

RAPPORT 2

Bonnes pratiques et opportunités

Évolution de l'écosystème entrepreneurial pour les femmes entrepreneures défavorisées

Résumé

L'entrepreneuriat féminin représente un potentiel et des atouts économiques inexploités au Royaume-Uni (Rose, 2019) comme en France. Néanmoins, les femmes sont susceptibles d'être défavorisées dans leur parcours entrepreneurial en raison des nombreuses difficultés qu'elles rencontrent, qui ont été exacerbées par la crise de la Covid-19. Afin de révéler la valeur que les femmes peuvent apporter à l'économie, à la société, à elles-mêmes et à leur famille, il est nécessaire de cultiver un écosystème entrepreneurial qui encourage et soutient l'entrepreneuriat féminin en général, et plus spécifiquement les groupes de femmes défavorisées qui ont déjà ou pourraient créer leur entreprise.

Dans cette étude, le terme «femmes entrepreneures défavorisées» désigne les femmes qui, en plus de leur genre, rencontrent des difficultés supplémentaires à démarrer et à gérer leur entreprise en lien avec leur santé, leurs responsabilités familiales, leur situation géographique, leurs compétences et leur niveau d'études, leurs revenus et leur situation économique, leur origine ethnique, leur statut de migrante et leur âge.

Dans le cadre du projet Accélérer l'Entrepreneuriat des Femmes (Accelerating Women's Enterprise, AWE), financé par le Fonds européen de développement régional (FEDER) et le programme Interreg France (Manche) Angleterre, des entretiens approfondis ont été réalisés avec 164 femmes entrepreneures défavorisées et acteurs des écosystèmes entrepreneuriaux soutenant les entrepreneurs français et britanniques. Sous leur forme actuelle, ces écosystèmes ne sont pas encore très adaptés aux femmes entrepreneures défavorisées et à leurs entreprises. Après avoir comparé les expériences de ces entrepreneures et le soutien apporté par l'écosystème, nous recommandons de mettre l'accent sur les aspects suivants:

- » Résolution de la question de la garde d'enfants rendre les solutions abordables et accessibles, en particulier pour les femmes qui travaillent aux marges de leurs revenus;
- » Sensibilisation à la défavorisation: éduquer les acteurs des écosystèmes aux difficultés rencontrées par les femmes défavorisées, dont la discrimination sexuelle et les préjugés inconscients;
- » Accès au financement: augmenter les prêts, l'investissement et le soutien financier en faveur des femmes entrepreneures défavorisées, et promouvoir les offres de financement pertinentes existant au sein de l'écosystème;
- » Soutien et formation professionnels: mieux intégrer la recherche, la formation et l'éducation proposées aux femmes entrepreneures;
- » Lutte contre la bureaucratie: rendre les services simples et faciles d'utilisation, et les axer sur le client
- » Accès à Internet: former les femmes entrepreneures au numérique pour qu'elles puissent accéder aux informations soutenant leur activité, et proposer cette formation en ligne; mettre en place des programmes de prêt pour l'achat d'ordinateurs portables et des subventions en faveur de l'accès à Internet; créer des espaces collectifs de travail et d'apprentissage numériques.

Sommaire

01

Résumé

02

Sommaire
Liste des tableaux

03

1.0 Introduction

04

2.0 Principales conclusions de l'étude

2.1 Ce que les femmes entrepreneures défavorisées nous ont raconté de leur expérience

2.2 Notre évaluation du soutien que l'écosystème entrepreneurial offre aux femmes entrepreneures défavorisées

07

3.0 Possibilités de développement et exemples de bonnes pratiques

3.1 Résolution de la question de la garde d'enfants

3.2 Sensibiliser à la défavorisation

3.3 Accès au financement

3.4 Lutte contre la bureaucratie

3.5 Soutien et formation professionnels

3.6 Accès à Internet

18

Liste des contributeurs
Liste des auteurs

Liste des tableaux

Tableau 1: Perspective comparative des acteurs de l'écosystème entrepreneurial et des femmes entrepreneures défavorisées

1.0 Introduction

Les écosystèmes entrepreneuriaux sont:

“un réseau d’acteurs et/ou d’organismes interconnectés, constitué de différentes parties prenantes interdépendantes d’une zone géographique, qui influe sur la formation et la trajectoire de l’entrepreneuriat” (Cohen, 2006).

Ils jouent un rôle primordial dans le soutien au développement de nouvelles entreprises en connectant les entrepreneurs à l’expertise et aux ressources, et sont influencés par la culture et les politiques prédominantes. Notre étude porte sur les écosystèmes entrepreneuriaux et leur adaptation aux femmes entrepreneures défavorisées de France et du Royaume-Uni. Elle est soutenue par le fonds transmanche INTERREG du FEDER en faveur du projet Accélérer l’Entrepreneuriat des Femmes (AWE).

Dans cette étude, le terme «femmes entrepreneures défavorisées» désigne les femmes qui, en plus de leur genre, rencontrent des difficultés en lien avec un ou plusieurs des aspects suivants:

- » **Santé (maladie physique et/ou mentale, mobilité, handicap);**
- » **Contexte familial (garde d’enfants et/ou d’autres proches);**
- » **Situation géographique (région socio-économiquement défavorisée);**
- » **Manque de compétences et niveau d’éducation limité;**
- » **Faibles revenus ou situation économique difficile (chômage, inactivité, faible salaire et/ou travail à temps partiel);**
- » **Désavantage socioculturel (minorité ethnique, migrante, âgée de moins de 30 ans ou de plus de 50 ans).**

Au total, nous avons réalisé 164 entretiens sur la période 2019-2020. Chaque entretien, d’une durée d’une heure environ, a porté sur les expériences et l’attitude à l’égard du soutien et du développement des entreprises de femmes entrepreneures défavorisées, du point de vue des femmes entrepreneures elles-mêmes et de ceux qui les soutiennent. Parmi les femmes entrepreneures interrogées, certaines étaient en phase de prédémarrage, d’autres en début d’activité et d’autres encore avaient du mal à développer leur entreprise. Nous nous sommes entretenus avec des organismes de l’écosystème aidant les femmes dans leur parcours entrepreneurial, notamment des établissements d’éducation ou de formation, des banques, des réseaux, des financeurs, des LEP (partenariats locaux d’entreprises britanniques), des chambres de commerce, des autorités locales, des agences gouvernementales, des médias, des organismes de soutien aux entreprises et des coopératives de crédit.

Dans ce rapport, nous résumons les principales conclusions de l’étude, mettons l’accent sur les bonnes pratiques que nous avons spécifiquement relevées pour soutenir les femmes entrepreneures défavorisées et formulons des recommandations pour encourager l’évolution de l’écosystème. Ces recommandations ont pour objectif de permettre à un éventail plus large

de femmes entrepreneures de bénéficier de politiques et de pratiques de soutien institutionnel efficaces, afin que leur entreprise contribue plus rapidement à l'économie et à la société.

L'intégralité du rapport d'étude relatif à l'analyse de base des écosystèmes entrepreneuriaux de part et d'autre de la Manche est accessible [ici](#).

2.0 Principales conclusions de l'étude

2.1 Ce que les femmes entrepreneures défavorisées nous ont raconté de leur expérience

Notre étude révèle que de nombreuses femmes entrepreneures défavorisées rencontrent des obstacles à l'entrepreneuria:

- » Le coût de la garde d'enfants et de la conciliation de l'activité entrepreneuriale avec la vie privée, en particulier la maternité, peut créer un **conflit travail-famille**;
- » La **discrimination** sexuelle reste une barrière;
- » Il existe un manque de **soutien financier** des femmes entrepreneures de la part du secteur bancaire;
- » Les femmes entrepreneures n'ayant pas accès à Internet en raison des coûts, de leur niveau de compétences, de leur âge (les femmes âgées utilisent moins Internet) et/ou de leur situation rurale ont fait état d'une **fracture numérique**;
- » There is a **digital divide** reported by women entrepreneurs who do not have internet connectivity because of costs, skill levels, age (older women used the internet less) and/or rural location;
- » Les **types d'entreprise** dirigés par les femmes, dont ceux à vocation sociale comme les entreprises sociales, ne bénéficient souvent d'aucun soutien;
- » La **bureaucratie gouvernementale** et le **système de protection sociale** peuvent être source d'obstacles pour les femmes entrepreneures.

Nous avons constaté que:

- » Le manque de soutien nuisait au **bien-être** de certaines femmes, mais que l'activité entrepreneuriale était gratifiante et avait des effets positifs sur le bien-être
- » Les femmes entrepreneures interrogées ne manquent pas de **confiance**; c'est plutôt la discrimination qui affecte leur estime d'elles-mêmes;
- » Les femmes entrepreneures sont principalement **soutenues par leur famille et leurs amis** dans leur activité, mais cela est différent pour les femmes défavorisées qui obtiennent moins de soutien professionnel de la part de leurs réseaux informels.

2.2 Notre évaluation du soutien que l'écosystème entrepreneurial offre aux femmes entrepreneures défavorisées:

- » L'écosystème officiel tend à être **sans distinction de genre** ou neutre **du point de vue du genre** dans les services et le soutien qu'il offre aux femmes entrepreneures défavorisées, dans le sens où les acteurs de l'écosystème ne sont pas conscients de la **situation défavorable des femmes** ou ne conçoivent pas nécessairement de services destinés à remédier aux désavantages qu'elles rencontrent dans leur parcours entrepreneurial;
- » Les femmes entrepreneures défavorisées manquent de soutien financier;
- » Les acteurs de l'écosystème reconnaissent qu'il existe une ségrégation hommes-femmes horizontale dans le secteur des entreprises, ce qui affecte le soutien proposé aux femmes entrepreneures;
- » Peu ont reconnu la **fracture numérique** ou son ampleur pour les femmes entrepreneures défavorisées;
- » Peu avaient conscience ou ont reconnu le niveau de nocivité de la **bureaucratie et** de l'environnement réglementaire des politiques publiques pour les femmes entrepreneures défavorisées;
- » Les preuves d'une représentation active des femmes entrepreneures par les acteurs de l'écosystème officiel ont été limitées, même si la plupart des personnes interrogées étaient des femmes et/ou avaient eu une expérience antérieure de l'entrepreneuriat;
- » Il semble y avoir un soutien professionnel plus localisé des femmes entrepreneures (et une meilleure sensibilisation à cette question) en France qu'au Royaume-Uni.

Dans le tableau 1, nous comparons les perspectives des personnes interrogées issues des organismes de l'écosystème entrepreneurial et les points de vue exprimés par les femmes entrepreneures défavorisées



Tableau 1: Perspective comparative des acteurs de l'écosystème entrepreneurial et des femmes entrepreneures défavorisées

Points de vue des femmes entrepreneures défavorisées	Perspectives des organismes de l'écosystème entrepreneurial	Recommandations
Conflit travail-famille et responsabilités familiales	Conflit travail-famille et garde d'enfants reconnus comme un obstacle	Garde d'enfants abordable et mesures d'aide aux femmes entrepreneures et à leur famille abordables, et soutien au partage de la garde d'enfants au sein des familles
Discrimination sexuelle et préjugés inconscients	Aucune distinction de genre ou neutralité du point de vue du genre	Intégration des questions de formation et d'égalité dans les politiques
Accès au financement	Rarement mentionné	Meilleure connaissance des prêts, de l'investissement et du soutien financier et meilleur accès à ces derniers
Bureaucratie	Peu mentionnée	Réduire la complexité et améliorer l'accès aux services
Meilleur soutien professionnel	Important soutien professionnel	Services axés sur, et conçus pour le client
Fracture numérique	Peu mentionnée	Le soutien professionnel doit comprendre la formation au numérique et l'accès à la technologie
Disparités dans le soutien provenant de l'écosystème non officiel	Pas vraiment reconnues	Fournir un soutien localisé spécifique
Éducation et formation	Une certaine reconnaissance de la nécessité d'intégrer et de coordonner le soutien	Meilleure intégration de la recherche, de la formation et de l'éducation proposées aux femmes entrepreneures

3.0 Possibilités de développement et exemples de bonnes pratiques

Au cours de nos entretiens, nous avons relevé de bonnes pratiques et suggestions ciblant spécifiquement les femmes entrepreneures défavorisées, au Royaume-Uni et en France. Ces possibilités de développement ont fait l'objet d'une étude plus approfondie lors des réunions de notre comité externe dans le cadre du projet Accélérer l'Entrepreneuriat des Femmes (AWE). Nous les présentons ici pour orienter les acteurs de l'écosystème entrepreneurial dans l'élaboration de leurs pratiques et politiques à l'égard des femmes entrepreneures défavorisées.

3.1 Résolution de la question de la garde d'enfants

Les femmes entrepreneures défavorisées ont indiqué qu'elles pouvaient rencontrer d'importants obstacles à l'entrepreneuriat, liés au conflit travail-famille et au coût de la garde d'enfants. Même si les acteurs interrogés ont globalement reconnu qu'il s'agissait d'un obstacle, un grand nombre d'entre eux étaient d'avis qu'il s'agissait d'un problème de société sur lequel ils n'avaient aucun contrôle. Toutefois, il est possible de soutenir les femmes entrepreneures défavorisées en leur proposant des services de garde d'enfants abordables lors d'événements et dans des lieux où un soutien professionnel est proposé, ainsi que des espaces sur les sites physiques des acteurs de l'écosystème entrepreneurial (par exemple une aire de jeux dans une banque). Il est également possible de programmer les rendez-vous et événements autour de la garde d'enfants, de fournir des services en ligne ou par téléphone (en tenant compte de la fracture numérique) et, enfin, de reconnaître plus généralement que la garde d'enfants est un facteur qui influe sur l'entrepreneuriat féminin, et par conséquent qu'un engagement actif auprès des femmes est nécessaire pour répondre à leurs besoins de garde d'enfants. Même si cette reconnaissance générale perpétue la norme sociale selon laquelle ce sont les femmes qui ont la charge principale des enfants, les femmes entrepreneures défavorisées bénéficieraient d'un appui pour négocier le partage des tâches de garde d'enfants avec leur conjoint et au sein de la famille.

Recommandations:

- » Des solutions de garde d'enfants dans le cadre d'événements de l'écosystème entrepreneurial officiel, des services de garde d'enfants abordables et un changement de politique gouvernementale sont nécessaires, de même qu'un soutien supplémentaire dans la négociation de la garde d'enfants au sein des familles.
- » Les mesures de confinement liées au coronavirus ont prouvé l'importance de la garde d'enfants pour les parents qui travaillent, et donc pour l'économie. Cette question devrait par conséquent être considérée comme une priorité des politiques publiques.

Bonnes pratiques en matière de garde d'enfants

Notre entretien avec l'acteur de l'écosystème britannique n°17 a permis de mettre en lumière un certain nombre de bonnes pratiques en faveur de la garde d'enfants.

Club de mise en réseau ciblant les mères entrepreneures

“Mon entreprise est un club de mise en réseau professionnel géré par des mères entrepreneures. (...) Il a principalement été créé pour aider ces dernières à se constituer des réseaux d'affaires, car les groupes traditionnels se réunissent généralement très tôt le matin ou après l'école. Ce sont évidemment les heures où nous sommes avec nos enfants, ce qui nous empêche d'y participer. Ce club a donc été créé car rien dans notre communauté locale ne nous le permettait”.

Offre accessible autour des engagements familiaux et des interruptions de carrière

Son principal objectif est de fournir un espace de mise en réseau professionnelle aux mères qui gèrent leur entreprise autour de leur famille. Par conséquent, qu'elles génèrent 20, 50, 100 ou 100000£, cet espace est disponible au bon moment. Dans la mesure où cette offre n'est pas proposée pendant les vacances scolaires, elle est facilement accessible au plus grand nombre, à un bon rapport qualité/prix.

Les calendriers scolaires seront toujours les mêmes. Les vacances scolaires... Je veux dire, vous dirigez une entreprise et vous avez potentiellement troismois de vacances par an. Donc pendant ces troismois, vous faites quoi de votre entreprise? Comment vous fonctionnez? Notre public est d'un certain type: 90% des personnes sont des femmes, 90% d'entre elles ont des enfants en âge scolaire, de 16ans ou moins... Nous voyons des femmes qui sortent de l'université... Elles grimpent les échelons professionnels pendant peut-être 10ans, puis ont un bébé et découvrent qu'elles ne peuvent pas retravailler à plein temps. La garde de deuxenfants à plein temps coûte 2500£ par mois, sans compter les trajets. Vous vous demandez alors qui peut bien avoir un salaire aussi élevé, à moins d'être à Londres, et quel est l'intérêt d'avoir deuxenfants, de ne jamais les voir (pendant) 12 heures (par jour et à un coût de) 2500£ par mois. Nous voyons donc beaucoup de femmes arrêter leur carrière, rentrer à la maison et se demander ce qu'elles vont bien pouvoir faire. C'est normalement à ce moment-là que tout le côté confiance apparaît. Du genre “Je ne veux pas retravailler à plein temps”. Elles cherchent une alternative, en tant que travailleuse indépendante ou en montant une entreprise susceptible de rapporter de l'argent à la famille sans dépenser des fortunes en garde d'enfants.

Lieux de formation et de mise en réseau gratuits

“Donc pour résoudre le problème des femmes défavorisées, il faudrait trouver des prestataires de services tels que nous qui pourraient fournir des lieux gratuits. “Je gère mon entreprise autour de la famille, mais mon réseau de soutien est ce réseau d'affaires: je l'utilise en ligne ou hors ligne, et je participe à ses événements et ateliers”.

3.2 Sensibiliser à la défavorisation

Même si certaines femmes entrepreneures défavorisées ont fait l'expérience de la discrimination sexuelle et des préjugés inconscients (jugements sur des individus souvent basés sur des stéréotypes négatifs), une grande partie des acteurs de l'écosystème interrogés avaient des opinions neutres du point de vue du genre (“il convient d'offrir le même soutien aux hommes et aux femmes”), étaient sans distinction de genre (n'avaient pas connaissance d'un soutien spécifique aux femmes ou ne l'envisageaient pas), ou ne pensaient pas que des services devraient s'adresser exclusivement aux femmes.

Recommandations

- » Il convient de mieux sensibiliser aux désavantages et à l'intersectionnalité des désavantages auxquels les femmes entrepreneures font face. On appelle «intersections» les combinaisons de difficultés rencontrées par un individu, par exemple le fait d'être en situation de handicap et de vivre dans une région socio-économiquement défavorisée.
- » Les «acteurs de l'écosystème officiel» devraient recevoir une formation sur la discrimination sexuelle, les préjugés inconscients, l'intersectionnalité des désavantages liés au genre ainsi que l'intégration de la question de l'égalité dans les politiques.
- » Outre cette formation, les acteurs de l'écosystème officiel devraient adopter et mettre en œuvre des évaluations concernant l'incidence de leurs politiques et pratiques sur les désavantages liés au genre et leur intersectionnalité.

Bonnes pratiques en matière de reconnaissance des femmes entrepreneures défavorisées:

- » Certains acteurs de l'écosystème adoptent des pratiques utiles pour améliorer leur compréhension et leur reconnaissance des femmes entrepreneures défavorisées.

Étude sur l'entrepreneuriat des femmes

“Je suis là depuis presque trois ans et l'année dernière, nous avons étudié les statistiques relatives au nombre d'hommes et de femmes ayant un projet de création d'entreprise. Le nombre de femmes étant bien inférieur à celui des hommes, nous avons donc décidé de rééquilibrer cela. J'ai alors demandé une bourse auprès d'Enterprise Educators UK en expliquant que je souhaitais mener une étude sur l'entrepreneuriat féminin car nous voulions organiser un gros événement à la fin de

réalisais pas vraiment l'ampleur des difficultés rencontrées par les femmes entrepreneures, même si cela est maintenant en train de changer." Acteur de l'écosystème britannique n°13

Démonstration de l'existence de nombreux types de femmes entrepreneures

"J'ai écrit un article compilant les 30 dernières années d'étude sur la motivation entrepreneuriale des femmes, pour montrer que le sujet n'avait pas été traité de manière cohérente puisque l'entrepreneuriat des femmes était déjà présenté comme un concept alors qu'il s'agit d'un vaste champ d'étude. Nous homogénéisons l'entrepreneuriat féminin comme s'il s'agissait d'une réalité homogène, alors que de ce point de vue (l'étude), il y a tous les types de femmes, avec différents problèmes. Nous voyons dans notre article qu'il existe trois archétypes. Le premier est celui de la femme sans enfants qui veut grandir et créer. Le deuxième archétype est la femme qui est mère et veut concilier famille et travail. Enfin, le troisième archétype est celui de la nécessité: peu importe, c'est nécessaire pour apporter plus d'argent à la famille, nous allons créer (une entreprise) pour compléter les revenus. Ces archétypes sont super, mais dans le cas des femmes entrepreneures, nous avons 10000 cas, alors nous devons arrêter de parler d'elles comme d'une réalité homogène." Acteur de l'écosystème français n°21

3.3 Accès au financement

L'une des grandes barrières évoquée par les femmes entrepreneures défavorisées est l'accès au financement (pour lequel il existe des preuves de préjugés sexistes au sein de l'écosystème), en particulier auprès des banques et des établissements prêteurs. Des femmes ont même indiqué ne pas être prises au sérieux dans leur projet d'entreprise. Même si l'existence d'un soutien professionnel est reconnue, les acteurs de l'écosystème entrepreneurial interrogés ont rarement mentionné l'accès au financement pour les femmes entrepreneures défavorisées. Pourtant, certaines femmes entrepreneures ayant demandé un soutien financier ont fait remarquer que leur entreprise se serait développée plus rapidement si elles avaient eu connaissance d'offres de financement plus tôt dans leur parcours entrepreneurial. Il existe, de manière générale, un manque d'information et de prise en considération de leurs entreprises, en particulier celles de l'économie sociale

Recommandations:

- » Il convient de proposer plus de prêts, d'investissement et de soutien financier spécifiques aux femmes entrepreneures défavorisées. Cela peut inclure des prêts sans intérêt ni garantie, ainsi que l'accès à une expertise financière, à des banquiers et à des comptables.
- » Il convient de mieux promouvoir les offres de financement pertinentes auprès des femmes entrepreneures défavorisées.
- » Le personnel des services de soutien devrait être mieux informé des produits de financement proposés.

Les banques pourraient jouer un rôle crucial dans la coordination de toute cette activité.

Bonnes pratiques en matière d'accès au financement

L'acteur de l'écosystème français n°2, opérant dans le secteur bancaire, met en lumière les pratiques susceptibles de bénéficier aux femmes entrepreneures défavorisées et qui pourraient être adoptées par d'autres fournisseurs de services financiers.

Services et prêts à moindre coût pour les microentreprises

“Nous avons été l'une des premières banques à dire que la microentreprise était aussi une entreprise et que nous devons la soutenir... Nous avons des offres spécifiques avec six mois de services gratuits, dont les opérations bancaires électroniques et les cartes de crédit. Nous avons également des offres de prêt spécifiques pour les start-ups et les reprises d'entreprise, par exemple le prêt Goyave Créa, qui peut aller jusqu'à 50000 euros pour une durée maximale de septans. Il n'y a pas de frais de dossier et le taux est de 0,55%. En ce qui concerne la création (d'entreprises), il existe des leviers financiers car nous avons une offre spéciale appelée Idéca, où nous pouvons aider un peu avec des prêts à taux zéro et des subventions lancés en 2018.”

Collaboration bancaire

“Nous avons toujours mis l'accent sur le soutien et la création (d'entreprises). Notre part de marché naturelle est d'environ 34 à 37%. Une entreprise sur trois est cliente de notre banque. Nous sommes partout. Nous avons conclu un accord avec la Chambre de métiers et de l'artisanat du Finistère et France Active Bretagne, avec laquelle nous avons également une convention et où nous participons à tous les comités, environ 40 par an. Nous avons décidé de mettre en place un prêt sans intérêt ni garantie. Nous avons créé des «cafés de la création», où Entreprendre au Féminin (EAF, une association proposant des formations aux femmes entrepreneures) est l'un des membres de la convention, de même que des comptables et des avocats des barreaux de Brest et de Quimper. Nous travaillons également avec la Chambre des notaires du Finistère et l'URSSAF, organisme qui recouvre les cotisations de sécurité sociale. En France, il existe également le réseau Initiative1, qui compte quatre plateformes dans le Finistère (proposant des prêts d'honneur²) et dont nous sommes également membres des comités. Nous nous appuyons sur ce système pour obtenir des prêts personnels à taux zéro.”

Les banques créent des «cafés de la création» permettant aux entrepreneurs de tester leurs idées et d'établir des relations

“Nous avons créé les cafés de la création pour encourager la rencontre avec des experts, car pousser la porte d'un notaire, d'un avocat ou même d'une banque ou d'un expert-comptable

¹ Un réseau d'associations pour le financement et l'accompagnement des créateurs, repreneurs et développeurs d'entreprises.

² Ces prêts d'honneur sont sans intérêt et sans garantie personnelle, basés sur une relation de confiance entre le créateur d'entreprise et le réseau Initiative. Ces prêts sont accordés dans le cadre des dispositifs suivants : Pass Création, BRIT et BRIT agricole.

n'est pas une chose naturelle. Nous organisons ces rencontres dans des endroits neutres: cafés, hôtels et restaurants qui mettent leurs locaux à disposition. La multiplication de ces opérations aide les femmes et les hommes qui veulent venir voir, même si c'est juste une idée au départ. C'est à nous de les diriger vers EAF afin qu'ils bénéficient d'un accompagnement supplémentaire. Pour être aussi près que possible des gens. Nous organisons 10 cafés de la création par an dans le Finistère et nous déplaçons dans toutes les villes du Département pour être aussi près que possible des gens.

the door of a notary, a lawyer, even a banker or a chartered accountant is not a natural thing to do. We have set up these meetings in a neutral place - cafés, hotels, and restaurants that provide premises. Multiplying these operations helps women and men who want to come and see, even if it's just an idea at the beginning. It is up to us to direct them towards EAF, to give them additional support. To be as close as possible to the people. We deliver 10 creative cafes a year throughout Finistère and move around in all the towns of Finistère to get as close as possible to the people."

3.4 Lutte contre la bureaucratie

Les femmes entrepreneures défavorisées ont souvent indiqué que la complexité de la bureaucratie dans les secteurs public et privé les freinait dans la création de leur entreprise, par exemple l'enregistrement de l'entreprise ou le fait de se battre avec le régime de prestations sociales au démarrage. Les acteurs de l'écosystème, quant à eux, ont rarement reconnu que la bureaucratie était un obstacle potentiel.

Recommandations:

- » Les organismes de l'écosystème entrepreneurial doivent avoir conscience que la complexité des services et des politiques peut éloigner les femmes entrepreneures défavorisées ou accroître les difficultés et le temps passé à monter leur entreprise, en particulier la documentation juridique et financière liée au démarrage et aux prestations sociales.
- » Le service doit être simple, facile d'utilisation et axé sur le client.

Bonnes pratiques en matière de lutte contre la bureaucratie:

Les pratiques suivantes peuvent, selon l'acteur de l'écosystème français n°20, atténuer certains aspects de la bureaucratie.

Simplifier les offres de soutien

"Nous avons pour mission d'orienter et d'informer les femmes pour qu'elles puissent naviguer dans l'écosystème entrepreneurial en connaissant les différents financements, offres et activités disponibles... Nous nous positionnons comme un organisme complémentaire à l'offre disponible dans l'écosystème. Par ailleurs, nous prenons soin de vérifier, lors du premier entretien individuel, que les femmes connaissent les autres acteurs et les activités complémentaires proposées."

Offre de soutien intégrée et contact de liaison

"En Normandie, il existe l'initiative "Ici je monte ma boîte", qui tire parti des partenariats des

réseaux de chambres de commerce et d'industrie (CCI Normandie), des chambres de métiers et de l'artisanat (CMA Normandie), de la chambre régionale de l'économie sociale et solidaire (CRESS) Normandie, de l'ADIE (Association pour le droit à l'initiative économique), d'Initiative Normandie et de France Active, et propose un accompagnement personnalisé gratuit aux entrepreneurs. Cette initiative est soutenue par la région Normandie et tous ses partenaires afin de promouvoir la réussite à long terme de ces entreprises. L'accompagnement vise donc la création d'entreprise ou un projet de reprise, quel que soit le secteur d'activité, y compris l'économie sociale. Chaque entrepreneur est mis en contact avec une personne attitrée, qui assure la liaison avec les partenaires susceptibles de soutenir l'entreprise. Cet accompagnement comprend le diagnostic et la préparation du projet, l'élaboration du plan financier et le suivi pendant trois ans. Les entrepreneurs bénéficient de prêts d'honneur, d'une subvention Coup de Pouce, d'une garantie pour recourir à un crédit bancaire et d'une formation."

3.5 Soutien et formation professionnels

Parmi les acteurs et les femmes entrepreneures défavorisées, il semble y avoir différents points de vue sur l'offre de formation. Certaines femmes entrepreneures défavorisées ont trouvé la formation et l'éducation proposées utiles pour elles sur le plan personnel et professionnel, et d'autres non. Cela peut être dû au type de soutien proposé, à l'accessibilité de ce soutien, à la prise en charge ou non de la garde d'enfants, et au niveau de coordination entre les acteurs.

Recommandations:

- » Il devrait y avoir une meilleure intégration de la recherche, de la formation et de l'éducation proposées aux femmes entrepreneures. Le secteur de l'éducation devrait collaborer avec les acteurs et les services de soutien professionnel afin d'améliorer l'expérience de formation des femmes entrepreneures
- » Les acteurs devraient également se coordonner pour éviter les doublons, fournir des services qui répondent aux besoins des entrepreneures défavorisées en ajoutant de la valeur à leur entreprise, et éviter la situation frustrante des femmes qui sont renvoyées vers différents services sans que leur parcours entrepreneurial n'y gagne quoi que ce soit.
- » Les prestataires de soutien professionnel devraient songer à évaluer les besoins des femmes pour intégrer un certain nombre d'intersections, par exemple leurs besoins personnels à côté de leur entreprise, ainsi qu'à faire accréditer leur formation de manière à offrir des qualifications reconnues.

Bonnes pratiques en matière de fourniture de services professionnels:

Le commentaire suivant de l'acteur de l'écosystème britannique n°2 met en lumière de bonnes pratiques potentielles pour les organismes fournissant des services professionnels aux femmes entrepreneures défavorisées.

Analyse globale des besoins en développement personnel et professionnel

“En fait, nous réalisons une “étoile du travail” avec elles (les entrepreneures) lorsqu’elles viennent nous voir pour la première fois. Nous examinons (...) où elles en sont et où elles pensent en être dans ce type de domaines (du développement de leur entreprise). Ensuite, nous vérifions cela quelques mois plus tard et constatons en fait qu’elles progressent. Nous travaillons donc beaucoup autour de la santé mentale, de leur capacité à gérer des budgets de survie personnelle, de leur confiance en elles dans le sens de savoir ce qu’elles valent vraiment... Donc ce que nous faisons lorsque nous les rencontrons pour la première fois, c’est une analyse globale complète pour savoir où elles en sont, qui fait partie de leur réseau de soutien et avec quelles autres agences elles travaillent. Ensuite, nous travaillons à partir de là, donc vraiment autour d’une analyse globale des besoins. En fait, nous nous assurons de vraiment répondre à leurs besoins.”

Renforcement des compétences avec des qualifications reconnues

“...l’Institut de l’entreprise et des entrepreneurs, donc nous leur dispensons en fait des cours reconnus, mais encore une fois, ces cours sont conçus pour répondre à leurs (les femmes entrepreneures défavorisées) besoins et exigences, et sont dispensés au rythme qui leur convient. Nous travaillons donc avec elles pour qu’elles obtiennent une qualification de niveau1 chez nous. Certaines de ces personnes ne maîtrisent pas les maths ou l’anglais, et ne peuvent donc pas assister à des cours ou obtenir des qualifications ailleurs, donc c’est un point de départ. Mais nous travaillons également en étroite collaboration avec Skills and Learning, où elles suivent les cours gratuits tels que la comptabilité ou le conseil, et où elles peuvent en réalité développer leurs compétences au profit de leur entreprise.”

Collaboration avec les partenaires

“Nous travaillons également en étroite collaboration avec les partenaires vers lesquels nous les renvoyons, pour veiller à ce que les autres agences sachent ce que nous avons mis en place le cas échéant. Il s’agit de répondre à leurs besoins tout au long de leur parcours”

Former et attribuer des tuteurs

“En réalité, nous avons des tuteurs qui travaillent au sein de l’association. Les tuteurs que nous sélectionnons pour les personnes dépendent beaucoup des besoins de ces dernières. Donc, dans la mesure du possible, l’un des membres de l’équipe interviendra d’abord et travaillera avec cette cliente, puis nous intégrerons un tuteur que nous avons déjà quasiment attribué en fonction de la personnalité de la cliente, de son type de travail, des compétences et du soutien dont elle a besoin.”

Constitution de réseaux avec des entreprises lancées récemment

“En ce qui concerne la constitution de réseaux, nous alimentons un groupe local de constitution de réseaux, New 2 Business, qui est basé à Bournemouth et accepte uniquement les nouveaux (créateurs d’entreprise). C’est donc très bien pour les former, les soutenir et le groupe est géré par la chambre locale, ce qui leur apporte un réseau de soutien supplémentaire..”

Développement de liens avec l’écosystème officiel

“Nous alimentons donc d’autres groupes lorsque nous le pouvons, et les encourageons à se développer de cette manière. Ce que nous faisons, c’est les préparer jusqu’à ce qu’elles sachent ce qu’est un business plan, qui sont leurs clients et le prix qu’elles vont facturer. Ensuite, nous les renvoyons vers ces groupes car ils proposent des prêts de démarrage, contrairement à nous. Nous veillons donc à ce qu’elles disposent de cela et collaborons également avec la banque HSBC pour nous assurer qu’elles comprennent ce que sont les comptes bancaires, avec l’appui du re

responsable local.”

Recommandations:

- » La formation des femmes entrepreneures défavorisées devrait inclure un travail de proximité et une prestation accessible et attrayante. Cela peut passer par une formation plus accessible, des horaires pratiques, un soutien entre pairs et des formateurs disposant de connaissances locales.

Bonnes pratiques en matière de formation:

Certains prestataires pourraient améliorer la formation des femmes entrepreneures défavorisées en tenant compte des pratiques de l'acteur de l'écosystème britannique interrogé n°7.

Recrutement d'entrepreneurs potentiels par un travail de proximité et un engagement ciblés

“Beaucoup de travail de proximité et d'engagement de différentes manières, une visite très informelle, du genre “venez prendre un café, amenez votre tata ou votre nounou, venez simplement discuter si vous envisagez une quelconque forme de changement”. Donc sans même parler d'entreprise. Nous n'utilisons même pas ce mot, nous n'avons jamais utilisé le terme “entrepreneur”. Simplement le langage, notre tenue vestimentaire, les gens qui ont été nos “ambassadeurs de rue” en quelque sorte, et nous déplacer, aller là où les femmes vont. Les groupes mamans-bébés, les docteurs, les groupes communautaires, les bibliothèques, les marchés et supermarchés, juste sortir dans la rue. Nous avons beaucoup procédé ainsi, pour les mettre à l'aise et qu'elles aient envie de venir à une séance autour... des compétences transversales ou de la confiance en soi.”

Une formation accessible et progressive

“Et en faisant en sorte que cette formation soit vraiment progressive et accessible, qu'elle se fasse en douceur, sans Powerpoint, dans un environnement non scolaire où elles peuvent emmener leurs enfants, tout cela pour qu'elles fassent les premiers petits pas. Puis, si à la suite de ces premières étapes elles décidaient qu'elles n'avaient pas les bonnes compétences ou n'étaient pas d'accord pour continuer: “OK, au moins vous êtes informée, vous comprenez et vous avez avancé positivement”

Des ateliers à des horaires accessible

“Nous n'organisons jamais un atelier de démarrage de 9h à 17h par exemple, sinon nous perdrons la moitié de notre public potentiel.”

Soutien entre pairs

“C'est là où intervenaient les communautés de pairs, le tutorat. Donc non seulement les femmes avaient le groupe de soutien de leur cohorte (leur cohorte de formation)

mais là encore le message était: nous devons en faire plus, nous devons vous faire entrer dans la famille des femmes comme vous.”

Recrutement de personnel disposant de connaissances locales et démographiques

“Près de la moitié de notre personnel est issue de ces groupes de clients. Lorsque nous recrutons, nous essayons de recruter à la fois dans les groupes de clients locaux et les groupes démographiques cibles. Parce que ces personnes sont exactement comme le groupe cible que nous voulons atteindre, donc elles vont aux mêmes endroits, elles leur ressemblent, elles parlent de la même manière, mais elles ont acquis une certaine expérience du travail indépendant en cours de route.”

3.6 Accès à Internet

Enfin, l'étude sur les femmes entrepreneures défavorisées a montré que leur accès à Internet pouvait avoir un coût prohibitif (par exemple, les dépenses liées à un forfait Internet ou mobile). Pour les femmes entrepreneures défavorisées vivant en zone rurale, la connectivité à Internet peut être limitée ou nulle. Cependant, les organismes de l'écosystème entrepreneurial transfèrent de plus en plus leur soutien professionnel en ligne, en particulier pendant les mesures de confinement liées à la pandémie, ayant peu conscience des répercussions que cela a sur l'entrepreneuriat des femmes défavorisées, et comment cela creuse la fracture numérique.

Recommandations:

- » Le secteur de l'éducation et les services de soutien professionnel devraient former les femmes au numérique et leur apprendre à accéder aux informations à l'appui de leur entreprise, à naviguer efficacement sur Internet en les orientant vers les informations utiles et fiables, et à héberger, commercialiser et mener leur activité en ligne.
- » Les services de soutien professionnel et les autorités pourraient s'associer pour leur fournir des espaces collectifs de travail et d'apprentissage numériques, ainsi que des programmes de prêts pour l'achat d'ordinateurs portables et de tablettes.
- » Lorsque l'accès à Internet n'est pas possible, les organismes de formation et de soutien professionnel devraient songer à fournir leurs informations et supports de formation essentiels par voie postale, et en cas de mise à disposition en ligne, les rendre accessibles par téléphone portable.

Bonnes pratiques en matière de lutte contre la fracture numérique:

Voici quelques exemples de services cités par les acteurs de l'écosystème entrepreneurial pour lutter contre la fracture numérique. Ils fournissent des modèles qui pourraient être développés et mieux intégrés dans les services d'accompagnement de l'écosystème traditionnel pour permettre aux femmes entrepreneures défavorisées, en particulier dans les communautés rurales et isolées, d'accéder à de l'équipement, des ressources numériques et de la formation.

- » EforAll, qui propose de la formation en ligne aux entrepreneurs (initiative américaine);
- » FabLab affirme donner accès à l'environnement, aux compétences, au matériel et à la technologie de pointe permettant à quiconque, où qu'il soit, de fabriquer (presque) tout (initiative mondiale);
- » GoogleBus permet aux communautés isolées d'accéder à Internet et à la technologie informatique (initiative indienne);
- » Solidarité Numérique propose des centres d'aide aux entrepreneurs ayant besoin d'un soutien et d'une formation au numérique (initiative française).

Références

Cohen, B. (2006). Sustainable Valley Entrepreneurial Ecosystems. *Business Strategy Environment*, 15, 1-14.

Rose, A. (2019), *The Alison Rose Review of Female Entrepreneurship*, HM Treasury, UK Government. <https://www.gov.uk/government/publications/the-alison-rose-review-offemale-entrepreneurship> (accès en juin 2021)

Liste des contributeurs

Mme Bev Hurley - YKTO

Dr. Caleb Kwong - Université d'Essex

Dr. Carol Ekinsmyth - Université de Portsmouth

Prof. David Pickernell - Université de Portsmouth

Dr. Ekaterina Murzacheva - Université de Portsmouth

Dr. Emily Yarrow - Université de Portsmouth

Dr. Georgiana Busoi - Université de Portsmouth

Dr. Sercan Ozcan - Université de Portsmouth

Dr. Shuangfa Huang - Université de Portsmouth

Liste des auteurs:

Mme Ekoua J. Danho - Université d'Essex

Dr. Zoe Dann - Université de Portsmouth

Mme Amy Doyle - Université de Portsmouth

Prof. Karen Johnston - Université de Portsmouth

Nous tenons à remercier les membres du comité externe d'Accélérer l'Entrepreneuriat des Femmes (AWE) de France et du Royaume-Uni pour leur contribution aux recommandations.

Nous sommes reconnaissants des contributions de l'ensemble des femmes entrepreneures et des acteurs de l'écosystème entrepreneurial qui ont participé à cette étude, nous ont consacré du temps et ont ouvertement partagé leur expérience. Veuillez noter que toutes les personnes interrogées ont volontairement participé à cette étude et qu'il leur a été accordé l'anonymat dans un souci de conformité éthique. Par conséquent, ces participants ne sont pas nommés.

La personne ressource à contacter pour toutes informations relatives à ce rapport est Dr.Zoe Dann, zoe.dann@port.ac.uk.

