

Cette idée vous trotte en tête depuis des mois, des années peut-être. Mais par manque d'infos, par peur de l'échec, vous n'osez pas vous lancer. Sophie, Céline et Colienne ont réussi à dépasser ces limites et à créer leur entreprise. Laissez-vous inspirer et suivez le guide!

“J’ai lancé MA BOÎTE”

Sophie, 38 ANS,
A QUITTÉ UN JOB
BIEN RÉMUNÉRÉ
POUR LANCER SA
MARQUE DE THÉ,
LES THÉLICES DE
SOPHIE



“J’ai toujours rêvé d’ouvrir mon propre salon de thé. Papoter avec ses copines autour d’une pâtisserie et d’une boisson chaude, c’est mon dada. Il y a 6 ans, alors que j’avais un job confortable dans une banque, j’ai enfin décidé de me lancer. À l’époque, je n’avais aucune idée de la façon dont il fallait s’y prendre pour créer son business. J’ai un diplôme d’ingénieur de gestion, j’avais quelques notions de marketing grâce à mon boulot, mais mon bagage n’était clairement pas suffisant. J’ai donc suivi la formation PME3000, à Mons, qui est gratuite, et qui aide les futurs entrepreneurs à évaluer la viabilité de leur projet, notamment par rapport à la réalité du monde économique. Pendant 3 mois, à raison de 3 soirs par semaine, j’ai donc développé mon projet, tout en continuant à travailler à la banque. J’ai réalisé ma propre étude de marché. J’ai créé un questionnaire que je soumettais aux passants, en rue, dans la ville de Namur, où j’avais prévu d’ouvrir mon salon. Je demandais aux gens s’ils buvaient du thé, à quelle fréquence, etc. J’ai aussi fait le tour des établissements qui proposaient du thé et des pâtisseries dans les environs. Je les ai répertoriés, j’ai goûté leurs produits, prêté attention à la déco, à l’ambiance qui régnait sur

place, j’ai analysé les prix qu’ils affichaient à la carte pour savoir comment me différencier face à la concurrence. Cette enquête m’a confirmé qu’il y avait un créneau à prendre, que la population namuroise était plutôt demandeuse.

Trouver une alternative

Durant ma formation, je me suis aussi créé un réseau, j’ai fait de belles rencontres et j’ai surtout pu élaborer un business plan, un document qui m’a permis de réaliser ce qu’allait coûter la concrétisation de mon projet et ce qu’il allait pouvoir me rapporter.

Face aux chiffres, j’ai vite déchanté.

Financièrement, mon projet de salon de thé ne tenait pas la route.

Je n’étais pas capable de payer le loyer d’un établissement, des employés, etc. Je n’ai pas baissé les bras pour autant et j’ai opté pour une solution alternative: organiser des ateliers de dégustation de thé à domicile. Pour lancer mon projet, je n’avais besoin ‘que’ de 4000 €, que j’ai pu puiser dans mes économies. S’il m’avait fallu plus de budget, j’aurais pu, par exemple, faire appel au crowdfunding, un financement participatif. Celui-ci permet à tout un chacun d’investir dans un projet

auquel il croit grâce à la campagne de son fondateur sur Internet. On peut aussi se faire aider par des organismes comme la SOWALFIN (Société Wallonne de Financement et de Garantie des Petites et Moyennes Entreprises, ndlr). Moi, j’avais seulement besoin de commander mon thé auprès de fournisseurs. Pour mes premières dégustations, j’ai emballé mes préparations dans des petits sachets et j’ai réalisé tout le packaging moi-même sans l’aide d’un graphiste. À l’époque, le visuel n’avait pas autant d’importance qu’aujourd’hui.

Activité complémentaire

Avant de me lancer, j’ai dû inscrire ma société auprès de la Banque-Carrefour des Entreprises (BCE) et demander un numéro de TVA (chez Securex, Partena, à l’UCM...) À l’époque, comme je travaillais toujours à la banque, j’étais indépendante complémentaire. C’est un statut merveilleux. Je bénéficiais des avantages d’un employé comme mon salaire, mes congés payés, et je pouvais tester mon concept sans prendre trop de risques. J’ai commencé mes premiers ateliers chez des copines, à qui je soumettais des questionnaires d’évaluation qui m’ont permis de corriger ce qui ne fonctionnait pas. Puis grâce au bouche-à-oreille, ma société a pris de l’ampleur. J’allais aussi sur les marchés, à la rencontre de producteurs locaux, à qui je distribuais ma carte de visite. J’ai démarché des boutiques bio pour qu’elles acceptent de vendre mon thé. Naturellement, je me suis créé un réseau de revendeurs.

“J’avais une bonne situation financière et je risquais de tout perdre”

Elles ont osé

Les craintes de l'entourage

Après 3 ans, j'ai commencé à gagner de l'argent et à me verser un salaire. J'ai progressivement diminué mon temps de travail à la banque pour finir par démissionner et me consacrer à mon activité à temps plein. Mon entourage ne m'a pas soutenue dans cette voie. J'avais une bonne situation financière et, pour eux, je risquais de tout perdre. Mes proches ne voyaient pas quel intérêt j'avais à me mettre 'en danger' alors que j'avais un niveau de cadre et une voiture de société. Je ne

“Je sais que si un jour ça foire, je retrouverai du boulot”

les ai pas écoutés, j'ai préféré m'accrocher à mon rêve. Cette décision n'a pas été facile à prendre, mais mon entreprise n'aurait jamais décollé si je n'avais pas fait le choix d'y consacrer plus de temps. Je n'ai que 38 ans. Si un jour ça foire, je retrouverai du boulot. Je gagne moins bien ma vie qu'avant, mais mon rapport à l'argent a changé et je ne manque de rien. J'ai appris sa vraie valeur car j'ai l'impression d'avoir réellement gagné chaque euro. Je dépense moins et j'ai compris que le bonheur n'était pas matériel.

Apprentissage permanent

Je n'ai aucun regret. J'ai pu professionnaliser mon entreprise, engager un webmaster pour mon site, revoir le packaging, m'entourer d'une graphiste, faire appel à un atelier pour réaliser mes mélanges de thés. Je me remets sans cesse en question, j'évolue. J'ai suivi une formation en marketing à l'Eagle Academy. J'ai été à l'école du thé à Paris et je vais suivre des cours à Londres.”

Plus d'infos sur www.lesthelicesdesophie.be.

Céline, 27 ANS, A CRÉÉ UNE AGENCE IMMOBILIÈRE VIRTUELLE QUI FACILITE L'ACHAT D'UNE MAISON EN FRANCE



“J'ai toujours été attirée par l'immobilier. Probablement grâce à mes parents qui ont rénové leur maison de A à Z. Après mes études supérieures en Ingénierie de gestion, j'ai commencé à travailler dans une start-up spécialisée dans l'immobilier, avant de rejoindre une agence qui vendait des résidences secondaires en Espagne. J'adorais ce job, mais j'étais frustrée de ne pas pouvoir faire la promotion de projets immobiliers qui me tenaient à cœur. Comme je m'étais créé un réseau de contacts, j'ai décidé de lancer mon propre business: Evasion France, une agence immobilière virtuelle qui facilite l'achat d'une résidence secondaire en France. Chez nos voisins français, il n'existe pas de portail comme Immoweb qui centralise un large éventail de maisons à louer ou à vendre. L'offre est dispersée, ce qui ne facilite pas la tâche de l'acquéreur. J'ai rencontré des agences immobilières françaises dont les biens m'intéressaient et pour lesquels je voulais que mon site serve de passerelle. Je cherchais à savoir si la publication de leurs annonces sur mon site pouvait les

intéresser. Mon compagnon, qui est lui aussi entrepreneur, m'a aidée dans ma démarche. Il m'a présenté un webdesigner, un expert en référencement, un comptable, et j'ai pu aller sur le terrain bien préparée avec un discours commercial professionnel.

Trouver des fonds

J'ai demandé aux agences de signer une lettre d'intention de partenariat pour appuyer mon dossier auprès de potentiels investisseurs. J'ai ensuite défini ma clientèle-cible et j'ai réalisé moi-même mon business plan. Ce document qui évalue la viabilité de votre entreprise, doit obligatoirement avoir été validé par un comptable lorsque vous le présentez à un investisseur. **J'ai contacté Be Angels, un organisme qui met en relation les porteurs de projets et de futurs investisseurs, mais j'ai essuyé de nombreux refus.** Si la plupart d'entre eux croyaient en mon idée, ils ont tous refusé de m'appuyer tant que je n'avais pas réalisé une première vente. Mais c'était justement pour réaliser des ventes que j'avais besoin d'un coup de pouce financier. J'ai donc contracté un prêt auprès d'une banque. J'ai fait un emprunt de 40.000 € pour créer mon site et me faire de la publicité. Mes proches m'ont aussi prêté de l'argent pour créer ma SPRLU (SPRL Unipersonnelle, NdItr).

Montagnes russes émotionnelles

Après un an et demi, je ne suis pas en mesure de me payer un salaire. Malgré les sacrifices financiers, mon travail me rend heureuse, même si aujourd'hui je ne peux pas encore me permettre de me lancer dans des projets comme l'achat d'une maison. Mon entourage respecte mon choix et salue mon courage. Depuis que j'ai créé mon entreprise, je suis sur une montagne russe émotionnelle. Certaines périodes sont très intenses en matière de travail, de stress. Mais dès que je réalise

“Après un an et demi, je ne suis pas encore en mesure de me payer un salaire”

une belle vente, je me permets de souffler un peu. Je n'ai aucun regret. J'aime le sentiment de liberté dont je jouis, cette possibilité de gérer mon emploi du temps comme je l'entends. J'ai le sentiment que notre génération a un tout autre rapport au travail que nos parents. Plutôt qu'une carrière balisée, on recherche un job qui a du sens, qui va nous permettre d'acquérir des compétences, d'éviter l'ennui. On s'investit dans ce qui nous rend heureux. On cherche à concilier au mieux vie privée et professionnelle. C'est le début, ce n'est pas toujours facile, mais je sais que mes sacrifices paieront un jour et me permettront de tendre vers un véritable confort de vie. J'ai la chance d'avoir dans mon entourage de jolies success stories qui m'ont donné envie de voler à mon tour de mes propres ailes. Je suis en évolution constante. D'ici quelques mois, je lancerai un nouveau produit qui me permettra d'accompagner mes clients en France pour visiter avec eux les biens qui les intéressent. J'ai envie de leur proposer un suivi complet, de la visite à la signature de l'acte de vente.”

Journée portes ouvertes "Evasion France" le 25/5 à Wavre (1, Avenue du Mercator) de 9 h 30 à 18 h. Plus d'infos sur www.evasionfrance.com.

3 IDÉES REÇUES SUR L'ENTREPRENEURIE À OUBLIER RAPIDEMENT

“J'ai besoin d'une formation en gestion”

Faux! En Belgique, il existe une multitude de structures d'accompagnement, souvent gratuites. La cellule 1819 oriente les

personnes qui ont un projet, mais ne savent pas par où commencer. Votre conseiller vous aide à créer votre étude de marché, vous guide dans toutes les démarches qui

concernent l'obtention de votre nouveau statut social et vous redirige vers de potentiels investisseurs. En Wallonie, la cellule 1890 propose les mêmes services, mais par téléphone ou par e-mail. Pour bénéficier d'un numéro d'entreprise, nécessaire pour vous lancer, vous devez soit disposer d'un diplôme d'études supérieures, soit d'un diplôme d'études secondaires à orientation économique.

À défaut, vous devrez suivre une formation liée à votre activité (plus d'infos sur www.dorifor.be) ou passer le jury central. Selon votre activité, vous aurez peut-être besoin d'autres autorisations (pour la restauration, par exemple).

“L'entrepreneuriat est surtout destiné aux hommes”

Encore faux! Sophie, Céline et Colienne Een sont la preuve.

Pourtant, d'après les résultats d'un sondage mené par le réseau Diane en 2018, 40 % des jeunes créatrices pensent rencontrer plus de difficultés qu'un homme. 20 % d'entre elles affirment ne pas oser se lancer parce qu'elles ne connaissent pas de modèles féminins auxquels s'identifier.

“Je dois être riche”

Créer une société coûte de

l'argent. Mais il existe un large choix d'organismes susceptibles d'investir dans votre projet. Be Angels, dont il existe une filiale spécialement conçue pour les femmes (Invest for She), met les entrepreneurs en relation avec des investisseurs. Vous pouvez aussi contracter un prêt, toucher des subsides ou opter pour le crowdfunding.

Tout quitter pour vivre ses rêves

Colienne,
28 ANS,
A LANCÉ SON
AGENCE DE
MARKETING



marketing et aux relations commerciales. En 2016, je décidais de créer ma société, From Scratch, afin d'élargir l'offre de produits que je développais pour mes clients.

Co-fondateurs

Comme je ne connaissais rien à la finance, j'ai commencé par suivre un master en Business et Administration (MBA) à Solvay. Mon oncle et son associé ont accepté d'investir dans ma société et d'en devenir les co-fondateurs. À côté de leur activité principale, au sein de leur maison d'édition, ils m'ont aidée à établir une stratégie commerciale, à créer mon business plan, tandis que je me concentrais sur l'aspect plus créatif du projet. Au début, j'ai aussi fait appel à des consultants. Quand j'ai lancé mon business, je n'avais que 25 ans et je n'aurais pas pu y arriver sans l'aide financière d'actionnaires. Le crowdfunding fonctionne rarement pour des agences de marketing comme la mienne car les gens préfèrent investir dans un produit 'physique' qu'ils peuvent imaginer consommer, comme

"J'ai étudié la philosophie. En sortant de l'université, j'étais pleine d'idées, mais complètement perdue. Ma cousine m'a proposé de faire un stage chez Caramel, la maison d'édition de son père, spécialisée dans la publication de livres pour enfants de 0 à 12 ans. Il fallait que je réfléchisse positivement à mon avenir au lieu de me tourner les pouces. Mon oncle et son associé m'ont tout de suite demandé de me pencher sur une stratégie qui leur permettrait

d'écouler plus de livres. Et c'est ainsi que j'ai commencé à créer des livres sur-mesure pour des marques. J'ai imaginé un livre de coloriage qu'une grande surface distribuait à l'achat de trois pots de margarine. Au bout de trois jours, 45.000 livres avaient été écoulés. C'était un véritable succès et, de fil en aiguille, je me suis créé un carnet d'adresses, un portefeuille de clients. Et puis, surtout, je me suis découvert un intérêt pour tout ce qui avait trait au

"Quand j'ai lancé mon business, je n'avais que 25 ans et je n'aurais pas pu y arriver sans l'aide d'actionnaires"

5

CONSEILS POUR SE LANCER

1 Débutez votre business en activité complémentaire

Dans le jargon de l'entrepreneuriat, on parle de "side hustle". Plutôt que de cesser complètement votre activité professionnelle pour lancer votre business, développez votre société en parallèle, à titre complémentaire. Si votre projet décolle, vous pourrez ensuite réduire progressivement votre temps de travail pour vous consacrer à plein temps à votre business. "Si vous êtes au chômage, explique **Sophie Legrand, responsable**

de Diane, le réseau des femmes entrepreneurs en Belgique, vous pouvez tester une activité complémentaire en continuant à toucher vos allocations."

2 Boostez votre confiance en vous

Pour convaincre de potentiels investisseurs de placer leur argent dans votre business et pour dénicher des clients, il faut faire preuve d'audace et d'une bonne dose de confiance de soi. Afin de se donner du courage, Sophie, des Thélices de Sophie (lire ci-dessus), lisait

les bouquins de Jeff Sanders et visionnait les conférences de Tony Robbins (disponibles sur Netflix), deux célèbres coaches de vie. Diane, le réseau des femmes entrepreneures de l'UCM, qui regroupe près de 3500 membres en Wallonie et à Bruxelles, organise aussi des formations et des ateliers qui visent à booster la confiance en soi.

3 Rejoignez un incubateur de start-up

La métaphore a été soigneusement

choisie. Un incubateur de start-up (il en existe plus de 70 en Belgique), qu'on appelle aussi couveuse d'entreprises, accompagne le jeune entrepreneur jusqu'à ce qu'il soit prêt à quitter le nid. "Vous testerez votre projet sous le numéro d'entreprise de la couveuse, explique Sophie Legrand. L'accompagnement dure environ un an et demi. On vous apprend à travailler votre communication, à créer un business plan et vous pouvez continuer à toucher des allocations de chômage." Dans la majorité des cas, ces services sont

gratuits et il faut postuler pour avoir une chance de rejoindre le programme.

Plus d'infos sur www.digitalwallonia.be.

4 N'attendez pas

Le conseil de Sophie, des Thélices de Sophie: "Si vous avez une idée, n'attendez pas avant de vous lancer, car le marché change très vite. Réaliser une enquête, qui vous permettra de déterminer s'il y a un créneau à prendre, est à la portée de tous. Sondez vos amis, partagez votre questionnaire sur les réseaux sociaux

qui s'est fait naturellement, auquel je n'ai pas réfléchi. Mes vrais amis sont restés à mes côtés, ont continué à me soutenir, même si je les voyais moins souvent. Mais, aujourd'hui, j'arrive à prendre du recul, à ne plus m'épuiser. Les jeunes entrepreneurs forment une véritable communauté et le réseau que je me suis créé m'a aussi permis de tenir le coup. On échange, on partage nos expériences respectives."

Plus d'infos sur www.fromscratch.agency.



pour tester votre idée."

5 Trouvez un co-fondateur

Le conseil de Colienne, de From Scratch: "Vous avez peur de vous lancer seule? Trouvez un ou plusieurs co-fondateurs, qui ont de préférence de l'expérience. Ils vous apporteront leurs conseils et de la légitimité auprès de potentiels investisseurs. C'est important de se sentir soutenu. Si votre projet décolle, ils pourront toujours vous revendre leurs parts par la suite." ●