

## **Dialogue avec ma fille - GenY entrepreneurE<sup>1</sup>**

01.10.2015 revu le 06.12 2017

« Risqué – et alors ! »- Nos Y (et sans doute les Z qui arrivent juste après) #Startuppeuses dénotent par rapport aux réalités actées de l'entrepreneuriat au féminin. Tant mieux si de jeunes créatrices n'ont peur de rien<sup>2</sup> (du moins le font croire, voient grand, frappent aux portes des financeurs avec leurs dossiers à peine ficelés...Mais surtout, conçoivent leur projet d'entreprise comme un projet de vie, regardons les faire et écoutons-les!

### **Créer une entreprise et construire sa vie**

Leur création d'entreprise s'insère souvent dans leur construction personnelle, au cœur de leur vie, avec ce que ça peut impliquer comme choix de couple ou / et de famille. La séparation pro/ perso a disparu, ce qui implique souvent des évolutions dans les projets qui ne sont pas toujours liés à des facteurs business. Ainsi, elles partent en province, « afin d'y vivre mieux » ; après tout, avec le web – je me débrouille, mon budget TGV conséquent se compense par le loyer minoré par rapport à Paris ». Quand il ne s'agit pas de partir tout court, et loin, pour tenter sa chance sur des terres qui ont le goût d'aventure. Voyageuses, génération ERASMUS, connectées, citoyennes du monde, elles sont lucides, voire critiques : « la France et la culture entrepreneuriale ça fait deux ! », « Payer des impôts, c'est normal et c'est bien, le système de protection sociale français, il faut le sauvegarder, mais quand même- D'après mes calculs, pour avoir 10 euros, je dois en gagner 40! ». Prenons garde que nos jeunes talents ne s'exilent, parce que la France est un vieux pays qui les étouffe.

### **Ne pas savoir pas un problème...Y a le réseau !**

Lorsqu'elles ne savent pas, plutôt que demeurer bloquées, elles pitchent, elles demandent aux autres et pourquoi pas sur Facebook ou WhatsApp : « Le feedback c'est crucial ! Quand j'hésite, j'envoie des questions pour tester l'idée auprès de mes « amis Facebook ». Elles ont d'ailleurs un sens inné du réseau, le réseau réel (sociabilité +) et le réseau virtuel : « Elargir mon cercle est un de mes to do réguliers car c'est une caisse de résonance qui m'aide à faire avancer mon concept. Les membres de ce cercle sont potentiellement mes premiers clients et pour certains peut être mes premiers investisseurs. « Je dois veiller à ma réputation, être en ligne avec mon image. Pas difficile ! Je crois en ce que je

---

<sup>1</sup> @Voy'Agir - <https://voyagir.org>

<sup>2</sup> *Trois questions à Viviane de Beaufort, « Les créatrices d'entreprise de la génération Y sont décomplexées, Gaëlle Robin, Madame Le Figaro, 12 décembre 2013*

créée, je suis la première marque de mon projet, c'est bien pour ça que j'ai un blog et une adresse Twitter personnelle ».

### **S'associer, manager pour développer**

Elles se lancent seules ou pas, développent souvent en duo ou en équipe et mixte, « trouver ses associés, c'est peut-être le plus important et le plus difficile. Alors on réfléchit, on travaille le pacte d'actionnaires, car c'est partager des valeurs, avoir les mêmes objectifs, qui permet que la collaboration dure ». Si y a des salariés, ce sont des membres de l'équipage, et quand on fera des bénéfices, ils seront associés au capital, c'est équitable ». « Manager c'est partager, les structures verticales? Comme consultante, j'en ai soupé, no way ! C'est un autre monde. C'est bien plus pertinent que chacun apporte sa pierre à l'édifice ».

### **L'expertise, so what ?**

Elles ne savent pas tout. « So what? Personne ne peut tout savoir, et encore davantage aujourd'hui où ça va si vite ! Mes trous, je les comble ! En 6 mois, j'ai suivi 3 Mooc dont un pour apprendre les bases du codage, je ne suis pas devenue une championne mais je peux parler à mon CTO ou un développeur pour mon projet ; les autres sur la gestion du temps et le dernier sur le crowdfunding ».

### **Financer son projet, incontournables: crowdfunding puis crowdequity**

Le crowdfunding est en effet chez nos Miss, un incontournable de leurs stratégies de financement : « Après l'expérience du crowdfunding pour trouver un peu de sous mais surtout des soutiens. J'envisage (évidemment) de me financer par une plate-forme de prêts ou d'apports, ou les deux, je réfléchis. C'est important de trouver la bonne plateforme, je les analyse une à une. Je préfère demander de l'argent à des gens qui croient en mon projet qu'à une banque<sup>3</sup> ». J'ai une vraie stratégie avec plusieurs options

Dans leur projet, dans leur mode de fonctionnement, tout est affaire d'affinités et d'esprit de communauté. Cette génération semble aux antipodes de la désintermédiation, au sens générique du terme, alors même qu'elles sont filles d'Internet, ou à cause de cela, elles veulent des liens plus directs ; elles en Re-crésent.

Et au final si le projet échoue<sup>4</sup> ou si elles se lassent. Et, oui elles zappent, sans doute leur point faible...

Elles rebondissent et recréent ou repartent sur autre chose. Bref, elles cassent les codes. Regardons- les, inspirons nous d'elles et d'eux!

---

<sup>3</sup> Rémunération, financement de leur entreprise ... les femmes sont plus inhibées que les hommes, Viviane de Beaufort, Harvard Business Review France, 30 janvier 2014.

<sup>4</sup> Enquête sur l'échec entrepreneurial : Un tabou à lever, Claire Bauchart Business O Féminin, 26 janvier 2014.