Marielle Philip

Entre Pigeons et Licornes

Chroniques d'un entrepreneuriat ordinaire

Chapitre 2 – L'incubateur en bois

Elodie vit entre deux valises, ses carnets de croquis remplis de motifs inspirés de ses voyages. Marrakech, Lisbonne, Athènes… Chaque ville lui donne une couleur, une matière, une idée pour ses tissus haut de gamme imprimés sur fibres naturelles.

Son talent, personne ne le discute.
Mais la question revient toujours : comment transformer ce talent en entreprise qui marche ?
Alors quand un incubateur (pépinière pour jeunes entreprises) parisien l'appelle pour lui proposer une "sélection exclusive", elle y voit un signe.
Réseau, visibilité, accompagnement stratégique, accès à des investisseurs… le discours est bien rodé.
Un cocktail de jargon et de promesses.

Le prix ? Quelques milliers d'euros.
Une somme énorme pour elle, mais l'incubateur sait trouver les bons mots :
— Investis en toi, tu le mérites. Tu vas passer à la vitesse supérieure.
Alors Élodie signe.

Elle se retrouve dans une salle aux murs blancs, entourée d'autres créateurs séduits par le même discours.
Au début, elle prend des notes. Beaucoup de notes. Mais très vite, le vernis craque.
Les "formations" se résument à des PowerPoint recyclés.
Les "ateliers" tournent autour de lieux communs : "il faut bien cibler sa clientèle", "soyez présents sur les réseaux sociaux", "pensez à travailler votre storytelling".
Bref, tout ce qu'elle savait déjà.

Puis vient la "mentore".
Une femme élégante, présentée comme "experte" en entrepreneuriat.
Élodie se renseigne : c'est la femme d'un élu, ex-haut cadre du secteur public.
Qu'a-t-elle entrepris, elle ?
Rien, à part un job de jeunesse dans un grand magasin.
Et pourtant, elle parade.
Elle fait faire aux créateurs des exercices absurdes, comme "résumer son projet en haïku" ou "mimer son business model avec des légos".
Tout le monde sourit, un peu gêné, mais joue le jeu. Puis viennent les "conseils" :
— C'est normal de ne pas se payer pendant des mois.

(facile à dire, quand on est rémunérée pour parler deux heures).
— C'est normal de travailler gratuitement au début, pour se faire connaître.
— Les salons, oui, c'est cher, mais ça fait connaître.
Élodie serre les dents. Le dernier salon qu'elle a fait lui a coûté un mois de loyer.
Elle revoit la scène : inauguration en grande pompe, élus en costard qui coupent le ruban sous les caméras, discours sur "l'importance de soutenir les créateurs locaux".
Puis, une fois la photo officielle prise, tout le monde s'éclipse.
Pas un client.
Ni même les élus, trop habitués à recevoir des cadeaux, qui n'investiraient pas le moindre centime pour aider une marque locale qui se lance.
Juste un hangar glacé, des stands alignés, et des exposants qui s'ennuient derrière leurs tables.
Alors, elle commence à douter. Vraiment.

Et puis, un midi, à la cafétéria de l'incubateur, elle s'installe à côté d'un autre créateur.

Un graphiste indépendant, qui a quitté un poste bien payé pour lancer son studio.

Ils discutent.
Il lui raconte ses débuts, ses erreurs, ses galères, ses victoires.
Élodie l'écoute, fascinée : en une heure de conversation, elle apprend plus qu'en trois mois de PowerPoint.

Ce qui la frappe, ce n'est pas seulement la sincérité de ses propos, mais son désintéressement.
Il ne cherche pas à lui vendre du conseil, ni à l'embarquer dans un club d'entreprise hors de prix.
Il partage juste, parce qu'il sait ce que c'est. Parce qu'il a déjà marché sur ce chemin.

C'est là qu'elle comprend.
On ne peut accompagner quelqu'un que sur un chemin qu'on a soi-même parcouru.
Un vrai conseil ne vient pas d'une fiche de poste, ni d'une épouse d'élu parachutée "experte", mais d'un pair qui parle sans agenda caché.
Trois mois plus tard, l'incubateur lui tend un diplôme estampillé "Entrepreneur certifié".

Pas un client, pas un partenariat, pas une idée neuve.
Juste un diplôme qu'elle n'avait jamais demandé.

Le soir même, elle le pose sur son bureau.
Elle regarde ses carnets de croquis.
Et elle se dit que son meilleur incubateur, ce sera toujours son expérience, ses galères, et les rencontres sincères.

"J'avais payé pour grandir. J'ai juste financé leurs PowerPoint. Mais au moins, j'ai trouvé mieux : un allié désintéressé, à la machine à café."

