

Futures startappeuses : votre guide de survie dans la jungle de l'entrepreneuriat

Fondatrice de la plateforme Kazoart, Mathilde Le Roy partage son expérience, ses erreurs et ses bonnes pratiques pour survivre à l'entrepreneuriat quand on est une femme. Et même mieux : réussir et créer une entreprise saine et prospère !

Republication du 9 mars 2019

Ne sous-estimez pas votre tempérament entrepreneurial

On a souvent une vision caricaturale de l'entrepreneur, conquérant, excellent commercial, prêt à déplacer des montagnes tous les matins, leader implacable qui ne doute de rien. Pour ma part, ayant été salariée pendant 15 ans avant d'oser sauter le pas, et toujours dévouée corps et âme à mes supérieurs hiérarchiques, j'ai longtemps pensé que j'avais un besoin viscéral d'une autorité comme moteur. Et donc que je n'avais pas le tempérament de battante nécessaire pour gérer ma propre boîte.

Alors que c'est tout le contraire ! Une fois mes craintes dépassées et mon projet lancé, j'ai découvert que rien ne m'épanouissait plus que cette liberté de me fixer moi-même mes objectifs ! Et que j'étais capable de me dépasser encore bien davantage que lorsque je travaillais "pour d'autres". C'est un trait que j'ai souvent retrouvé chez les femmes : nous avons facilement tendance à douter de notre capacité à entreprendre car nous ne nous reconnaissons pas dans l'archétype de l'entrepreneur.

Mon conseil : ne sous estimez pas votre tempérament entrepreneurial ! Je ne veux pas dire que toutes les femmes sont faites pour ça, mais souvent bien plus qu'elles ne l'auraient pensé.

Ce n'est jamais le "bon" moment pour entreprendre

Hommes et femmes sont sujets à ce travers qui consiste à se trouver de "bonnes excuses" pour repousser le moment de se lancer. Mais les femmes ont encore plus d'arguments à invoquer... On entend souvent : "j'attends d'avoir de l'argent de côté pour pouvoir investir un minimum dans mon projet". Ou encore : "j'attends le bon moment pour profiter d'un plan de départ dans mon entreprise", ou "j'attends la fin de tel ou tel gros projet sur lequel je travaille en ce moment dans ma boîte." Pour une femme, vient se mêler la question de la maternité : vaut-il mieux entreprendre avant ? après ? voire pendant qu'on fait ses enfants ? Et des contraintes du volume de travail, compatible ou pas avec la vie de famille ? etc.

Mon expérience, c'est qu'au final, entreprendre va chambouler toute votre vie et votre relation à vos proches, au travail, à l'argent... Et ce quel que soit votre stade de vie. Selon votre âge et votre situation, vous aurez des contraintes embarquées différentes, mais il y en aura à chaque âge. Aussi, je dirais qu'il n'y a pas de moment optimal pour entreprendre, et que c'est au contraire toujours le bon moment si c'est ce dont vous avez vraiment envie.

Mon conseil : si vous passez votre temps à vous trouver des excuses pour ne pas vous lancer, c'est sans doute qu'au fond de vous, vous n'en avez pas tant envie que ça. Et ce n'est pas grave : pas besoin d'entreprendre pour réussir sa vie !

Visez haut, très haut !

On touche là au principal point qui freine aujourd'hui les femmes dans leur démarche entrepreneuriale : l'ambition. Sans me lancer dans une analyse profonde des causes, qui ont à voir avec nos modèles d'éducation et des

schémas de pensée bien établis dans nos sociétés, les femmes sont souvent les premières à se mettre elles-mêmes des barrières ou des freins à leur propre ambition. On n'ose pas se projeter aussi loin qu'on le pourrait, parce que... ça ne se fait pas, les autres ne le font pas. On sera débordées, comment concilier avec sa vie personnelle et sa vie de famille ? Peur inconsciente de faire de l'ombre aux hommes ?

Bien que me définissant comme ambitieuse, et déjà assez affranchie sur ces questions, j'ai moi-même été victime de ces freins. On n'ose pas viser un marché mondial mais seulement européen, on n'ose pas lever 5 millions mais 2, on n'ose pas valoriser sa boîte aussi cher qu'elle le mériterait... Pour entreprendre, il faut avoir du culot, et ça se travaille. Je réalise que j'en ai déjà beaucoup plus que lorsque je me suis lancée il y a 4 ans, mais que la route n'est pas terminée.

Mon conseil : un seul mot : soyez culottées ! Quand vous pensez à un objectif, multipliez le par 2, et vous aurez une idée plus exacte de ce que vous valez vraiment, ou êtes capables d'atteindre !

Soyez bien entourée

La vie de startuppeur est remplie d'adrénaline, ce n'est pas un mythe, et c'est ce qui lui donne tout son sel, sa saveur ! Mais il faut accepter le revers de la médaille : les nerfs sont soumis à rude épreuve. Une bonne nouvelle (un nouveau contrat, un nouvel investisseur...) fait battre votre coeur à 2000, et inversement un coup dur (vente annulée, départ d'un collaborateur...) vous entraîne au fond du seau... Toutes les émotions sont décuplées, et vécues plus intensément.

On a donc besoin de bienveillance autour de soi. De gens proches qui vous soutiendront quoi qu'il arrive, et seront toujours de votre côté face à l'adversité. Au-delà de votre cercle familial et amical, il est vital aussi d'être accompagnée professionnellement dans son projet. On a tellement à apprendre de celles et ceux qui ont emprunté le même chemin avant vous, qui ont créé une ou plusieurs boîtes, qui ont réussi ou échoué, mais qui ont appris. Ils nous apportent un regard bienveillant, mais aussi une expertise précieuse. Depuis les débuts de la création de KAZoART, j'ai toujours consacré un temps incompressible à être accompagnée (incubateur, accélérateur), et cela m'a énormément apporté, et encore aujourd'hui c'est le cas (on n'a jamais fini d'apprendre !).

Un point en faveur des femmes à ce sujet, car j'ai constaté qu'elles étaient souvent plus ouvertes que les hommes pour se faire accompagner. Peut être plus d'humilité sur le fait qu'on n'y arrivera pas sans aide, bien que ce soit

universel !

Mon conseil : veillez à avoir le soutien de vos proches dans votre projet entrepreneurial dès le jour 1, et entourez-vous d'experts bienveillants et excellents dans leur domaine, qui vous feront avancer et ne vous jugeront pas.

Vous avez le droit de douter !

On en revient à l'image d'Epinal de l'entrepreneur viril, qui devrait voir sa trajectoire toute tracée, être visionnaire, avoir des convictions fortes et inébranlables, et ne jamais douter. Hé bien non ! Je me définis personnellement comme étant assez facilement sujette au doute, (travers qui peut être assez féminin). Lorsque j'ai pris une décision, il m'arrive de m'interroger après coup pour me demander si j'ai eu raison ou non. Même si les réussites donnent confiance, on a le droit de se remettre en question, de douter, d'hésiter, de regretter certains choix, et encore une fois ce n'est pas grave !

Il ne faut bien sûr pas que cela devienne paralysant ou empêche de prendre des décisions, mais je crois au contraire que le doute (dans une proportion raisonnable) amène souvent à prendre les bonnes décisions, car il pousse à regarder un problème sous tous ses angles, ne pas se hâter...

Mon conseil : un entrepreneur doit savoir foncer, mais aussi douter parfois ! Mettez loin de vous l'idée que si vous êtes sujette au doute, vous n'êtes pas faite pour entreprendre, j'en suis un contre exemple parfait !

Restez sourde (et aveugle) face aux préjugés

Récemment, j'ai vu passer une publicité pour une banque : une femme entrepreneure qui se faisait questionner par un banquier condescendant sur la manière dont elle avait construit son business plan : *"Et... vous l'avez fait toute seule ?"*. C'est très caricatural, j'en conviens, mais je pense que cela peut arriver, encore aujourd'hui au 21e siècle, malheureusement...

Pour ma part, en quatre ans, je n'ai jamais eu vraiment à faire à ce type d'attitude, ou si ça a été le cas, j'étais tellement "focus" sur mon projet que je n'y ai même pas prêté attention. Je ne veux pas dire que ça n'existe pas, en particulier lorsqu'on se retrouve seule à présenter devant un parterre d'hommes, ce qui, pour le coup, est fréquent dans le monde de l'entrepreneuriat ! Mais si vous commencez à y prêter attention, voire à le guetter, c'est le début de la fin ! Plus généralement, il y aura toujours des avis négatifs qui seront émis ou que vous percevrez sur vous, ou sur votre entreprise. Et plus vous aurez du succès, plus vous bousculerez vos

concurrents, disrupterez un marché, plus ça arrivera.

Mon conseil : blindez-vous en travaillant votre assurance dans la manière de présenter votre entreprise, et de vous présenter vous. Vous êtes la première ambassadrice de votre business, et vous devez savoir le vendre partout et à chaque instant. C'est par votre force de conviction que vous ferez taire et imposerez le respect. Et c'est loin d'être inné, alors travaillez-le !

Réseautez

Rencontrer des professionnels de son secteur, faire partie d'associations d'entrepreneurs, aller à des petits déjeuners, des événements deancements, des cocktails, etc. Il est vital d'échanger avec ses pairs pour se faire connaître, parler de l'actualité de son entreprise, prendre des nouvelles de l'écosystème, de ses concurrents, etc. On en retire toujours des choses positives, comme des nouvelles collaborations, des partenariats, des mises en relation, des échanges de bonnes pratiques, etc.

Or nous, les femmes, le faisons beaucoup moins naturellement que les hommes, plus préoccupées par le "faire" que le "faire savoir", et aussi car les réseaux sont en grande majorité masculins, et les réunions souvent le soir, à une heure où on ne se voit pas toujours disponibles...

Au début de mon aventure entrepreneuriale, j'ai fait l'erreur de travailler "en sous-marin" : trop débordée par la masse astronomique de travail, je faisais souvent l'impasse sur ces événements pour boucler mes dossiers et avancer sur l'opérationnel. Grave erreur ! Avec le temps, je me suis rendue compte que participer à ces événements me faisait parfois avancer 10 fois plus vite que 2 heures de travail au bureau, et qu'en plus, ça m'aérait la tête et me permettait aussi de décompresser. Ça prend du temps sur la vie de famille, mais je m'arrange pour récupérer à d'autres moments de la semaine.

Mon conseil : "sortir du bureau" est vital pour le développement de sa boîte. Il faut savoir laisser une place importante au réseautage dans votre emploi du temps qui déborde déjà, je sais !

La "Sisterhood" en action !

Je vois passer depuis quelques temps des papiers et articles de blog sur la *sisterhood*, cette solidarité entre femmes dans le milieu de la "tech".

Mécanisme assez classique d'auto défense de toute minorité dans un milieu qu'elle juge hostile... Ça peut peut-être en faire sourire certains, mais pour ma part je milite à fond pour cette attitude d'entraide entre filles. Même si

aujourd'hui je coache des jeunes pousses portées aussi bien par des hommes que des femmes, car au final on a tous besoin d'aide ! Mais il est vrai qu'en tant que femmes, on va plus facilement s'identifier à des parcours et des visions d'autres femmes, et échanger sur les challenges plus spécifiques qu'on a pu connaître en tant que femme.

Il y a clairement un effet *role model* : plusieurs femmes entrepreneurs m'ont inspirée au début de KAZoART, comme Sheryl Sandberg, Meryl Job, ou Anne-Laure Costanza en France, et ça a été un vrai moteur aussi pour avancer au début pour moi : comment elles se sont lancées, comment elles ont communiqué, comment elles ont géré l'équilibre avec leur vie perso...

Solidarité, ça veut dire : demander conseil à d'autres femmes entrepreneurs plus avancées, ou au contraire répondre aux sollicitations des femmes qui démarrent. C'est partager un maximum de bonnes nouvelles sur les startups portées par des femmes, c'est se passer des bons plans, des tuyaux entre femmes entrepreneurs, etc. Et pourquoi pas créer des groupes, mêmes informels, faire des déjeuners réguliers, etc. Bien sûr, le fait de le faire "entre filles" ne doit pas tourner à l'obsession, mais je pense qu'on a des expériences aussi à partager pour s'entraider dans un univers encore très masculin.

Mon conseil : soyez 100% ouvertes à l'entraide entre startupeuses : coaching, conseil, mise en avant, partage de bons plans, ... Et ça marche à double sens : recevez, mais prenez aussi le temps de donner.

Vous êtes une "femme de la tech" : profitez-en !

J'ai parlé jusqu'à présent des obstacles et difficultés qu'on pouvait rencontrer en tant que startupeuse. Mais soyons honnêtes, il y a au moins un gros avantage aujourd'hui à être en minorité, c'est que telles ces "bêtes étranges venues d'ailleurs", les femmes à la tête des startups attirent plus facilement l'attention des médias, et bénéficient aussi de nombreux programmes qui vont mettre en avant des femmes, où il est souvent assez facile d'émerger : sélections, concours, appels à projet, articles, portraits, etc.

Je sais qu'il m'est arrivé plusieurs fois d'être sélectionnée lors de concours, ou d'événements médiatiques, certes pour la qualité de mon projet et de mon parcours, mais aussi (et parfois surtout) parce que j'étais une femme ! Affligeant ? Peut-être... Toujours est-il qu'on en est encore là aujourd'hui, et que, même s'il faut le déplorer, il faut aussi savoir en profiter de cette "discrimination positive" quand elle joue en votre faveur. Ça m'a bien servi pour promouvoir KAZoART dans les médias et développer la notoriété aux débuts de la boîte.

Mon conseil : n'hésitez pas à traquer les concours, appels à projet et autres manifestations dédiées aux femmes, et à mettre en avant votre parcours auprès des médias : les journalistes adorent parler de nous, alors profitez-en !

Entreprendre, c'est un marathon, alors ménagez-vous !

Entreprendre est un vrai bonheur, et je ne me suis jamais autant épanouie professionnellement que depuis que j'ai commencé cette aventure. Mais c'est une épreuve aussi bien morale que physique... Épreuve morale, car les nerfs sont mis à rude épreuve, et il faut s'endurcir. Apprendre à mieux encaisser les coups durs, et vivre avec recul aussi les bonnes nouvelles sans trop s'emballer. Sinon on s'épuise... Épreuve physique, car on travaille énormément, on repousse ses propres limites, parfois un peu trop au début car on est passionné, on ne sait plus s'arrêter... Insomnies, maux de dos, prise de poids... J'ai connu tout ça, et j'en suis revenue ! Certains entrepreneurs vont jusqu'au burn out, attention, il faut savoir s'économiser. L'entrepreneuriat, c'est un marathon, pas un sprint : il faut tenir dans la durée !

Aux débuts de KAZoART, j'ai beaucoup fait l'erreur de travailler tard le soir, de lire mes mails et retravailler le week-end... Mais je me suis aperçue avec le temps que c'est un piège, qui ne fait pas forcément avancer plus vite, voire même est contre productif. Je m'épuisais, physiquement et moralement, et je créais aussi de la tension à la maison en étant moins disponible pour mes proches. Aujourd'hui, je tâche de mieux équilibrer mon emploi du temps, prendre du temps avec ma famille (j'ai par exemple décidé de prendre tous mes mercredis après-midi pour être avec mes enfants), et pour moi aussi (je fais du sport, j'essaie de couper "vraiment" le week-end)... Et je me rends compte que ça contribue à me rendre plus forte au quotidien dans ma boîte, car c'est source d'équilibre.

Mon conseil : en tant que fondatrice / cofondatrice, rappelez-vous que vous êtes la matière la plus précieuse de votre entreprise, qu'il est donc vital de vous ménager, pour votre bien-être à vous bien sûr, mais aussi pour votre boîte. La route est longue, la création de boîte c'est un marathon. Alors prenez soin de vous !

Fondatrice de [KAZoART](#), place de marché de vente d'art en ligne, Mathilde Le Roy concilie depuis quatre ans sa vie de startuppeuse avec sa vie de jeune quarantenaire, maman de deux enfants.

Article écrit par MATHILDE LE ROY