouvelles, c'est un sujet très intéressant donc n'hésite pas à me partager tes résultats et à bientôt j'espère chez Wowo Community.

AD : Oui avec plaisir. Bon après-midi et encore merci.

FB : A toi aussi, salut Aya.

Annexe 10 : Mots-clés Gamache et al. (2015)

Promotion	Promotion
Accomplish	Accomplir
Achieve	Réaliser
Advancement	Avancement
Aspiration	Aspiration
Aspire	Aspire
Attain	Atteindre
Desire	Désir
Earn	Gagnez
Expand	Développer
Gain	Gagnez
Grow	Cultiver
Hope	Espoir
Hoping	Espoir
Ideal	Idéal
Improve	Améliorer
Increase	Augmenter
Momentum	Momentum
Obtain	Obtenir
Optimistic	Optimiste
Progress	Progrès
Promoting	Promouvoir
Promotion	Promotion
Speed	Vitesse
Swift	Swift
Toward	Vers
Velocity	Vélocité
Wish	Souhait

Prévention	Prévention
Accuracy	Précision
Afraid	Peur
Careful	Attention
Anxious	Anxieux
Avoid	Éviter
Conservative	Conservateur
Defend	Défendre
Duty	Devoir
Escape	S'échapper
Escaping	Fuir
Evade	Evade
Fail	Échec
Fear	La peur
Loss	Perte
Obligation	Obligation
Ought	Ought
Pain	Douleur
Prevent	Prévenir
Protect	Protéger
Responsible	Responsable
Risk	Risque
Safety	Sécurité
Security	Sécurité
Threat	Menace
Vigilance	Vigilance

3. How often have you accomplished things that got you "psyched" to work even harder?

1	2	3	4	5
never or seldom	a few times		many times	

4. Did you get on your parents' nerves often when you were growing up?

1	2	3	4	5
never or seldom	sometimes		very often	

5. How often did you obey rules and regulations that were established by your parents?

1	2	3	4	5
never or seldom	sometimes		always	

6. Growing up, did you ever act in ways that your parents thought were objectionable?

1	2	3	4	5
never or seldom	sometimes		very often	

9. When it comes to achieving things that are important to me, I find that I don't perform as I ideally would like to do.

1	2	3	4
never true	sometimes true		

10. I feel like I have made progress toward becoming successful in my life.

1	2	3	4
certainly false			certainly true

11. I have found very few hobbies or activities that capture my interest or motivate me to get into them.

1	2	3	4
certainly false			certainly true

RFQ Scoring Key:

The RFQ yields independent scores for Promotion and Prevention, both ranging from 1-5. There are 3 reverse-scored questions for the promotion subscale and 4 reverse-scored questions for the prevention subscale.

Six questions quantify Promotion and five questions quantify Prevention. Therefore, the promotion sums must be divided by 6, and the prevention sums must be divided by 5 in order to place scores for both orientations on the same 1-5 scale:

$$Promotion = [(6 - Q1) + Q3 + Q7 + (6 - Q9) + Q10 + (6 - Q11)] / 6$$

$$Prevention = [(6 - Q2) + (6 - Q4) + Q5 + (6 - Q6) + (6 - Q8)] / 5$$

Given a large enough sample, expect a correlation between Promotion and Prevention scores of $r = .11$

Annexe 13 : Retranscription de l'entretien avec C.O.

Aya Delporte (AD) : Bonjour Chloé, comment allez-vous ?

Chloé Overlau (CO) : Bonjour Aya, je ne sais plus si on se vouvoyait ou se tutoyait mais tu peux me tutoyer sans problème, sauf si ça te pose un problème. Comment tu vas ?

AD : Non aucun problème, au contraire. Je vais très bien merci, malgré le climat du moment. Je tiens d'abord à te remercier de participer à l'étude que je réalise dans le cadre de mon mémoire. Pour rappel, mon mémoire s'articule autour des pratiques du réseautage en entrepreneuriat. Au cours de cet entretien, je vais donc te poser une série de questions. Il n'y a pas de bonnes ou mauvaises réponses, l'essentiel est vraiment de répondre le plus spontanément possible. Notre échange restera confidentiel, mais pour ne pas perdre d'informations, je souhaiterais enregistrer l'entretien pour pouvoir traiter les informations par la suite, si ça ne te dérange pas.

CO : Non non, ça ne me dérange pas du tout, aucun problème.

AD : Super, merci beaucoup. On va pouvoir commencer alors. Est-ce que tu peux me parler de ton parcours académique et ensuite professionnel jusqu'à Singa, s'il te plait ?

CO : Alors j'ai fait des secondaires à l'extérieur de Bruxelles et je suis arrivée à Bruxelles pour entamer mes études d'ingénieur de gestion à l'ULB, à Solvay. Et donc ça, ça a duré 7 ans, j'ai fait un master en Marketing. J'ai fait ce choix d'études parce que je ne savais pas encore dans quoi je voulais travailler et je ne voulais pas me spécialiser dans un domaine en particulier. Mais très rapidement, je me suis rendue compte que ça m'orientait vers un secteur plutôt tourné vers des modèles reliés au capitalisme et moins à l'humain, ce qui était quelque chose qui me parlait beaucoup plus et du coup je voulais donner un petit peu de sens à ce diplôme. J'ai mis un peu de temps avant savoir vers quoi je voulais me diriger à la sortie de mes études avec ce diplôme qui était plutôt censé me diriger vers des boîtes de consultance dans le secteur bancaire ou financier. Or ce n'est pas du tout ce vers quoi je voulais aller donc j'ai commencé à développer un petit projet avec deux amis de webdesign. Donc pendant à peu près 9 mois on créait des sites internet, des support numériques, principalement pour des petits indépendants et PME. Donc voilà, vraiment des projets dans un petit garage. Initialement, on faisait ce projet pour récolter un maximum d'argent pour pouvoir après lancer un gros projet en Amérique latine mais ça ne s'est finalement pas fait. Puis moi j'ai eu un petit moment de battement, j'étais bénévole à la plateforme citoyenne d'aide aux réfugiés en 2015 et là j'ai rencontré une fille qui

travaillait dans le secteur social et un garçon qui, lui, travaillait dans le domaine de la migration. On a décidé à trois de lancer Singa donc la structure dans laquelle je travaille actuellement. Donc ça c'était en 2016 et entre temps, avant de commencer à travailler officiellement pour Singa, donc c'était une structure qui était totalement bénévole pendant un an et demi, et nous on travaillait également bénévolement. Mais moi j'ai travaillé dans le milieu culturel comme chargée de projet pour le théâtre [?] entre 2015 et milieu de 2017. Puis j'ai commencé avec un poste de coordinatrice et en y réfléchissant, je me suis dit que j'avais envie de me lancer dans ce projet, j'avais déjà cette fibre entrepreneuriale auparavant donc voilà c'est comme ça que je me suis lancée dans ma fonction actuelle, qui a pas mal évolué depuis le moment où j'ai commencé Singa. Maintenant on est quatre et bientôt six. Ma fonction actuelle chez Singa, elle concerne beaucoup plus tout ce qui est lié aux fonctions de support donc administratives donc tout ce qui est lié à la comptabilité, à la finance, les relations avec les partenaires et surtout les réseaux.

AD : Super, merci, c'est très complet comme réponse. Maintenant est-ce que tu sais me parler de Singa, le projet en tant que tel, son lieu, son but, ses cibles, etc ?

CO : Ouais. Alors Singa c'est une ASBL qui a été créée en Belgique en 2016 et qui est active depuis 2017. Elle a pour objectif de créer des espaces de rencontre entre des personnes qui viennent d'arriver en Belgique et des bruxellois, en vue de les aider à développer leur réseau social, améliorer leur pratique du français et de les ouvrir à des opportunités auxquelles ils n'auraient pas accès s'ils n'avaient pas justement ce réseau social. Parce qu'en fait, on s'est rendus compte en étant bénévole avec Mattieu et Audrey – les deux personnes avec qui j'ai créé Singa – quand on était à la plateforme citoyenne que c'était une structure qui pouvait être pour des sujets très spécifiques les personnes qui faisaient une demande d'asile ou qui avaient leur statut de réfugié, mais il n'y avait pas vraiment de structure pour aider à développer ton réseau social. Au final, c'est aussi ce qui va faire ta personnalité donc le fait de ne pas avoir de réseau social, ça va avoir un impact sur le bien-être mais aussi sur toutes les opportunités que ça peut t'ouvrir. C'est important dans ta vie mais ça l'est d'autant plus pour une personne qui ne vient pas du pays dans lequel il va s'installer. Donc on a décidé avec Singa de créer ces espaces de rencontre pour favoriser un maximum le développement de ce réseau social et cette pratique du français à travers des passions et centres d'intérêt commun entre les gens. Donc on propose une multitude d'activités culturelles, artistiques et sportives qui permettent de rassembler des gens sur ce qu'ils ont en commun ou ce qu'ils ont envie de faire à un moment T. Puis on a deux programmes annexes qui se sont développés par la suite. On a le programme

Buddy qui est un système de binôme pour un public plus fragilisé, qui est un peu plus timide. En proposant un binôme nouvel arrivant-local, on leur permet de faciliter l'accès à ces activités. Ça permet de les encourager à venir et à passer cette barrière de tout ce qui pourrait les empêcher de venir. C'est un genre de compagnon, si tu veux, qui pendant deux mois leur permet de venir aux activités. Et puis, on a développé un programme depuis février 2019 qui s'appelle CALM (Comme A La Maison) et qui, lui, s'adresse à un public plus spécifique que celui avec lequel on travaille, c'est uniquement destiné aux personnes qui ont le statut de réfugié alors que nos autres activités sont vraiment destinés à tous. Et donc là c'est pour répondre à une problématique d'accès aux logements pour des personnes réfugiées statutaires et qui ont donc très peu de temps pour trouver un logement avant qu'on ne les mette en dehors du centre. Donc on vient reprojeter cette période durant laquelle ils doivent trouver un logement en leur proposant une cohabitation temporaire chez des particuliers bruxellois et donc c'est aussi un moyen de créer du lien. T'es complètement immergée dans une famille donc en termes d'apprentissage du français et d'immersion culturelle, ça a un impact assez important. Donc voilà ce qu'on a développé depuis juin 2017.

Juste un élément que je n'ai pas donné c'est que Singa, en fait, ça vient d'un mouvement qui a été développé en France en 2012, qui existe dans une douzaine de pays et je crois dans 25 villes dans le monde. On est toutes indépendantes au niveau de la gouvernance mais ça fonctionne en réseau. Donc c'est pas vraiment un modèle comme Médecins du monde ou autres, où tu as des antennes partout et qui sont centralisés autour du même organe. Ici ce sont vraiment des organes très indépendants qui s'échangent des pratiques et savoir-faire. On a un outil qui s'appelle Slack, sur lequel tout le monde est présent et il y a des chaînes. Donc, par exemple, tous ceux qui ont développé le programme Buddy sont dans une même chaîne, s'ils ont envie d'échanger leurs pratiques, c'est un super moyen pour le faire. Et là on est en train de co-construire une structure internationale différente des structures humanitaires d'ONG un peu plus classiques pour que chacun puisse garder une certaine liberté dans ce qu'il veut mettre en place en fonction des besoins qu'il y a dans chaque pays et dans chaque ville. Donc voilà c'est un petit challenge qu'on essaye de se mettre depuis un peu plus d'un an pour le développement international et la coopération internationale.

AD : C'est super, merci. Maintenant je vais te poser une question qui sera en trois parties. Est-ce que tu peux me parler des difficultés que tu as rencontrées en tant que femme, femme entrepreneur et, enfin, femme entrepreneure dans ton secteur.

CO : Alors, en temps qu'entrepreneure, je pense que ce qui est le plus dur c'est qu'au début c'est compliqué d'avoir une bonne visibilité sur ce qu'il y a à faire quand tu démarres un structure, surtout au niveau des démarches administratives. Je trouve ça assez complexe d'y voir clair. Et le deuxième gros challenge, c'est surtout la levée de fonds. Quand tu vends pas de service, tu es toujours à la recherche de financement, de soutien financier de toute différente structure. Donc oui c'est assez compliqué, je trouve que c'est vraiment quelque chose de compliqué comme challenge. Et au fur et à mesure que l'équipe a commencé à grandir, le plus gros challenge qu'on a eu c'est tout ce qui contenait les ressources humaines, comment tu développes tes politiques RH, les politiques salariales et tout. Quand ça ne te concerne que toi, c'est un peu chacun son rythme et c'est facile mais à partir du moment où l'équipe commence à grandir, ce sont des challenges compliqués, parfois difficiles à gérer tout en sachant que tu ne sais pas vers quel modèle tu as envie d'aller, est-ce que tu veux faire quelque chose de plus horizontal ou quelque chose de vertical. Voilà c'est plein de questions qui viennent compliquer ce que tu dois faire au niveau opérationnel.

Maintenant, en tant que femme, écoute, jusqu'à présent j'ai pas eu la sensation d'avoir plus de challenges qu'un homme pour développer la structure. Je pense que la question se posera à partir du moment où je vais avoir envie d'avoir des enfants. Moi je le vois chez nous au niveau des autres Singa. Quand je vois, ce sont souvent des femmes à la tête et ça devient extrêmement complexe quand une vie familiale est envisagée parce qu'elles ont des horaires de travail qui sont quand même lourds et à côté de ça lors des premiers mois de maternité et là, je ne sais pas.. Enfin moi c'est une question que je me pose pour le moment et ma collègue est dans la même situation et on ne sait pas du tout comment on va gérer ça. Trois mois d'absence c'est juste pas possible et un remplacement pour trois moi c'est aussi très compliqué. Donc à mon avis, ce sera le prochain challenge qu'on rencontrera. Sinon à côté de ça, j'ai jamais eu la sensation d'être désavantagée dans des décisions que des personnes externes pouvaient prendre dans le cas de Singa, parce qu'on était une équipe exclusivement féminine. Je pense que – et c'est pas vraiment lié à l'entrepreneuriat mais le public avec lequel on travaille - le fait d'avoir une équipe exclusivement féminine, ça peut être compliqué dans les rapports hommes-femmes avec le public avec lequel on travaille. Au niveau des nouveaux arrivants, c'est à 80% des hommes qui viennent à nos activités et au niveau des bénévoles, ce sont principalement des femmes donc je dirais que c'est plutôt dans ce rapport là que c'est un peu plus complexe. Puis on aimerait avoir un peu plus de mixité dans notre équipe même si ça ne semble pas intéresser les hommes, ou en tout cas

pas dans les candidatures. Après le gros avantages qu'on peut avoir – et là je reviens à la question initiale sur l'entrepreneuriat – dans le fait que je sois un entrepreneur dans le milieu associatif, je ne rencontre pas énormément de challenges parce que c'est un milieu qui est extrêmement féminin. Donc c'est pour ça qu'en tout cas je le ressens moins... Je sais qu'en France, la directrice de Singa en France a déjà eu plusieurs mésaventures. Typiquement, elle va lever des fonds et la personne qu'elle a en face d'elle ne veut parler qu'au directeur masculin et pas à elle alors qu'ils sont deux co-fondateurs. Donc voilà, moi ça ne m'est jamais arrivé – je touche du bois – mais même parfois j'ai l'impression que d'être une femme entrepreneure dans le milieu associatif pourrait me donner plus d'avantages parce qu'on associe souvent la femme à une forme de sensibilité, au fait qu'elle puisse prendre soin de. Du coup, j'ai la sensation qu'il y a peut-être plus une confiance qui s'installe plus rapidement que si c'était un homme. Mais bon, ça c'est dans ma situation donc je ne peux pas généraliser.

AD : Ok. Au niveau de l'aide reçue, est-ce que tes proches t'ont aidé d'une quelconque manière ou alors tu as fait appel à des professionnels et experts du milieu?

CO : Alors, au tout début, on était déjà trois à développer Singa de manière bénévole avec Audrey et Matthieu – qui avait déjà lancé, lui, Duo for a Job quelques années plus tôt – donc il y avait déjà ces deux personnes-là, deux personnes clés. Puis pour vraiment le lancement de Singa, Matthieu était là et il y avait une autre personne, Audrey – qui maintenant est dans l'équipe – avait une expérience chez McKinsey donc j'étais vraiment entourée de deux personnes avec une plutôt du milieu de l'entrepreneuriat associatif et l'autre dans la consultance. Donc ce sont vraiment deux personnalités qui m'ont énormément aidé au tout début. J'avoue que moi, pour une approche de grande collaboration, les deux premiers mois, j'ai vraiment été frapper à la porte de tous ceux qui auraient pu m'aider d'une manière directe ou indirecte, ce qui m'a permis d'avoir énormément de connaissances dans le milieu, d'apprendre les facteurs de qui fait quoi. Au niveau du projet, du coup, j'ai eu beaucoup d'aide de Duo for a Job qui, eux, avaient déjà trois années d'avance sur Singa donc je pouvais faire appel à des personnes qui étaient compétentes dans cette association-là. Par la suite – et il a vraiment fallu attendre un bon six mois – c'est qu'en fait on fait partie du réseau Ashoka, je sais pas si tu connais ?

AD : Ah non, pas du tout.

CO : En fait, Ashoka c'est une structure de réseautage, j'ai envie de dire d'entrepreneurs sociaux mais c'est plus des *change makers*. C'est un réseau international qui peut apporter énormément de soutien. Je ne saurais pas te citer tous les soutiens mais s'ils voient qu'un entrepreneur, à travers son projet, peut avoir un impact sociétal, ils financent l'entrepreneur pendant 3-4 ans. Ils offrent aussi, c'est ce qu'ils appellent des *fellow*, et à partir du moment où tu deviens un *fellow* et c'est ce qui est arrivé à Singa France, où un des fondateurs était fellow Ashoka. Donc à partir du moment où la structure Singa se développe dans plusieurs pays, chaque Singa peut faire appel à Ashoka. Donc c'est comme ça que nous on a fait appel à Ashoka. Et, en fait, eux, en termes de réseautage, ils sont incroyables. Ils ont déjà toute une série de personnes qui soutiennent leur projet, qui sont plus des personnes qui travaillent dans des grosses compagnies plutôt que des milieux associatifs mais qui peuvent apporter de l'aide sous forme de mécénat.

Ensuite, on a rencontré un challenge avec notre comptabilité et pour être aux normes dans tout ce qui est RGPD etc donc on a pris contact avec eux. Et lors des échanges avec diverses entreprises qui étaient d'accord de faire du mécénat chez nous et de nous accompagner dans les différentes questions sur lesquelles on galère un peu.

Donc voilà, avec Ashoka, au fur et à mesure du temps, on s'est sentis assez bien soutenus et plus Singa grandissait, plus les challenges devenaient assez nombreux donc on faisait appel à des personnes ressources, vers lesquelles on se tourne si jamais on ne s'en sort pas sur tel ou tel sujet. Typiquement, ces personnes ressources ce sont les personnes qui nous ont financé, la famille qui est derrière qui ont parfois des compétences spécifiques. Et on utilise de plus en plus ces ressources parce que moi, au début, j'essayais vraiment d'apprendre toute seule mais en fait, tu gagnes un temps fou si tu as quelqu'un qui s'y connaît dans telle ou telle matière. Donc, de plus en plus, on travaille avec ce réseau de connaissances, enfin de personnes ressources qu'on accumule. On a aussi quelques membres qui nous ont aidés de manière ponctuelle. Donc voilà tout est parti des 3 fondateurs, moi et les deux autres personnes, puis au fur et à mesure du temps, on a essayé des combler les connaissances dans des domaines avec les ressources qu'on avait autour de nous. C'est vrai que, naturellement, moi, je n'ai pas vraiment été dans mon entourage proche au tout début, ce qui est un peu particulier. Je crois que j'avais vraiment envie de faire une distinction entre mon boulot, mes amis et ma famille donc j'ai un peu eu du mal à aller chercher de l'aide de ce côté-là. Mais je réfléchis si je l'ai fait.. non j'ai vraiment à chaque fois choisi d'aller vers des professionnels, ce qui est parfois un peu bête. Mais ma

collègue qui coordonne le projet avec moi, c'était un peu la même chose, elle avait du mal à solliciter notre entourage proche pour différentes questions, je ne sais pas pourquoi mais voilà, on l'a rarement fait.

AD : C'est vrai que ce n'est pas commun mais c'est bien aussi. Tu dis que ça a peut-être été bête d'aller uniquement vers des professionnels, plutôt que des réseaux pour entrepreneurs, par exemple. Est-ce que tu peux peut-être m'en dire plus ?

CO : Alors oui c'est vrai que ça, on ne l'a pas fait du tout. Nos locaux étaient au début chez CoopCity, un incubateur pour des projets d'économie de type durable ou des projets sociaux, à impact sociétal en tout cas. Donc déjà là, on était dans un tout petit écosystème de jeunes entrepreneurs et c'est que, naturellement, on n'a pas été vers ce genre de réseau parce que, d'une part, moi je n'avais pas connaissance de ces réseaux et parfois tout ce qui est événements, réseaux et en tout cas je parle surtout des événements des networking, moi au début, je ne me sentais pas du tout à l'aise d'y être. Puis je pense que ça m'aurait un peu stressé. Je préfère être d'abord avoir des connaissances et être à l'aise dans mon rôle d'entrepreneuse avant de me lancer dans ces réseaux-là. J'avais l'impression de ne pas toujours avoir quelque chose à apporter à ces réseaux-là mais je pense surtout que c'est de ne pas avoir connaissance de ces réseaux-là, surtout. Et je pense que, au début, ni Matthieu ni Audrey ne m'ont parlé de ça ou ne m'ont invité à le faire, naturellement, je ne me suis pas tournée vers ça.

AD : Oui, je vois très bien. Alors on va passer à la deuxième partie de l'entretien. Je t'ai envoyé un questionnaire par mail qui est inspiré par la Théorie des Focus Régulateurs, est-ce que tu en as déjà entendu parler ?

CO : Non, pas du tout.

AD : Alors, c'est une théorie qui a été développée en psychologie sociale qui distingue les personnes qui ont un focus de prévention ou un focus de promotion. Avec les réponses que tu m'as apporté, j'ai pu déceler un focus promotionnel chez toi. Je vais donc en quelques mots de décrire ce profil et tu me diras après si tu es d'accord et que tu te retrouves dedans ou si tu es surprise par ce résultat, ça va ?

CO : Ok super, je t'écoute.

AD: Tu aimes le changement et la prise de risques. Tu trouves facilement de nouvelles idées, mais éprouves des difficultés à t'y tenir à long terme. Tu préfères la rapidité à la facilité. Tu aimes faire un maximum de rencontres, quitte à ce que ces relations ne soient pas toutes qualitatives. Tu vois la situation dans son ensemble et tu saisis l'instant présent.

CO : Alors je vois le type de profil, je peux facilement imaginer quel est l'autre. Je pense que je me trouve dans une phase qui est un peu entre les deux. En fait, j'avais compris que c'était surtout des questions sur mon enfance ou en tout cas, comment je me voyais auparavant. Donc je ne suis pas vraiment étonnée, je me retrouve dans tout ce qui est privilégier la quantité à la qualité, sur le fait de vouloir faire les choses très rapidement. La prise de risques, pas trop, par contre. Je suis quelqu'un qui a un peu peur du risque mais avoir plein d'idées et lancer plein de nouveaux projets, dans ces points-là je me retrouve assez bien. Par contre, pas dans le points risques, ça non. Pour le reste, j'essaie de me souvenir. En tout cas, je vais être beaucoup plus fonceuse qu'auparavant. Donc je pense qu'avoir acquis en expérience et en maturité, d'avoir lancé mon projet, je me sens beaucoup plus à même de pouvoir prendre des risques qu'auparavant, ça c'est clair. J'étais plutôt un enfant très sage, qui respectait les règles, qui ne faisait pas beaucoup de bêtises, qui était assez studieuse. Je pense qu'il y a un petit côté rebelle qui s'est développé après mes études qui a pu permettre, je crois, de forger ma personnalité en tant qu'entrepreneures. J'avais envie d'aller au-delà des sentiers qui m'étaient très tracés pour moi et lancer mon propre projet. Après, tu vas me dire, c'est pas spécialement prendre des risques mais, même en développant ce projet, je sais qu'il y a plein de moments où, là par exemple, bête exemple, on va engager deux personnes en juillet alors qu'on n'est pas certaines d'avoir les fonds l'année prochaines pour pouvoir continuer à financer les salaires, tu vois ? Mais je crois que ça me dérange moins de prendre des risques parce que j'ai plus confiance que je vais pouvoir les amoindrir au maximum ou en tout cas les gérer s'il se passe quelque chose, je me sens un peu plus solide. Donc c'est peut-être pour ça que je prends un peu plus de risques. Pardon, je suis en train de réfléchir tout haut.

AD : Ah mais non, tu fais bien, c'est super intéressant. Voilà donc moi j'arrive au terme de mes questions, tu as peut-être quelque chose à ajouter ou une remarque à faire.

CO : Est-ce que tu peux peut-être me parler de ton travail et ce que tu comptes démontrer et peut-être la direction que tu voulais prendre ? Peut-être que du coup, je saurai t'apporter des réponses ou en tout cas ajouter des éléments qui pourront compléter mes réponses.

AD : Oui ok. En fait, mon mémoire repose sur les plus grandes difficultés que rencontrent les femmes entrepreneures et donc il y a, comme tu l'as dit, la levée de fonds qui revient assez souvent et également l'accès aux réseaux parce que, à cause de plusieurs raisons comme les normes sociales ou quoi, vont avoir tendance à ne pas avoir recours à ces réseaux professionnels. Du coup, on voit que pour les hommes c'est très facile de sortir des sentiers battus. Donc en gros, mon but est d'évaluer le lien éventuel entre ces tendances et la théorie dont je t'ai parlé, sans tomber dans la psychologie sociale parce que mon mémoire est en gestion.

CO : Oui oui je vois. Par rapport à l'accès aux réseaux, je suis assez d'accord et je crois qu'en tant que femme, tu dois te prouver deux fois plus et tu ne veux pas montrer le sentiment que tu es moins à l'aise. En tout cas, si tes conclusions vers le fait que les femmes ont tendance à ne pas avoir confiance pour passer les portes d'un réseau, ça ne m'étonnerait absolument pas.

Et alors, c'est marrant parce que moi je n'irais pas spécialement vers des réseaux de femmes parce que j'aurais trop l'impression d'être dans des réseaux un peu trop extrêmes, trop féminins. Comme si rejoindre ce genre de réseaux rendait militante, alors que je sais que rien à voir. Mais voilà, moi je sais que je me sens plus à l'aise dans des réseaux mixtes.

A côté de ça, une petite expérience que je pourrais raconter qui n'a pas de lien direct avec Singa mais avec mon précédent boulot. Comme je te disais, moi j'étais chargée de projet pour le théâtre Le Public, qui est géré par un homme et quelqu'un qui a un très très bon réseau. On avait un projet pour faciliter l'accès à la scène en région francophone et lors de ce projet – moi j'étais la personne en charge de s'occuper des dossiers et tout – on avait pas mal de rendez-vous avec des grosses structures comme TM (qui ont La Libre, La DH, etc) et plus on avait des rendez-vous avec des personnes importantes au niveau de la hiérarchie, au plus, c'était une femme qui venait t'apporter le café. Mais par contre, moi, systématiquement, les personnes autour de la table ne savaient pas me voir comme quelqu'un qui gérait le projet. Et donc j'ai eu des réflexions très sympathiques, en mode « Ah oui c'est ta secrétaire ? » ou « Ah bah oui je comprends pourquoi tu l'as choisie elle pour faire le projet plutôt qu'un homme ! », tu vois ? Donc vraiment des remarques en mode « tu ne l'as pas choisie pour ses compétences » quoi, juste parce que si, parce que ça, c'est une jeunette de trente ans et qu'elle est un peu mignonne. Mais par contre, c'est elle qui prendra notes. J'ai jamais pu prendre la parole. Bon après j'étais très jeune mais bon.

Moi j'avais horreur de ces rendez-vous et c'est vrai que maintenant, par contre, je me rends compte que ça m'a traumatisée. Maintenant je vais toujours à des rendez-vous avec ma collègue donc je suis jamais toute seule mais je me suis rendue compte que, au début de Singa, quand je devais aller seule à un rendez-vous et que j'avais deux hommes ou trois en face de moi, du coup j'étais plus à l'aise parce que j'avais ce trauma de « de toute façon, on va croire que tu n'as rien dans le cerveau » et que je n'étais bonne qu'à rédiger des PV parce que tu n'as pas trente ans et que tu es une femme pour un projet associatif donc forcément, on ne va pas te prendre en considération. C'est plus par rapport à mes expériences précédentes, j'ai eu un petit trauma et ce n'est pas arrivé qu'une fois. Mais voilà, au fur et à mesure, tu commences à prendre du recul sur ce que tu as mis en place. Puis on est deux maintenant en rendez-vous donc quand il y a deux femmes, ça change la dynamique du rendez-vous. Puis je m'arrange tout le temps pour – c'est marrant parce qu'on vient d'avoir rendez-vous avec deux hommes en vidéoconférence – de nouveau, je stressais énormément parce que c'était deux hommes et moi la meilleure manière de surmonter ce stress, c'est évidemment de bien préparer ce rendez-vous et de directement prendre le lead sur le rendez-vous. Donc directement présenter un ordre du jour, dire que ça va se passer comme ça, voilà ce que je vais vous présenter, etc. Et après, j'ai l'impression que du coup, il y a une certaine égalité qui se replace parce que sinon j'ai la sensation que tu peux très vite te faire bouffer, quoi.

Donc voilà, je pense que ce sont des choses qui doivent plus souvent arriver chez les femmes seules pour défendre leur projet. Moi j'ai la chance qu'on soit deux mais ça reste des situations dans lesquelles on n'est pas spécialement à l'aise même si, parfois, quand tu as deux femmes en face de toi, ça peut être encore pire que deux hommes. Parce qu'elles ont une personnalité qui peut effrayer. Donc c'est une situation qui n'est pas trop agréable et qui doit arriver à beaucoup de femmes.

Sinon, je me retrouve énormément dans le profil que tu m'as décrit mais c'est vrai que, par exemple, quand je me retrouve à des événements de *fundraising*, on me pose toujours la question sur laquelle je me sens la moins à l'aise, quoi. Des questions financières et tout, alors que notre boulot, on sait très bien le faire mais il y a toujours un moment où la personne en face arrive à nous coincer à un endroit où on ne s'y attendait pas, même si on se prépare bien au rendez-vous. Mais c'est normal, on a des profils promotionnels en face de nous, comme ceux que tu m'as décrit. C'est bien, c'est chouette, j'ai appris plein de trucs aujourd'hui avec toi.

AD : Ah bah super (rires), c'est du win-win du coup.

CO : De toute façon, si tu as encore des questions ou si tu as besoins de noms et contacts supplémentaires, n'hésites pas à me contacter par mail et sinon, je n'ai plus qu'à te souhaiter bonne chance.

AD : Merci, c'est très gentil de ta part. Je n'y manquerai pas. Encore merci pour ton temps et pour tes réponses, je te souhaite un bel après-midi. A bientôt.

CO : Merci à toi, bonne chance et bon après-midi. Salut.

Annexe 14 : Réponses au questionnaire de C.O.

Questions	Réponses
1	2
2	2
3	4
4	1
5	4
6	3
7	4
8	3
9	4
10	5
11	1

$$\text{Promotion} = \frac{(6-2)+4+4+(6-4)+5+(6-1)}{6} = 4$$

$$\text{Prévention} = \frac{(6-2)+(6-1)+4+(6-3)+(6-3-)}{5} = 3,8$$

Orientation = Promotion - Prévention = 0,2 → Légère prédominance pour le focus promotionnel

Annexe 15: Retranscription de l'entretien avec C.W.

Aya Delporte (AD) : Bonjour Candice, comment vas-tu ?

Candice Wachel (CW) : Salut Aya, très bien merci. Et toi ?

AD : Super, merci. Je te remercie pour ton temps, comme expliqué dans mon mail, mon mémoire est au sujet des pratiques de réseautage des femmes entrepreneures. Au cours de cet entretien, je vais te poser une série de questions. Il n'y a pas de bonnes ou mauvaises réponses, l'essentiel est de répondre façon spontanée. Est-ce que ça te dérange si j'enregistre l'entretien ? Ça me permettra de ne pas perdre l'information.

CW : Non bien sûr, pas de problème.

AD : Merci beaucoup. Je vais commencer par te demander de me parler de ton parcours académique et professionnel, si tu veux bien.

CW : Oui ok. J'ai fait mes humanités à Nivelles, à l'Enfant-Jésus, là j'avais pris une option en sciences, je sais pas si c'est important. Ensuite, après ma rhéto, figure-toi que je ne savais pas quoi faire donc j'étais un peu tiraillée parce que je dansais beaucoup et j'avais envie de continuer la danse à fond. En même temps, un peu avec la pression familiale, je savais que je ne pourrais pas faire de la danse mon métier principal et, en même temps, je voulais trouver des études – c'est horrible à dire mais – que je pourrais réussir facilement tout en continuant de danser (rires). Donc voilà, j'étais un peu perdue donc j'ai décidé de partir en Angleterre parce que je pétais pas un mot d'anglais, j'étais très très nulle, en me disant que dans tous les cas, moi je veux voyager. Je veux avoir un métier ou je suis fort en relation avec les gens donc il faut que je parle anglais dans ma vie. Donc je suis partie en Angleterre où j'ai eu des cours d'anglais et surtout j'ai commencé à travailler dans un restaurant et en fait c'est là que j'ai le plus appris à me débrouiller parce que j'ai la vraie vie, tu travailles, t'es dans un environnement anglophone et c'est là que tu apprends le plus. Normalement j'étais censée partir 6 mois parce que mes cours étaient payés pour 6 mois mais après ces 6 mois, j'ai pas voulu rentrer et ma maman m'a dit « Bah écoute, ok tu ne veux pas rentrer mais t'as 18 ans. Moi il est hors de question que je continue à payer des cours d'anglais après ça donc tu dois rentrer. J'ai dit « Non, je ne rentrerai pas », en plus, entre temps, j'avais rencontré quelqu'un la bas. Donc elle m'a dit « ok tu restes là mais tu dois te débrouiller. Donc je suis retournée dans le resto où je travaillais que les weekends. J'ai dit que je voulais rester, « qu'est-ce que vous pouvez faire pour moi ? » donc ils ont proposé de me donner un temps plein. Donc voilà j'ai eu mon job temps plein, je

savais me payer un loyer dans une espère de résidence pour étudiants (même si je n'étais plus étudiante) et du coup voilà, je savais payer mon petit kot de genre 4m². Et donc je suis restée là encore 6 mois puis je suis revenue en Belgique et là-bas, en fait il y avait une autre belge que j'avais rencontré et qui m'avait parlé de l'IHECS. Et, du coup, je me suis dit que ça avait l'air pas mal comme concept donc j'avais été voir leur site internet et en lisant je me suis dit que ça pourrait être génial parce que ça pourrait être un mix entre mon côté créatif que je voulais absolument garder et quand même faire des études de types longues, style universitaires donc tout le monde serait content. Et en même temps – étant un peu sure de moi – je me suis dit ça « ok ça easy, je pourrai continuer à danser », c'est pas comme des études de médecine ou quoi. Et du coup, voilà, à l'époque, l'IHECS n'était pas une école à la mode ou il faut se battre pour avoir une place, c'est l'horreur. Donc je me suis inscrite et j'ai commencé en septembre quand je suis rentrée. Et, en fait, in fine, j'avais un peu choisi ces études-là parce qu'elles me permettraient de danser et au final, j'ai adoré mes études, c'était trop bien et ça me correspondait super bien. Donc j'ai étudié là-bas, j'ai fait un bac en communication appliquée et un master en relations publiques et knowledge management. De fil en aiguille, les relations font bien les choses parce qu'en fait, quand j'étais en 2^e BAC là-bas, on devait former des groupes média. En fait, c'est un groupe que tu vas garder 2 ans et avec qui tu dois faire tous tes travaux médiatiques donc le groupe est ô combien crucial. Et donc on avait un petit noyau et pour la petite anecdote : le jour où les groupes sont faits dans l'auditoire, c'est bon, on est quatre mais il y avait pas mal de groupes qui étaient déjà cinq. Et ça c'est horrible, il y avait 7 étudiants tout devant sur la scène de l'auditoire qui, eux n'avaient pas eu de groupe tout le monde s'est mélangé. C'était souvent des gens qui avaient rejoint l'IHECS après une première à Saint-Louis ou quoi. C'est pas qu'ils n'avaient pas d'amis, c'est juste qu'ils ne connaissaient personne, tu vois. Et là t'as le recteur qui dit « bon voilà, il y a 7 personnes qui n'a pas de groupe, qui veut bien les prendre ? » Horrible. Et l'anecdote c'est que dans ces 7 personnes se trouve JP, « Jali » que je ne connaissais pas encore à ce moment-là et qui est devenu mon meilleur ami et avec qui j'ai commencé à travailler donc histoire de malade. Donc voilà groupe de média formé et effectivement on a cartonné tous nos projets, ça s'est super bien passé, on est passés en master, etc. Encore aujourd'hui, je les vois, ce sont mes amis d'unif quoi. JP, lui faisait déjà de la musique en parallèle et quand on était en 3^e bac, on lui a proposé un deal chez Universal et du coup, il a eu son diplôme. Il a commencé à écrire et produire sa musique quand nous on est passé en 1^e master et donc, tu sais bien, tout prend du temps dans la musique, le temps que l'album se fasse etc etc. Et quand j'allais être diplômée de mon 2^e master, JP ça commençait à exploser et il devait partir en tournée etc. Et là il m'a dit « Ecoute Candice, je

sais qu'en juin tu vas être diplômée, je sais qu'avant tu n'aurais jamais arrêté. Est-ce que ça te dit de travailler chez ARE Music et de pouvoir t'occuper des relations de presse, du management dans la tournée, l'album etc ? » Et je lui ai dit « oh trop bien », j'ai accepté, tout en sachant qu'en parallèle moi j'avais fait mon stage chez Franco Dragonne qui était pour moi le rêve ultime. Et en fait, pendant mon stage, j'ai détesté, l'ambiance là-bas était horrible, les gens n'étaient pas gentils. Tous les départements travaillaient sur le même projet artistique et tous les départements se faisaient la guerre, j'ai pas compris. Et à la fin de mon stage, ils m'ont proposé un CDI et j'ai refusé alors que c'était clairement financièrement et sur papier bien plus avantageux que le petit label de musique ou je gagnais rien. Franchement, j'ai accepté mais je crois que mon premier salaire c'était 1200-1300 balles, peut-être même moins. Donc voilà j'ai commencé chez ARE Music jusqu'en décembre 2015 et en janvier 2015, j'avais rencontré LD, qui lui voulait tout quitter et partir en Afrique du Sud. Du coup, j'ai démissionné et on est partis en Afrique du Sud. Lui, là-bas, le projet était de créer un incubateur accélérateur de startups. Moi dans un premier temps je ne pouvais pas travailler parce qu'il faut un permis de travail et ce sont des démarches qui prennent très longtemps. Donc je travaillais officieusement avec lui, ça se passait super bien et c'est d'ailleurs là qu'on a commencé à apprendre à travailler ensemble parce que, clairement, ça s'apprend aussi. L'anecdote c'est que quand j'ai eu mon permis de travail pour l'Afrique du Sud, j'ai reçu en même temps un offre complètement spontanée sur LinkedIn d'un gars que je connaissais chez ARE Music – les relations, toujours (rires) – qui avait vu sur mon profil que je n'étais plus chez ARE Music. Et il m'a dit qu'il cherchait un product manager chez Filmmaster à Dubai, est-ce que ça te dit ? Et tu vois, il y avait Franco Dragonne mais Filmmaster c'était aussi une société que je suivais depuis des années, c'est eux qui font l'ouverture des jeux olympiques, les ouvertures et clotures des coupes du Monde, ce sont des grosses bêtes. Donc moi je me disais « Wow Filmmaster », la branche Dubai, ça me disait moins mais bon, c'est un opportunité de dingue, le salaire, rien à voir avec ce que je gagnais chez ARE Music évidemment, encore moins en Afrique du Sud parce que je ne gagnais pas un rond. En soi, on n'avait que le salaire de LD pour nous deux vu que je ne pouvais pas travailler officiellement avec ça, ils te foutent en prison s'ils te chopent donc tu ne travailles pas en black. Du coup, j'ai cette offre et j'en parle à LD parce que nous, financièrement, c'était la « dech » absolue. Heureusement que le cadre était idyllique et que la vie là-bas ne coute pas grand-chose parce que financièrement, c'était la catastrophe. On vivait dans une « coloc » avec 10 autres personnes mais bon, en couple, tu vois, c'est chaud et tendu. Donc on s'est dit « tu sais quoi ? accepte. Toi pars la bas et dans quelques mois on voit, si quelque chose se passe en Afrique du Sud ou si je te rejoins » Donc voilà hyper dur parce que

hyper motivée, j'avais trop envie professionnellement de faire cet expérience mais en même temps c'était « quitter LD », on venait de vivre 10 mois à deux dans cette mini-chambre, on était h24 ensemble donc gros déchirement mais donc je repasse par Bruxelles, je reste là un mois, je revois la famille et les amis et puis hop, je repars à Dubai parce que je devais faire de nouveau des procédures pour le permis de travail, de l'administratif dont je te passe les détails. Donc voilà, une fois arrivée à Dubai, c'était en octobre 2016, j'ai commencé à travailler là. Projet de dingue mais bon Dubai moi j'ai détesté. Déjà c'est pas du tout le genre de ville que j'aime bien, je suis très nature et randonnée. Là tu sais pas aller chercher ton pain à pieds et la seule activité qu'il y a, c'est le shopping. Alors bizarrement, j'aime bien faire du shopping pendant 40 minutes ou une heure mais après, j'ai ma dose, j'ai pas de patience, ça m'énerve, j'aime pas chercher (rires) donc je n'étais pas hyper heureuse. Et au-delà de ça, je travaillais non-stop, du lundi au samedi compris, avec des horaires pas possibles et après ça s'est même empiré parce que j'ai été envoyée en Arabie Saoudite où là j'ai été staffée donc je suis restée au final 8 mois en Arabie Saoudite et là tu travailles 7 jours sur 7 et tu habites dans un conteneur au milieu du désert. C'est vraiment 7 jours sur 7, ce sont des projets complets. Et à partir d'un moment, ben, LD venait de temps en temps mais déjà, en Arabie il pouvait pas venir donc on devait se rejoindre dans un autre pays parce qu'il n'y avait pas visa touriste, tu peux pas venir visiter le pays. Tu pouvais venir avec un permis de travail ou avec une invitation du roi et du coup ça a été galère. Donc on se rejoignait à Oman, Dubai et tout mais à un moment il avait utilisé tous ses jours pour venir à Dubaï, ça a été l'horreur. Du coup, après deux ans passés au Moyen-Orient, je m'approchais de la trentaine et là je me suis dit « J'ai même pas trente ans, je bosse 7 jours sur 7, j'ai pas d'amis, je vois pas ma famille, je vois pas mon gars. Alors ok j'ai l'argent qui s'accumule mais j'en fait rien ». Entre temps, LD était rentré à Bruxelles et il s'était mis comme indépendant. Il faisait des missions en consulting en pricing. Il avait déjà monté PricingPact mais il était tout seul. Il m'a dit « Tu sais quoi, démissionne et reviens ici. Mets-toi en indépendante, je suis sûre qu'avec l'expérience et le CV que t'as, tu trouveras tu taf d'office et là, c'est bon, moi j'ai de l'argent qui rentre » Donc je me suis dit ok, j'ai démissionné et je suis rentrée. Quelle délivrance. Ça faisait longtemps que je n'étais pas bien et tu t'en rends pas forcément compte directement. Et finalement ça s'est très bien passé et effectivement LD avait raison : je suis rentrée, je me suis mise indépendante, j'ai sonné à une porte, celle de DDMC, la plus grosse boîte d'évènementiel en Belgique (fin il y a VO et DDMC). Premier entretien, je suis sortie de là, deux heures après, j'avais un sms « Est-ce que tu serais disponible pour aller à une réunion chez le client lundi prochain ? » donc voilà j'avais un client qui m'engageait comme cliente full time comme indépendante. Ça s'est fait tout seul

et avec LD, on a décidé qu'on voulait faire un bébé, je suis tombée enceinte, j'ai continué à travailler totalement normalement chez DDMC, j'ai fait mes derniers events jusqu'en juillet, j'ai accouché en aout et, en fait, moi, j'avais déjà accepté des nouveaux projets en décembre en France, en janvier et février, j'avais un projet en Espagne, mon agenda était rebooké, j'étais complète. Et en fait, dès que j'ai accouché, vers mi-octobre, j'ai commencé à me stresser en me disant « Putain mais je me rendais pas compte mais comment je vais faire pour partir, laisser Liam ici et partir une semaine à l'étranger sans lui ? » Je m'attendais pas à avoir – pas que je ne pensais pas avoir cette fibre maternelle, au contraire, mais – j'aimais tellement mon boulot que je m'étais pas imaginé une seule seconde que je n'aurais plus envie de partir faire des events à l'étranger. Parce que moi, oui c'est un boulot prenant et je travaille non-stop mais j'adore quoi, c'est en moi, je kiff à mort. Mais oui Liam est arrivé et il a tout chamboulé dans ma tête, je te jure, j'en ai pleuré. Mais de nouveau, si j'annule mes événements, je suis indépendante donc j'ai plus de rentrées d'argent et là il y a quand même Liam. J'aidais déjà beaucoup LD dans PricingPact, c'est moi qui faisais le payroll de ces employés, c'est moi qui gérais l'administratif, la compta, les factures, bref j'avais déjà une grande implication dans PricingPact. Donc c'est là qu'il me dit « écoute je vois que t'es super mal, appelle DDMC et dis que tu ne sens pas de partir à l'étranger avec le petit etc, et en attendant, viens chez PricingPact ». Et en fait, LD ça faisait déjà 6mois-1an qu'il me disait « arrête avec DDMC, moi j'ai besoin de quelqu'un pour travailler full time » mais je pouvais pas parce que j'adore l'event et le pricing c'est pas mon truc, je m'y voyais pas trop. Et là Liam a tout changé et je me suis dit que c'était une opportunité parce que ça me permettait de ne plus partir à l'étranger, partir tôt du bureau pour aller chercher Liam sans devoir me justifier auprès du client, parce que oui, tu dois te justifier même si tu es indépendante. Et du coup, voilà, j'ai appelé DDMC pour dire que je ne me revoyais pas revenir. Ça a été super dur parce que, au final, je m'étais engagée sur ces projet donc c'était super délicat et en fait, ça s'est super bien passé. Enfin, ils étaient tristes mais ils ont compris et j'ai appris mi-octobre donc ils ont eu le temps de se retourner quoi, j'ai pas appelé la veille de l'event. Je me suis retrouvée chez PricingPact, du coup, ça se passe bien. Il y a plein de trucs à faire et clairement, c'était le meilleur choix à faire parce que, avec Liam, je ne vois pas comment j'aurais géré DDMC, un client, des événements à l'étranger, ça aurait été impossible.

AD : Waw, ok. C'est très intéressant comme parcours, merci. Est-ce que tu peux me parler un peu plus de PricingPact donc en quoi ça consiste, son but, ses cibles, etc ?

CO : Donc le fondateur c'est Laurent-David. A la base de PricingPact, c'était vraiment des conseils pour plutôt des grands groupes et quand on était en Afrique du Sud, il s'est rendu compte que le pricing c'est vraiment un élément super important de tous les business et le soucis c'est que les seuls business qui savaient se payer des conseils, c'était les gros groupes ou qui ont beaucoup d'argent parce que il y avait que des gros noms comme SKP ou PWC qui faisaient ce genre de missions, tu vois ? Et, clairement, les jeunes entrepreneurs qui se lancent ne savent pas se payer ça et il s'est vraiment dit qu'il y avait un trou dans le marché. C'est vraiment un élément super important dans le business, dans les petits et grands, et il n'y a personne qui sait aider ces gens, tu vois. Et donc voilà, il a vraiment lancé PricingPact en mode « voilà moi je suis expert en pricing et je veux clairement pouvoir aider des jeunes indépendants, ou indépendants tout court – des PME et tout le marché en dessous des gros groupes à éviter les erreurs que plein de gens font sans s'en rendre compte parce qu'ils pensent que le prix c'est juste décider de mettre juste un prix comme ça alors que non, c'est toute une étude. Le prix ne peut pas être pris à la légère. Tes recettes c'est quoi ? C'est ton prix x ton volume donc si tu négliges ton prix, tu peux bousiller et perdre plein de milliers de chiffres d'affaires alors que si t'avais bien pricé au début – et bien pricer, ça ne veut pas dire pricer plus cher – ça aurait été. Il y a plein de moyens, faire des packages, etc. Les gens s'en rendent pas compte ou n'en n'ont pas conscience et c'est ça le gros challenge marketing de PricingPact, du moins ce sur quoi on doit travailler. D'abord, faire prendre conscience aux gens à quel point le pricing est important. Tant que les gens ne captent pas que c'est important, t'as beau leur dire, ça ne sert à rien. Donc c'est ça la mission de PricingPact, c'est rendre accessible le pricing à d'autres gens que les grosses corporates et du coup on propose quatre services différentes, plutôt trois services et une solution. LD n'avait pas envie de faire ça que sous forme de consulting, il avait vraiment pour objectif de créer une boîte à outils digitale pour justement que ce pricing reste abordable et il n'y ait pas tout le temps besoin de quelqu'un pour faire son pricing. Une fois qu'on t'a appris les bases et tout, tu peux prendre cette solution et te débrouiller tout seule comme un grand et gérer ton prix. Il y a trois aspects dans le service : il y a la Pricing Academy ou on propose des ateliers à des indépendants, des startups ou quoi. Une fois qu'on a huit personnes intéressées, hop, on ouvre l'atelier et on donne un workshop à ces huit personnes. Mais c'est vraiment pour des gens qui sont au début de leur idée, si tu veux. Ensuite, il y a la partie pricing score, et donc si tu veux, c'est un pricing scan, une sorte de diagnostic de ton pricing et donc c'est le point de départ pour commencer à approfondir d'autres sujets. Donc en gros, PricingPact fait un scan du pricing actuel de la société de la société ou de l'entrepreneur, de la société ou peu importe, ça s'applique à tout type de personnes, B2B, B2C, etc. Que ça

soit du produit, du service, de la solution. C'est accessible à tous ces types de personae. Souvent les gens pense « non mais moi je fais ça, ça n'ira pas ce que vous faites. Si ça ira. Et donc ça c'est le pricing score and coaching. Le premier step, c'est de faire un scan, quel est l'état du pricing actuel et dans un deuxième temps, quand on a pu identifier les point bloquants ou à améliorer, et ben alors, on propose du coacher sur ces points-là. On a des dizaines et des dizaines de coachings possibles, et en fonction de ce qu'on a pu identifier, ben LD va faire un atelier one-on-one sur ce sujet spécifique. Donc ça c'est la deuxième partie et alors la troisième partie, c'est une mission.. Attends j'ai un trou.. Alors oui il y a des missions plus générales mais c'est du budgets plus élevés , ça commence à 5000€ el là, c'est vraiment un étude approfondie de conseil dans le sens que tout le monde connaît du « conseil ». Et enfin, la quatrième activité qu'on propose, c'est une solution pricing. Ca c'est une solution digitale, il y a moyen de la prendre pour un trimestre, un semestre ou un an la licence et ça te permet de jongler tout seul avec tes prix, et il y a un chat 24h/24, t'as accès aux FAQ et les tutos et en plus de ça, si tu veux avoir besoin d'aide sur un sujet parce que c'est un peu plus bloquant ou un peu plus technique, ça ne t'empêche pas de poser la question dans le chat ou si c'est plus élaboré comme réponse, tu fais une heure de coaching avec quelqu'un chez PricingPact et il te débloque. Et ça ne dure qu'une heure et pas une mission de 5000 balles quoi. Voilà ça c'est ce qu'on propose chez PricingPact.

AD : Ok, super. Merci. Maintenant est-ce que tu peux me parler des obstacles que tu as rencontré, toi, en tant que femme entrepreneure ?

CW : Euh. En Arabie Saoudite, c'était pas facile d'être une femme mais bon, là-bas, je n'avais pas le statut d'indépendante. Mais sinon, comme indépendante-indépendante, honnêtement, j'ai pas eu trop d'obstacles. Au contraire, je vois plutôt ça comme un atout. En tout cas dans l'évènementiel, c'est hyper bien vu, les femmes ne sont pas du tout mises à part ou comparées comme moins qu'un homme, sauf peut-être, bizarrement sur l'aspect technique, ils voient plutôt ça pour un homme. Et moi, j'avais eu des très très gros projets à Dubai et en Arabie et j'avais cette bonne notion technique. Au début, j'ai vu que j'ai quand même du montrer – après je crois que c'est comme ça pour tout le monde qui commence, j'étais nouvelles et en plus j'étais une fille – et du coup, il a fallu du temps pour qu'ils captent que j'avais quand même de bonnes connaissances techniques sur pas mal de sujets. Mais sinon, voilà, non, franchement, j'ai pas vraiment eu des challenges à ce niveau-là. Je réfléchis mais bon, que ça soit chez DDMC ou FilmMaster, il y a toujours un gugus qui aime toujours bien draguer, un lourd quoi, et qui met un peu mal à l'aise. J'ai eu le cas dans les deux, après rien ne s'est passé de grave,

mais lâche moi, t'es pas obligé de me prendre par les bras pour me dire bonjour. Je déteste ça, ça me mettait mal à l'aise. J'en ai parlé aux autres filles qui m'ont dit qu'elles aussi. Et à partir du moment où j'ai compris qu'il faisait ça à tout le monde, c'est bon, t'arrives à passer au-dessus. Et à la fin, je lui disais directement un peu sur le ton de l'humour. Mais donc c'est tout, et c'est pas vraiment en tant qu'entrepreneure, c'est plutôt en tant que femme, en général.

AD : Oui, voilà, c'est ça. Est-ce que tu peux me parler maintenant de ton réseau, est-ce qu'il est composé à majorité de ton entourage, est-ce que tu vas à des évènements de networking, est-ce que tu as déjà rejoint un réseau professionnel, par exemple ?

CW : Alors, oui, j'ai fait pas mal d'évènements. C'est toujours pas période évidemment, là je t'avoue que depuis que j'ai Liam, j'en ai plus vraiment trop faits. Mais avant que j'ai Liam, j'allais souvent à des events de networking. Puis il y aussi ceux où j'allais parce que LD était speaker. Tu vois, maintenant, il est speaker à des events et j'aime bien aller, parce que tu rencontres plein de gens, créer un réseau et tu peux vendre, c'est comme ça que ça fonctionne. Mais oui j'avais été invitée à un évènement d'un réseau de femmes entrepreneures et c'était vraiment sympa parce qu'il y avait tout type d'âge, ce n'était pas que des petites jeunes, il y avait des femmes de 50-60 ans qui avaient lancé un business, revendu, recréé un autre, des femmes waw ou tu te dis « euh (rires) waw ». Et là c'était vraiment un petit peu bizarre parce que j'étais toute seule et je connaissais personne à part une dame – ça peut être une info importante pour toi. Depuis que j'ai rejoint PricingPact, j'ai une coach qui est une tête dans tout ce qui est RH, admin parce que moi je me retrouve à gérer une société mais moi j'avais jamais fait de payroll de ma vie, ou de contrat pour un employé. J'avais jamais pris des assurances pour je ne sais pas quoi. Il y a plein de trucs que je ne savais pas qu'on devait prendre. Il y a plein de trucs que tu dois faire, surtout quand tu as des employés, et t'en as pas spécialement connaissance donc voilà j'ai une coach. Elle m'aide à ça et pour tout ce qui est finance, elle nous a fort aidé avec la levée de fonds parce que purée, c'est un sacré bordel. Entre le notaire, les avocats, les actionnaires, vas-y hein. C'est chaud. Du coup, c'est cette coach qui m'avait dit qu'elle avait des places pour une soirée. Mais bon, elle, c'est la rockstar de l'évènement donc ok je connaissais la rockstar mais elle, elle devait parler à des millions de gens et moi j'étais là vraiment seule (rires), c'était vraiment awkward mais j'ai accepté. En plus, c'était un concept bizarre, tu t'asseyais des tables ronds et entre l'entrée, le plat et le dessert, tu devais changer de tables, tu vois. Donc t'as à peine fait le tour de table pour faire un peu connaissance avec les gens qui sont à ta table et que tu ne connais pas, que tu dois rechanger de tables. Donc c'était un peu forcer le networking mais too much. Mais bon, c'était drôle et par contre, les

témoignages des femmes qui présentaient ce soir-là était vraiment top, c'était super chouettes. Donc oui, je fais quelques events comme ça mais voilà. Je sais pas si tu as une question plus précise ?

AD : Oui, du coup, dans quelle mesure penses-tu que tes habitudes de réseautage ont un impact sur l'apport de nouveaux clients, sur le revenu, etc ?

CW : Alors quand j'étais uniquement dans l'événement, clairement, ça n'avait pas beaucoup d'impact parce que moi là-bas, j'avais un client fixe et je ne devais pas faire de business development, tu vois ? J'étais un peu une « fausse indépendante » parce que j'avais peut-être, in fine, 3-4 clients sur l'année mais je tournais avec ces 3-4 clients. Donc quand j'étais là-dedans, pas trop. Par contre, j'ai PricingPact, un peu plus, je dirais euh.. Je sais pas, il y a moyen en deux événements, d'avoir un client. Mais bon là c'est plus facile parce que je peux vendre un petit audit ou quoi, ce sont des montants accessibles qui se vendent plus facilement quoi.

AD : Oui ok je vois. Alors hier, je t'ai envoyé un questionnaire développé par Higgins, un professeur en psychologie sociale. Pour mon mémoire, j'ai voulu mettre en lien cette théorie et la pratique. En quelques mots, cette théorie va distinguer les personnes qui auront un focus dit de « promotion » à celles ayant un focus régulateur « préventif ». Grace aux réponses que tu m'as données, il en ressort que tu as un focus promotionnel. Je vais donc en quelques mots de décrire ce profil et tu me diras après si tu es d'accord et que tu te retrouves dedans ou si tu es surprise par ce résultat, ok ?

CW : Super, je t'écoute.

AD : Tu aimes le changement et la prise de risque. Tu trouves facilement de nouvelles idées mais éprouves des difficultés à t'y tenir à long terme. Tu préfères la rapidité à la précision. Tu aimes faire un maximum de rencontres, quitte à ce que ces relations ne soient pas toutes qualitatives. Tu vois la situation dans son ensemble et tu saisis l'instant présent.

CW : Ah oui, c'est pas mal hein. Je suis d'accord pour tout, comme a pu le montrer mon parcours (rires) mais pas pour la rapidité à la précision, mais ça dépend forcément de la situation. Sinon oui j'aime bien parler avec le chat du voisin et n'importe qui sans que ça devienne mon meilleur pote. Oui ça me va bien, je m'y retrouve !

AD : Ok super, c'est noté. Ecoute, voilà donc moi j'arrive au terme de mes questions, tu as peut-être quelque chose à ajouter ou une remarque à faire par rapport à ce qui a été dit ?

CW : Non, pas vraiment. N'hésite pas si tu as d'autres questions et courage !

AD : Merci beaucoup, Candice. Encore merci pour ton temps !

CW : Pas de soucis, c'était très intéressant !

AD : Pour moi aussi, bon après-midi !

CW : A toi aussi, à bientôt !

Annexe 16 : Réponses au questionnaire de CW

Questions	Réponses
1	2
2	3
3	4
4	3
5	4
6	2
7	3
8	2
9	2
10	4
11	1

$$\text{Promotion} = \frac{(6-2)+4+3+(6-2)+4+(6-1)}{6} = 4$$

$$\text{Prévention} = \frac{(6-3)+(6-3)+4+(6-2)+(6-2)}{5} = 3,6$$

$$\text{Orientation} = \text{Promotion} - \text{Prévention} = 0,4 \rightarrow \text{Focus promotionnel}$$

Annexe 17 : Retranscription de l'entretien avec N.D.

Aya Delporte (AD) : Bonjours Nadine, comment vas-tu ?

Nadine Defrene (ND) : Salut Aya ! Très bien merci, et toi ?

AD : Ça va, merci. Je te remercie de te libérer pour cet entretien. Comme je te l'ai dit pas mail, j'écris un mémoire qui s'articule autour des pratiques de réseautage. Je vais donc te poser une série de questions pour lesquelles il n'y a pas de bonne ou mauvaise réponse, l'essentiel est juste que tu me réponds de façon spontanée. Notre échange reste confidentiel mais est-ce que tu es d'accord que je l'enregistre afin de pouvoir traiter l'information par la suite ?

ND : Oui oui, bien sûr, pas de problème.

AD : Merci beaucoup. Pour commencer, est-ce que tu peux me parler de ton parcours académique ?

ND : Après les humanités, j'ai fait un baccalauréat en secrétariat en enseignement de type court et puis j'ai enchaîné avec l'unif, enseignement de type long. J'ai fini l'unif et puis j'ai fait des cours du cours en spécialisation en fiscalité puis le stage [...] qui dure trois ans et j'ai fait des tas de trucs, j'ai fait une maîtrise en sciences fiscales, maintenant plus récemment j'ai fait des formations en gouvernance, c'est des trucs académiques quand même. C'est pas une année universitaire mais c'est un bon tiers temps.

AD : Oui je vois. Et d'un point de vue professionnel, une fois les études terminées ?

ND : J'ai commencé directement dans la société dans laquelle je travaille aujourd'hui. J'ai commencé à la fin de l'unif, c'est mon père à l'époque qui m'a embauchée et quand il l'a fait, j'y suis rentrée pour un an. Je disais que j'allais rester un an, je regarde et puis je vois ce que je fais. Et puis, la première année était une année facile dans la mesure où tu découvres tout, c'est comme quand tu commences un job, tout est chouette, tout est nouveau et ce sont des défis, c'est chouette quoi. Donc un an, (rises) à mon avis, quand je lui ai dit ça, je n'étais pas sur la bonne voie, j'aurais dû dire 5 ou 10 ans. Mais donc les cours de soir en sciences fiscales, je les ai fait fin de la première année parce que je me suis rendue compte que je devais faire des trucs parce qu'en fiscalité, je connaissais rien quoi. Comme j'ai mis le pied à l'étrier, j'ai continué dans la même voie. Et alors, pour le titre d'expert-comptable, j'ai dû attendre – mon père était comptable mais le titre n'était pas protégé quand j'ai commencé à travailler. Enfin, il allait l'être mais j'ai dû attendre qu'il y ait un arrêté royal qui soit publié qui formalise la

façon donc le stage allait être organisé donc moi j'ai dû attendre un an ou deux, pour pouvoir passer l'examen d'entrée, ensuite j'ai fait les trois ans. Je suis la première promotion à avoir terminé avec l'examen de sortie qui est fait le formalisme tel qu'il existe encore aujourd'hui. Donc ça a pris 3 ans et je crois que j'ai terminé, si je m'en souviens bien, en 1990 ou 91, j'ai mon diplôme quelque part par là.. Euh oui. Donc au niveau boulot, j'ai directement enchaîné avec le métier que je fais aujourd'hui mais ce n'est plus le même métier, avec les années, ça a beaucoup changé. Pour parler de la carrière très très rapidement, mon père possédait la société et je travaillais avec lui et un autre employé ? Et, au fil des années, je suis d'abord devenue expert-comptable, à l'époque c'était une exigence pour pouvoir être associée dans une fiduciaire, avoir le poste. Et donc à partir du moment où j'ai eu le titre, j'ai voulu un peu formaliser le fait que mon père me céderait les parts sociales. C'est une longue histoire et ça ne s'est pas fait sans difficulté parce que ma sœur est venue nous rejoindre et j'ai dû faire beaucoup de sacrifices, tant financiers que familiaux, je n'avais pas un père facile. J'ai donc racheté les parts en 97 à mon père et je gère quasi toute seule – parce que lui, n'a pas voulu continuer, c'est un métier quasi pas possible de faire à mi-temps. Globalement, je suis vraiment satisfaite de la manière dont ça s'est déroulé pour le moment. Mais ce n'est pas un métier facile. Je ne sais pas dans les questions que tu vas poser si ça en fait partie, mais oui, non, ce n'est pas un métier facile. Je suis pas sûre, en sachant ce que je sais aujourd'hui, si je recommencerais.

AD : Ah oui ? Est-ce que tu parles du métier d'entrepreneuse ou de ton secteur d'activité ?

ND : Oui c'est vraiment le métier, pas le fait d'être indépendante, ça je pense qu'il y a une forme de caractère ou d'autonomie qu'on a ou qu'on n'a pas, qui fait qu'on peut être indépendante. Mais par rapport au métier, il est très très dur. Franchement, il n'est pas facile. A la fois tu dois être un bon manager d'équipes, un bon gestionnaire, diplomate avec les clients. Tu touches à l'argent des clients donc dès que tu touches à 1€ des gens, tu dois être solide. Il faut être très professionnel, si tu fais bien ton boulot à 99%, ils vont voir que le 1% qui est mal fait s'ils sont de mauvaise foi. T'as pas beaucoup de reconnaissance et tu es entre le marteau et l'enclume. Dans mon métier, le marteau c'est l'administration fiscale et l'enclume c'est les clients. Eux ils s'en foutent, ils se déchargent sur toi et moi ce que je dis, c'est pas que de l'obligation. Il faut le voir comme un outil de gestion. J'ai une bonne clientèle, moi, donc je pense que les gens ont bien compris mon message mais parfois, c'est délicat pour certains.

AD : Oui, je vois. Est-ce que tu peux me parler justement des difficultés que tu as rencontrées en tant qu'entrepreneuse, femme entrepreneuse et femme entrepreneuse dans ton secteur ?

ND : Euh... En tant qu'entrepreneure, c'est un peu compliqué. En tant que femme entrepreneure, oui je peux te dire, il y a de la misogynie qui ne s'explique pas tout le temps mais que tu peux décoder après coup. L'autre chose, en tant que femme entrepreneure dans mon secteur – c'est ce que je disais tout à l'heure – parler d'argent, toucher de l'argent avec une femme, les hommes ne sont pas nécessairement très favorables à ça donc il faut être très compétente. Mais comment dire, pour moi, ça n'a pas toujours été un problème, ça. En tant qu'entrepreneure plus générale, ouais des conneries, quand on fait les locaux ici, j'ai dû me battre avec la copropriété. C'est souvent l'environnement et le changement dans l'environnement. J'ai aussi des bureaux à Bruxelles depuis plus de 30 ans et il y a beaucoup de professions libérales dans mon environnement. Au fil des années, on ne voulait plus de voitures ou se garer là. Plusieurs clients et employés ont eu des amendes. Mais Bruxelles reste une place économique importante pour les gens donc il faut y rester. Parfois des difficultés de langues aussi, mais ce n'est pas lié au fait d'être une femme. C'est juste que les entrepreneurs flamands préfèrent travailler avec des néerlandophones. J'essaie même plus.

AD : Ah oui c'est particulier. Est-ce que quand tu as repris Bufiscom et que tu as voulu développer le projet, est-ce que tu as fait appel à des experts/professionnels du secteur ou tu l'as fait de manière individuelle ?

ND : Non, individuelle. Au départ, toute seule. Je pense que c'est un phénomène plus récent qu'on fait appel à une aide extérieure. Depuis Limal, ici, je fais plus appel à des gens extérieurs qu'avant. Ici j'ai fait appel à un monsieur qui faisait DRH, à un consultant en community management qui a fait mon site internet et qui est de très bon conseil. Je fais partie du réseau d'affaires BNI depuis 5 ans, ce sont des choses que je n'aurais jamais fait il y a sept ou dix ans. J'ai aussi une société qui gère toute l'informatique ici, avant t'achetais ton pc et tu le renouvelais 3 ans après, c'était bon. La dernière fois, pour le BNI, j'ai dû faire une vidéo de présentation, avant je fais des Powerpoint, maintenant je fais des vidéos. Tu vois ça se sont des trucs qui sont bien plus récents.

AD : Oui, je vois. Justement, en parlant de ton réseau, est-ce qu'il est majoritairement composé de ton entourage ou est-ce que tu aimes te rendre à des évènements de networking, ou encore, tu parlais d'un réseau professionnel, dans quelle mesure est-ce que tu l'utilises et dans quel objectif ?

ND : Bon pour parler du BNI qui est le principal réseau auquel je participe – j'en ai eu d'autres avant mais c'était différent. Le BNI il est lié à l'ouverture des bureaux de Limal, je voulais me

faire connaître dans la zone géographique et c'était, pour moi, beaucoup d'entrepreneurs dans le coin. Qu'est-ce que ça m'apporte ? Ça ne m'apporte pas beaucoup de chiffre d'affaires – suffisamment pour que je repaie ma cotisation que je viens d'effectuer pour deux ans. Ça m'apporte beaucoup d'idées nouvelles sur des nouveaux métiers. Quand je parle de community manager, je savais pas ce que c'était avant d'être au BNI. J'avais refait toute ma charte graphique en arrivant à Limal, chose que je n'aurais pas forcément fait. J'aurais peut-être juste refait le logo. Le gars qui a refait le site internet, je l'ai rencontré au BNI, c'est quelqu'un de très compétent. Et ce n'est pas le cas de tout le monde au BNI mais lui est vraiment bien. Pareil pour le gars qui m'a aidé pour la vidéo dont je te parlais toute à l'heure, ou encore le DRH. Donc voilà, c'est vraiment ça que le BNI m'a apporté.

AD : Ok très bien, merci. Alors tu m'en as déjà un peu parlé mais est-ce que tu peux m'expliquer l'évènement de networking type auquel tu as déjà assisté type ou qui t'a vraiment marqué ?

ND : Au BNI, il y a deux types d'évènements, tous les mercredis matin, on a une réunion de 7h30 à 9h du matin, on se présente tous pendant 40 ou 45 secondes, on doit vraiment pitcher notre activité, en mettant en évidence ce qui nous différencie, pourquoi faire appel à nous. Ça nous aide à vraiment se vendre sur un point de vue commercial. Donc voilà, tous les mercredis, c'est comme ça, et sinon, oui, chaque mercredi, un des membres a 10 minutes pour se présenter, d'où l'idée de faire ma vidéo il y a trois semaines. Et alors le BNI fait, une fois par an, une soirée plus ouverte de networking ou on peut inviter plein de gens, tous métiers confondus, ça se passe à l'Axis Parc, on se présente, on fait vraiment du networking. On change de place toutes les dix minutes pour apprendre à connaître les gens, à se présenter. Ça j'ai fait mais pour mon métier, ce n'est pas ça qui amène des clients. En profession libérale, c'est le fait d'être recommandé, du bouche à oreilles quoi.

AD : Super, c'est noté. Hier je t'ai envoyé un questionnaire que tu m'as renvoyé complété, tu me demandais un peu le lien avec l'entrepreneuriat. En fait, ce questionnaire vient de Higgins, qui est un professeur en psychologie sociale. Sa théorie distingue, en réalité, les personnes au focus régulateur de promotion et celles au focus régulateur de prévention. Les deux se valent, il n'y a pas un « meilleur » que l'autre. Avec les réponses que tu m'as données, il en ressort que tu as un focus préventif. Je vais donc te lire un petit paragraphe à propos de ce profil et tu me diras par la suite, si tu te retrouves dedans, ou pas du tout, si tu es surprise. N'hésite pas à me faire répéter si tu veux.

ND : Ok, vas-y.

AD : Tu as du mal avec le changer ou à quitter une situation, tu préfères être sûre avant de tenter toute éventualité, et tu n'aimes pas la prise de risque. Tu résistes aux nouvelles idées mais une fois que tu t'es engagée, tu restes fidèle au plan et l'exécutes jusqu'au bout. Tu préfères la précision à la rapidité. Tu fais primer la qualité à la quantité au niveau de tes rencontres. Tu es douée pour les détails et ne te laisses pas distraire.

ND : Il y a des choses avec lesquelles je suis tout à fait d'accord et d'autres avec lesquelles je ne suis pas du tout d'accord. La qualité par rapport à la quantité, ça je suis d'accord. La précision par rapport à la quantité, je suis pas du tout d'accord. Je pense que je suis très rapide et très précise en même temps. Je pense que je sais prendre des risques aussi. C'est vrai que, avant de prendre des risques, je vais prendre plein d'infos, très lente à la décision mais une fois que je l'ai prise, je vais être très rapide à l'exécuter et je vais être très créative dans la manière que je vais l'exécuter. J'ai une espère ce digestion, de maturation qui doit se faire et puis quand c'est clair, c'est bon.

AD : Oui ok je vois. Oui de toute façon, ce n'est pas blanc ou noir. C'est déjà bien que tu te retrouves dedans. Alors moi j'en ai fini avec mes questions mais tu as peut-être quelque chose que tu aimerais ajouter, une petite anecdote ou quoi.

ND : Euh deux choses. Là je viens de m'inscrire – mais je n'ai pas encore été à aucune réunion – au réseau Diane, je sais pas si tu connais, c'est le réseau de l'UCM. Et je connais aussi Isabella Lenarduzzi, je sais pas si tu vois qui c'est – c'est JUMP – c'est une fille qui est toujours habillée en rose, qui fait des trucs à la radio pour l'égalité hommes-femmes. Je l'ai vue il y a quelques années quand je faisais partie du réseau APM et c'était des réunions beaucoup moins fréquentes que le BNI – et elle était là-dedans. Je l'aime pas du tout, je trouve que c'est du vent ce qu'elle dit, c'est pas fondé et c'est pas philanthropique, c'est commercial.

AD : Oui c'est intéressant.

ND : J'y pense, il y a un autre truc aussi, je vais te raconter. Je sais pas si tu connais Déminor, la société ? C'est une société qui défend les petits actionnaires face aux gros de l'actionariat. Ils font aussi de la gouvernance dans les entreprises familiales – il y en a beaucoup en Belgique. Et ce qui était intéressant à la conférence, c'est qu'il disait que, quand il y avait des soucis de transmission de patrimoine. Et ben dans 90% des cas, on va penser que c'est le fils qui est compétent, c'est d'office lui qui va reprendre alors que ses filles sont bardées de diplômes donc

bon.. Elles expriment moins bien leurs ambitions. Et ça m'avait frappé, quoi que tu peux mettre en place, on va naturellement se tourner vers le garçon. Qu'on soit une femme, un homme, hétéro, homosexuel, blanc, noir ou jaune, c'est pas ça la gouvernance, il faut regarder les compétences. Le problème c'est que dans la vie, il y a le coté rationnel et le coté émotionnel qu'on ne considère pas mais il est au moins aussi important, si pas plus important que le rationnel. Et ça je pense que c'est un gros handicap pour les femmes. Les femmes sont beaucoup moins extraverties que les hommes, elles s'imposent beaucoup moins – pour des raisons biologiques, bêtement. Et physiquement aussi, si tu as une voix qui porte, que tu es un peu grande – 1m75 et plus – d'office t'es compétent et tu en imposes quoi. Si t'es une petite bonne femme, un peu grosse et avec une voix fluette, même bardée de diplôme, on s'en fout, ça ne passera pas.

AD : Oui ça ne m'étonne pas, c'est dommage que ça soit le cas. Ok alors moi j'ai tout ce qu'il me faut. Je te remercie encore pour ton temps et pour les réponses que tu as apportés.

ND : De rien, c'est avec plaisir. Courage pour la suite !

AD : Merci beaucoup, à bientôt ! Au revoir, Nadine.

ND : Salut, Aya.

Annexe 19 : Réponses au questionnaire de ND

Questions	Réponses
1	1
2	3
3	3
4	2
5	4
6	3
7	4
8	1

9	4
10	4
11	3

$$\text{Promotion} = \frac{(6-1)+3+4+(6-4)+4+(6-3)}{6} = 3,5$$

$$\text{Prévention} = \frac{(6-3)+(6-2)+4+(6-3)+(6-1)}{5} = 3,8$$

Orientation : Promotion – Prévention = - 0,3 → Focus préventif