

2023

RAPPORT 6 - Défis financiers liés au genre pour les femmes entrepreneures défavorisées:

Perspectives de la France et de l'Angleterre

Author List:

Dr Xing Huang et Dr Zoe Dann

Résumé

Ce rapport est une ressource utile pour les institutions financières et bancaires qui souhaitent comprendre les défis auxquels sont confrontées les femmes entrepreneures défavorisées et la manière dont ils affectent leur accès au financement. Il peut être utilisé dans le cadre de formations et comme support de sensibilisation pour aider à combler l'écart qui existe entre entrepreneurs hommes et femmes en matière de prêt financier. Le rapport donne un aperçu de l'expérience des femmes entrepreneures défavorisées et vise à créer un environnement de prêt plus équitable et plus inclusif au travers de collaborations avec ces entrepreneures.

Le programme Accélérer l'entrepreneuriat des femmes (Accelerating Women's Enterprise, AWE), financé par le Fonds européen de développement régional, a été créé dans le but de mener des recherches et de soutenir les femmes entrepreneures confrontées à des désavantages supplémentaires lors du démarrage de leur entreprise ou en période de difficulté dans leur activité. Au départ, il était prévu d'effectuer de la recherche-action participative avec des femmes entrepreneures, mais une seule institution financière a confirmé sa participation. L'équipe du programme AWE a donc ajusté ce projet et créé cette ressource de sensibilisation.

Le rapport s'appuie sur 159 entretiens réalisés avec des femmes entrepreneures défavorisées et des acteurs de l'écosystème entrepreneurial français et anglais, ainsi que sur deux groupes de discussion organisés en Angleterre. Les principaux défis rencontrés par ces entrepreneures et recensés dans ce rapport sont les suivantes.

- **Les préjugés implicites**, par exemple le fait que les prêteurs ne les prennent pas au sérieux parce qu'elles sont mères célibataires, jeunes ou handicapées ou parce qu'elles ont besoin de leur mari pour renforcer leur crédibilité.
- **Le manque d'antécédents de crédit**, par exemple en raison de la nécessité d'un travail à temps partiel, d'interruptions de carrière, de frais de garde d'enfants ou de désavantages liés à leur âge ou à leur santé.
- **L'autocensure des femmes**, par exemple en raison des risques perçus ou d'un manque de confiance dans les décisions de prêt.
- **Le manque de compétences financières et de connaissance des aides disponibles**, en raison de réseaux professionnels insuffisants.
- **L'inflexibilité des aides de l'État**, qui peuvent dissuader les entrepreneures à développer leur activité.
- **Les chocs économiques externes**, par exemple les difficultés liées à la Covid-19 et la crise du coût de la vie qui augmentent le besoin de financement.

Pour chaque difficulté, des solutions sont proposées, notamment:

- **La formation et le développement du personnel en matière d'équité, de diversité et d'inclusion (EDI)** dans le secteur financier et bancaire afin de mieux comprendre les besoins des femmes entrepreneures défavorisées.
- **Des modes de financement alternatifs et une sensibilisation** à ces mécanismes proposés par les prêteurs traditionnels et alternatifs.
- **L'instauration d'un climat de confiance** par une plus grande transparence quant aux décisions et aux taux de décision en matière de prêts et par le recrutement d'un plus grand nombre de femmes dans le secteur.
- **L'éducation, la sensibilisation et la collaboration** avec les banques et les prêteurs afin d'améliorer les réseaux et les connaissances financières.
- **La reconnaissance de la nécessité d'un soutien spécifique aux entreprises féminines et** à celles qui sont encore plus défavorisées en période de crise économique.

Table des Matières

07 1.0 Introduction

- 1.1 Pourquoi lire ce rapport?
- 1.2 Nos objectifs
- 1.3 Présentation du programme AWE et de notre étude
- 1.4 Être défavorisée, qu'est-ce que cela signifie?

10 2.0 Que savons-nous de l'écart entre hommes et femmes en matière de financement?

- 2.1 Les femmes recherchent-elles activement un financement pour leur entreprise?
- 2.2 Les banques françaises et britanniques offrent-elles un accès équitable au financement pour les femmes entrepreneures?
- 2.3 Quelle différence la représentation des femmes dans les banques et le secteur financier fait-elle?
- 2.4 Quels ont été les effets de la Covid-19 et de la crise du coût de la vie?
 - 2.4.1 Effet de la Covid-19 sur les femmes entrepreneures défavorisées
 - 2.4.2 Crise du coût de la vie
- 2.5 Réponses des autorités

14 3.0 Méthodologie

- 3.1 Faire dialoguer les femmes et les banques
- 3.2 Retour à une méthode de recherche plus conventionnelle

16 4.0 Obstacles multidimensionnels rencontrés par les femmes entrepreneures défavorisées en matière d'accès au financement

4.1 Obstacles structurels

4.1.1 Préjugés inconscients et discrimination

4.1.2 Antécédents de crédit des femmes et contraintes liées aux garanties

4.1.3 Représentation des femmes dans les banques et le secteur financier

4.2 Autocensure financière des femmes

4.2.1 Perception du risque

4.2.2 Manque de confiance dans les processus décisionnels des banques

4.3 Manque de compétences financières et de connaissance des ressources de financement

4.3.1 Compétences financières

4.3.2 Connaissance des sources de financement alternatives

4.4 Flexibilité des aides publiques

4.4.1 Crédit universel

4.4.2 NACRE, ACRE et RSA

4.5 Chocs économiques externes

29 5.0 Conclusions et recommandations

5.1 Lutter contre les préjugés implicites

5.2 Prise en compte des antécédents de crédit des femmes

5.3 Gestion des problèmes d'autocensure et de perception

5.4 Améliorer les compétences financières des femmes

Liste des auteurs

Dr Xing Huang – université de Portsmouth

Dr Zoe Dann – université de Portsmouth

Liste des contributeurs

Ms Alexandra Russell

Dr Beldina Owalla

Dr Caleb Kwong

Dr Carol Ekinsmyth

Ms Ekoua J. Danho

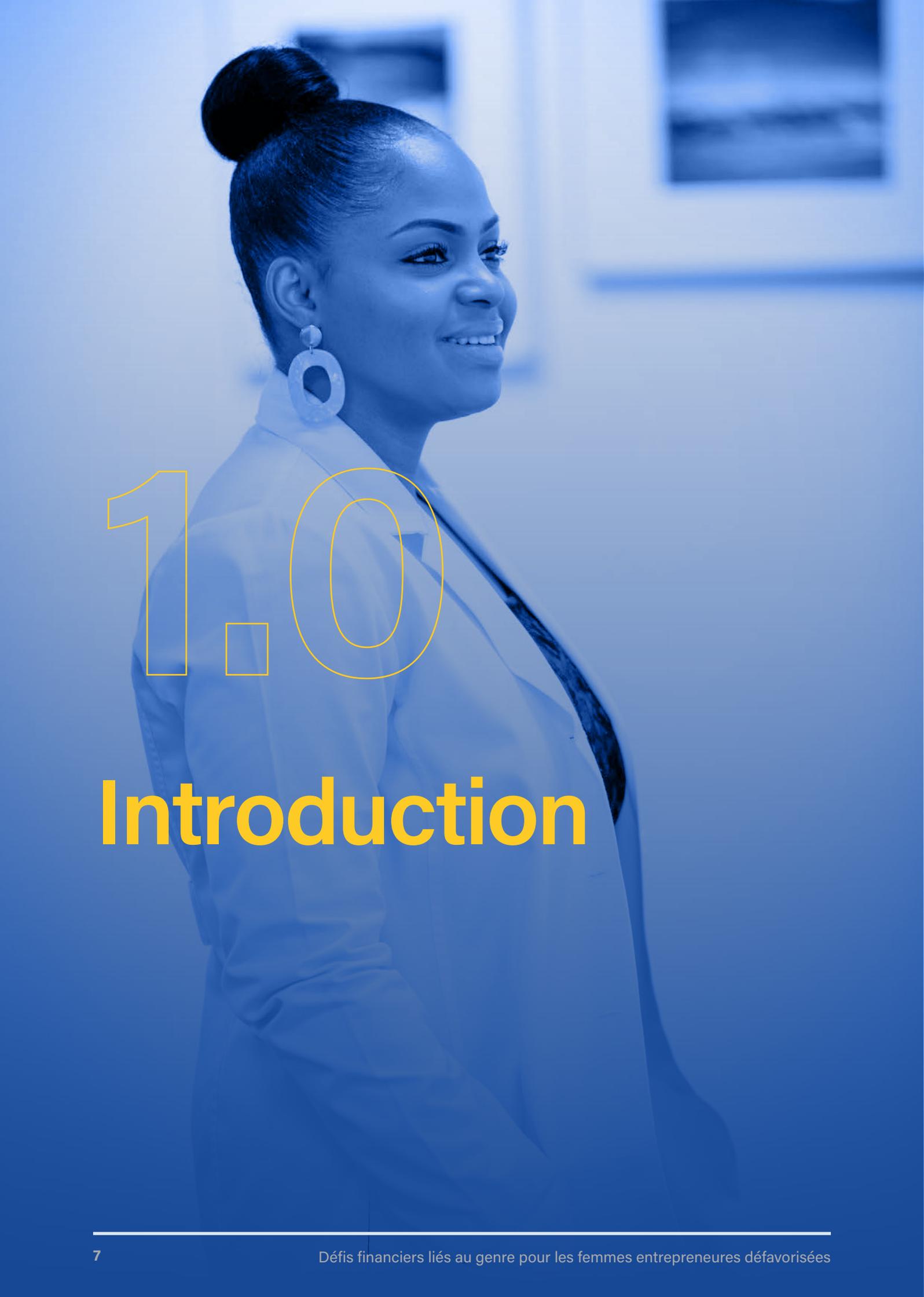
Dr Georgiana Busoi

Prof Karen Johnston

Nous tenons à remercier tous les participants du programme Accélérer l'entrepreneuriat des femmes en France et en Angleterre, qui ont volontairement partagé leurs expériences, donné leurs avis et contribué aux recommandations.

Veillez noter que toutes les personnes interrogées ont participé volontairement à cette étude et qu'il leur a été accordé l'anonymat dans un souci de conformité éthique. Par conséquent, ses participants ne sont pas nommés.

La principale correspondante pour ce rapport à l'université de Portsmouth est le Dr Zoe Dann: zoe.dann@port.ac.uk



1.0

Introduction

1.0 Introduction

1.1 Pourquoi lire ce rapport?

L'ensemble du secteur financier et bancaire reconnaît qu'il existe un écart entre hommes et femmes en matière de financement entrepreneurial, et ce depuis des décennies. Toutefois, les raisons sous-jacentes de cet écart ne sont pas parfaitement claires, car il est dû à une combinaison de facteurs, tant du côté de l'offre que de la demande. Nous commençons à comprendre que plusieurs autres facteurs tels que l'âge, l'origine ethnique, le statut professionnel, la localisation géographique, le handicap, l'état de santé et la neurodiversité peuvent rendre encore plus difficile l'accès au financement destiné à la croissance des entreprises.

Ce rapport présente un bref examen des études existantes sur l'accès au financement. Nous appuyant sur l'expérience de 159 femmes et acteurs de l'entrepreneuriat, nous mettons en exergue les obstacles supplémentaires évoqués par les femmes entrepreneures défavorisées dans le cadre du projet AWE. Nous énumérons également les mesures qui peuvent être prises dans le secteur pour améliorer l'équité, renforcer la confiance et soutenir un plus large éventail d'entrepreneures.

1.2 Nos objectifs

1. Sensibiliser les banques et les prêteurs

Nous proposons ici une ressource pour que les responsables du secteur financier et bancaire commencent à combler l'écart qui existe entre hommes et femmes en matière de financement et apportent un meilleur soutien aux femmes entrepreneures défavorisées.

2. Une plateforme pour les femmes entrepreneures rarement entendues

Nous donnons un aperçu des difficultés auxquelles les femmes sont confrontées lorsqu'elles recherchent un soutien financier et leur offrons une plateforme pour que leur voix soit entendue.

3. La GRANDE discussion

Nous posons les questions suivantes: "Comment rendre le financement plus inclusif? Comment procéder pour les femmes qui sont confrontées à des désavantages supplémentaires? Qui pourrait bénéficier d'un financement pour développer son entreprise?"

4. More support for women entrepreneurs

The report includes perspectives from banks, financial agents, and ecosystem support providers to stimulate discussion and generate ideas for action. Through the report's findings and opinions, we aim to prompt action to further support women entrepreneurs faced with additional disadvantages in accessing finance.

1.3 Présentation du programme AWE et de notre étude

AWE est un projet du Fonds européen de développement régional (FEDER) qui encourage l'entrepreneuriat des femmes défavorisées par le biais de la formation, du développement et de la recherche dans les régions de la Manche, en France et en Angleterre. Nous nous sommes notamment intéressé aux besoins des femmes entrepreneures qui sont confrontées à des désavantages supplémentaires afin de mieux comprendre les difficultés qu'elles rencontrent avec leurs entreprises et de les soutenir au cours des premières phases de démarrage et de croissance de leur activité.

Au cours de la phase initiale de notre étude, nous avons mené des entretiens avec 75 femmes entrepreneures défavorisées, en France et en Angleterre. Ces entretiens ont révélé que l'accès au financement constituait un obstacle important à la croissance de leur entreprise. Cette constatation correspond à la documentation universitaire et aux rapports nationaux existants, tels que le rapport Rose (Rose, 2019).

Bien que le financement soit généralement considéré comme un concept économique, il est également influencé socialement par des normes et des préjugés culturels, qui peuvent empêcher les femmes entrepreneures d'obtenir un financement, même si leur entreprise est financièrement viable (Marlow et Patton, 2005). Les conclusions préliminaires que nous avons tirées des entretiens indiquent que l'intersection de plusieurs désavantages ont effectivement compromis davantage leur capacité d'accès au financement. Ce rapport commence à explorer certaines de ces conclusions, mais nous reconnaissons que des études plus approfondies sont nécessaires pour comprendre pleinement les défis auxquelles elles sont confrontées.

1.4 Être défavorisée, qu'est-ce que cela signifie?

"Les femmes qui, en plus de leur genre, rencontrent des difficultés supplémentaires dans la création et la gestion de leur entreprise en raison de leur santé, de leurs responsabilités familiales, de leur situation géographique, de leurs compétences et de leur niveau d'études, de leurs revenus et de leur situation économique, de leur origine ethnique, de leur statut de migrante et de leur âge" (Danho, Dann, Doyle et Johnston, 2021, p.3).

Le concept **d'intersections** renvoie à différentes catégories de l'identité d'une personne qui sont susceptibles d'entraîner des **inégalités**. Lorsqu'on examine la nature intersectionnelle des femmes, on comprend que chaque femme vivra son genre d'une manière différente et que par conséquent, les femmes ne peuvent pas être considérées comme un groupe **homogène**.

Dans ce rapport, nous nous intéressons à certaines de ces catégories intersectionnelles de désavantages qui peuvent créer des difficultés supplémentaires pour les femmes entrepreneures et affaiblir leur position économique et sociale, compliquant encore plus leur accès au financement. Nous mettons en évidence certaines des politiques visant à remédier à ces problèmes et recommandons des mesures supplémentaires à cet effet. En reconnaissant et en abordant les multiples niveaux de désavantages auxquels sont confrontées certaines femmes entrepreneures, nous visons à contribuer à une société plus équitable et plus inclusive.



20

Que savons-nous de l'écart entre hommes et femmes en matière de financement?

2.0 Que savons-nous de l'écart entre hommes et femmes en matière de financement?

Des études approfondies ont été menées sur la résilience et les désavantages des femmes entrepreneures, notamment en ce qui concerne le financement (par exemple Mascia et Rossi, 2017; Wellalage et Locke, 2017). L'écart entre les hommes et les femmes en matière de financement des entreprises a été largement débattu (cf. Marlow et Patton, 2005; Carter et al., 2007), de même que les raisons de cet écart et les mesures potentielles pour y remédier¹. Ces discussions portent à la fois sur **l'offre et la demande de financement** et tentent de déterminer si **la demande est inégale** entre entrepreneurs hommes et femmes et dans l'affirmative, les raisons de cette inégalité, ainsi que la question de savoir si les banques et investisseurs offrent un **accès équitable** au financement pour les femmes entrepreneures.

Il est d'autant plus important de répondre à ces questions que les entreprises féminines ont été touchées de manière disproportionnée pendant la pandémie et qu'elles sont aujourd'hui confrontées à des défis supplémentaires en raison de la crise du coût de la vie.

Parmi les sources de financement dont disposent les femmes entrepreneures confrontées à des désavantages supplémentaires figurent le financement informel (épargne personnelle, amis et famille par exemple), les aides de l'État (prestations et programmes gouvernementaux par exemple), les banques, les prêteurs du secteur privé et, dans une certaine mesure, les investisseurs en fonds propres. Nos discussions sont principalement axées sur les banques en tant que principale source de financement, mais nous reconnaissons que **d'autres moyens de financement pourraient constituer des alternatives plus favorables**. En effet, les pratiques des banques peuvent ne pas être inclusives et désavantager les femmes à la recherche un soutien financier.

2.1 Les femmes recherchent-elles activement un financement pour leur entreprise?

Des études antérieures ont montré que les femmes entrepreneures sont moins susceptibles de solliciter un prêt, en particulier auprès des institutions financières traditionnelles telles que les banques. Au Royaume-Uni, l'écart en matière de taux de demande de prêt est important: les femmes sont presque deux fois plus enclines (46%) que les hommes (25%) à ne PAS déposer de demande de prêt en raison de problèmes anticipés au cours du processus de prêt². En France, seules 10% des femmes entrepreneures s'adressent aux banques, soit un tiers de moins que les hommes entrepreneurs³.

L'écart en matière de demandes de prêt a été attribué à plusieurs facteurs, parmi lesquels la ségrégation des entreprises féminines, la tendance des femmes à interrompre leur carrière pour s'occuper des tâches domestiques et les témoignages de discrimination, qui rendent les demandes de prêt plus difficiles pour les femmes (Marlow & Patton, 2005).

2.2 Les banques françaises et britanniques offrent-elles un accès équitable au financement pour les femmes entrepreneures?

La question de savoir si les femmes sont victimes de discrimination lorsqu'elle sollicitent un prêt bancaire est complexe et les résultats d'études

¹ Les difficultés financières empêchent les femmes de tirer pleinement parti de leur talent entrepreneurial, ce qui conduit à un sous-investissement et à des opportunités manquées dans le secteur de l'entrepreneuriat. Au Royaume-Uni, par exemple, on estime que la sous-représentation des femmes entrepreneures dans les affaires est à l'origine d'un déficit économique de 250 milliards de livres sterling chaque année (Rose, 2019).

² Données sur les services bancaires aux entreprises des principales enseignes bancaires, janvier 2018, BDRC SME Finance Monitor

³ Banque européenne d'investissement, 8 mars 2022. [Access here](#).

sont contradictoires. Certaines études suggèrent que les femmes entrepreneures ont **moins de chances** que les hommes de voir leur demande de prêt acceptée et que si elle l'est, leurs modalités de prêt sont susceptibles d'être plus strictes, avec notamment des taux d'intérêt et des exigences de garantie plus élevés⁴ (Cavalluzzo et al., 2002; Alesina et al., 2013; Mascia et Rossi, 2017; Wu et Chua, 2012). L'écart entre hommes et femmes en matière de financement peut encore se creuser lorsque s'ajoutent des caractéristiques personnelles telles que l'apparence physique (Ravina, 2008) ou la race (Blanchflower et al., 2003).

Pendant, d'autres études indiquent que le genre n'a pas d'incidence sur les chances d'obtention d'un financement bancaire. Par exemple, une étude récente (Huang et al., 2023) a montré que les petites entreprises britanniques dirigées ou détenues par des femmes **n'ont PAS moins de chances** de voir leur demande de prêt bancaire acceptée que leurs homologues masculins. D'autres études font des constatations similaires dans différents contextes: Asiedu et al. (2012) et Blanchflower et al. (2003) (États-Unis), Ongena et Popov (2016) (17 pays au niveau mondial, dont la France et le Royaume-Uni), et Moro et al. (2017) (13 pays européens, dont la France).

Les chercheurs ont des difficultés à déceler une discrimination directe envers les femmes entrepreneures, en partie en raison de l'absence de données ventilées par genre sur les prêts. Néanmoins, les principales influences sur l'offre de financement ont été attribuées aux divergences liées aux caractéristiques des entreprises détenues par des hommes et des femmes. Il peut s'agir, par exemple, des secteurs d'activité, de la taille et de l'âge de l'entreprise, qui désavantagent les femmes (Coleman, 2000).

2.3 Quelle différence la représentation des femmes dans les banques et le secteur financier fait-elle?

Les femmes sont largement sous-représentées aux postes de direction dans le secteur financier et bancaire, ce qui signifie qu'elles sont également

sous-représentées dans les décisions de prêt. Par exemple, dans la zone euro, seuls 27,4% des directeurs de banque sont des femmes⁵; au Royaume-Uni, les femmes occupent 21,8% des postes de direction au sein des établissements de services financiers et en France, ce chiffre s'élève à 23,7%⁶. Ce déséquilibre entre hommes et femmes engendre une situation où les prêteurs sont proportionnellement moins nombreux à pouvoir comprendre les obstacles liés au genre rencontrés par les femmes entrepreneures, y compris les normes socioculturelles et les stéréotypes qui les affectent.

Des études antérieures ont montré que le processus d'investissement est essentiellement dominé par les hommes et influencé par des préjugés sexistes, ce qui fait que les femmes entrepreneures sont systématiquement perçues comme moins intéressantes sur le plan de l'investissement que leurs homologues masculins (Bigelow et al., 2014; Thébaud, 2015; Tinkler et al., 2015). Ces préjugés sexistes sont particulièrement préjudiciables aux femmes entrepreneures débutantes et défavorisées (Bernstein et al., 2017; Gompers et al., 2020). Dès lors, le déséquilibre qui existe entre hommes et femmes dans la prise de décisions d'investissement crée un phénomène appelé 'homophilie', dans lequel les entrepreneurs masculins reçoivent la majorité des investissements de la part d'investisseurs masculins⁷. Non seulement ce phénomène décourage et désavantage les femmes entrepreneures, mais il conduit à une répartition inefficace du capital du côté de l'offre et à des occasions manquées de réaliser le talent entrepreneurial des femmes du côté de la demande (Huang et al., 2023).

2.4 Quels ont été les effets de la Covid-19 et de la crise du coût de la vie?

2.4.1 Effet de la Covid-19 sur les femmes entrepreneures défavorisées

Des études récentes ont souligné le besoin urgent d'améliorer l'accès au financement des femmes entrepreneures. La pandémie de Covid-19 a

⁴Toutefois, même si les femmes entrepreneures ne reçoivent que moins de la moitié du capital d'investissement de leurs homologues masculins, elles génèrent deux fois plus de revenus par dollar investi.

⁵Gender balance on the boards of significant banks in the Banking Union. Parlement européen. Mai 2021. [Accès ici](#).

⁶Advancing more women leaders in financial services: A global report. Deloitte. 16 juin 2022. [Accès ici](#).

⁷Investment with a Gender Lens in Europe. ONU Femmes. Juin 2021. [Accès ici](#).

affecté de manière disproportionnée les femmes entrepreneures⁸, en particulier celles qui cumulent les désavantages tels que les responsabilités familiales, celles qui travaillent à temps partiel, qui jonglent entre leur entreprise et leurs responsabilités domestiques, et celles qui dirigent des entreprises dans des secteurs d'activité stéréo-typiquement féminins. Au Royaume-Uni, par exemple, 600 000 mères entrepreneures ont préféré s'occuper de leurs enfants plutôt que d'assurer la résilience de leur entreprise pendant les confinements (ONS, 2020); les femmes dirigeant de jeunes et petites entreprises tout en assumant leurs responsabilités familiales ont été les plus touchées (Manolova et al., 2020; Rouse, 2020). Par ailleurs, les mères entrepreneures étaient plus susceptibles d'être exclues des aides financières du gouvernement britannique pendant la pandémie en raison de lacunes dans les programmes disponibles (Rouse, 2020). **Ségrégation sexuelle horizontale:** les femmes sont représentées de manière disproportionnée dans certains secteurs qui étaient plus vulnérables pendant la pandémie, par exemple la garde d'enfants, la restauration et l'assistance sociale (Blundell, 2020; Henley and Reuschke, 2020)

Durant la pandémie de Covid-19, les autorités britanniques ont lancé plusieurs initiatives pour aider les entreprises, notamment le Self-employment Income Support Scheme (SEIS), le Bounce Back Loan Scheme et le Coronavirus Business Interruption Loan Scheme. Ces initiatives n'étaient pas spécifiquement conçues pour soutenir les femmes entrepreneures. A contrario, les autorités françaises ont mis en place des mesures destinées à aider les femmes entrepreneures, comme le Fonds de soutien aux entreprises de femmes (FSEF), qui proposait aux entreprises éligibles une subvention non remboursable allant jusqu'à 8 000 euros. France Relance Femmes a également été introduit dans le cadre du plan national de relance, avec pour mission spécifique de soutenir les femmes entrepreneures.

Malgré les différences de financement, la pandémie de Covid-19 et la répartition genrée

des tâches domestiques ont motivé les femmes entrepreneures à développer leur activité en ligne et à innover dans leurs produits et services. Des études ont ainsi montré que, pendant la pandémie, les femmes entrepreneures des pays développés avaient davantage innové dans les produits que leurs homologues masculins (Torres et al., 2020; Stephan et al., 2020).

2.4.2 Crise du coût de la vie

La flambée actuelle de l'inflation⁹ et des taux d'intérêt contribue à la réticence des femmes à rechercher un financement. Toutefois, Cowling et al. (2020) ont constaté que les femmes entrepreneures avaient bénéficié d'un meilleur taux d'acceptation de prêts à la suite du grand choc économique précédent, la crise financière de 2008. Ils affirment que les banques peuvent percevoir les femmes entrepreneures comme des "paris plus sûrs" étant donné qu'elles réagissent aux crises de manière plus prudente en étant moins enclines à prendre des risques.

2.5 Réponses des autorités

Les gouvernements du monde entier ont lancé des initiatives pour lutter contre l'inégalité hommes-femmes dans le secteur financier, telles que la charte Women in Finance et le code Invest in Women (Royaume-Uni), la Stratégie 2016-2020 pour la promotion de l'égalité des genres (Banque européenne pour la reconstruction et le développement) et Entrepreneuriat féminin dans les PME (Parlement européen). Cependant, le secteur privé doit faire plus, à l'instar des projets Generation 81 de la banque Santander et de Women in Business de la banque NatWest.

Notre équipe de recherche a comparé les initiatives des politiques anglaises et françaises visant à soutenir les femmes entrepreneures (cf. Johnston et al., 2022). Néanmoins, elles mettent relativement peu l'accent sur les différences entre hommes et femmes et sur les autres formes de désavantage dont sont victimes les femmes entrepreneures qui cherchent à obtenir un financement pour leur entreprise. Ce rapport a pour but de mettre en lumière ces difficultés.

⁸ Voir par exemple: Women's Enterprise Policy Group: Framework of Policy Actions To Build Back Better For Women's Enterprise. [Accès ici](#).

⁹ As of 13th March 2023, the inflation rate in the UK is 10.1% and 6.5% in France. Sources: Bank of England (Accessed here on 13th March 2023) and Bank of France (Access here, latest available data for Q4 2022).



3.0

Méthodologie

3.0 Méthodologie

Pour mieux comprendre l'expérience financière des femmes entrepreneures défavorisées, nous avons procédé à un examen exhaustif d'un vaste ensemble de données existantes comprenant 75 entrepreneures et 84 acteurs dans les écosystèmes entrepreneuriaux. Aux fins de cette étude, nous avons également organisé deux groupes de discussion avec des femmes entrepreneures, en France et en Angleterre. Nous avons ainsi pu identifier les obstacles couramment rencontrés par ces femmes pour accéder à un financement. Il convient de noter qu'il ne s'agissait pas de la méthode que nous avons initialement retenue, mais d'une démarche nécessaire pour engager le dialogue avec le secteur financier et bancaire.

3.1 Faire dialoguer les femmes et les banques

Nous avons l'intention de collaborer étroitement avec les banques et le secteur financier dans le cadre d'une approche fondée sur l'action afin de soutenir les femmes entrepreneures défavorisées et de susciter un changement positif. Pour y parvenir, nous avons prévu d'organiser quatre réunions de recherche-action participative (RAP), au cours desquelles 4 à 10 femmes entrepreneures participant aux projets AWE partageraient leurs expériences, leurs points de vue et leurs idées avec un groupe de 2 à 4 représentants bancaires concernés par la question. Ces réunions devaient avoir lieu mensuellement sur trois mois de 2022 à 2023 et être animées par l'équipe de recherche d'AWE.

Malgré le recrutement d'un nombre suffisant de femmes entrepreneures défavorisées, nous n'avons pu obtenir la participation que d'un seul acteur de la communauté financière sur les 42 contacts sollicités en Angleterre, dont des responsables de banques commerciales, des sociétés de prêts à la création d'entreprise, des partenariats locaux d'entreprises (LEP), des services publics et des banques de développement. Malheureusement, cette situation n'est pas isolée puisqu'elle a déjà été signalée dans des études antérieures¹⁰. La réticence des acteurs de la communauté financière à participer à des activités visant à promouvoir l'égalité hommes-femmes en matière d'accès au financement met en lumière un problème complexe, qui nécessite un examen des préjugés, des stéréotypes, des normes et des pratiques.

3.2 Retour à une méthode de recherche plus conventionnelle

En raison du manque de participation de l'écosystème, nous avons dû changer de méthode: nous avons réanalysé les données recueillies lors d'entretiens avec les femmes entrepreneures défavorisées et les acteurs de l'écosystème lors de la phase précédente (2019 - 2021) d'AWE. Ces données reposaient sur des entretiens semi-structurés et comprenaient des questions relatives aux perceptions et aux expériences des femmes entrepreneures en matière d'accès au financement, ainsi qu'à la manière dont les acteurs de l'écosystème pourraient améliorer les services correspondants (Danho, Dann, Doyle, Ekinsmyth et al., 2021, pp.72-77). En outre, nous avons organisé deux groupes de discussion en présentiel d'une à deux heures (cf. annexe 1) avec trois femmes entrepreneures défavorisées en décembre 2022, sur la base des thèmes et problématiques relevés lors de notre étude de la documentation universitaire. Toutes les données ont été enregistrées et transcrites.

Nous avons adopté une approche inductive dans notre analyse, procédant à une lecture détaillée des données brutes pour en tirer des thèmes. Il est ressorti sept thèmes importants des deux jeux de données: les obstacles structurels, l'autocensure, les compétences financières et la connaissance des ressources de financement, les aides gouvernementales et le choc économique lié à la Covid-19. Ces thèmes sont abordés ci-après.

¹⁰ Cette situation a par exemple été évoquée dans le rapport Burt (Burt, 2015) : "Lorsque l'auteur a écrit aux 39 partenariats locaux d'entreprises pour les interroger sur leur engagement auprès des femmes entrepreneures, seuls sept ont répondu."

A smiling woman with long dark hair, wearing a light-colored top and a watch, is holding a white mug. The image has a blue overlay and yellow text. The text '4.0' is in the top left, and the main title is in the center-left.

4.0

**Obstacles
multidimensionnels
rencontrés par
les femmes
entrepreneures
défavorisées en
matière d'accès au
financement**

4.0 Obstacles multidimensionnels rencontrés par les femmes entrepreneures défavorisées en matière d'accès au financement

4.1 Obstacles structurels

Il s'agit d'un éventail de facteurs politiques et socio-économiques persistants, tels que les politiques, les pratiques et les normes qui limitent l'accès aux ressources et aux résultats positifs pour certains groupes. Nous déterminons ici les principaux obstacles structurels rencontrés par les femmes que nous avons interrogées.

4.1.1 Préjugés inconscients et discrimination

Lors de nos groupes de discussion et entretiens, certaines femmes ont fait part de leur expérience personnelle des préjugés inconscients auxquels elles sont confrontées lorsqu'elles traitent avec des services financiers. Elles ont indiqué que les employés des banques et des établissements de crédit les avaient considérées comme moins compétentes que les hommes, ne les avaient pas prises au sérieux et les avaient même humiliées. Ces femmes ont également souligné les difficultés supplémentaires rencontrées en raison de facteurs tels que leur statut de mère célibataire, de leur appartenance à une minorité ethnique et/ou de leur apparence physique, ce qui accentuait la perception du risque qu'elles représentaient et leur désavantage.

Dans un certain nombre de cas, ces femmes ont fait état d'un contraste frappant entre leurs interactions avec le secteur financier lorsqu'elles étaient accompagnées d'un partenaire masculin et lorsqu'elles étaient seules. Le langage qu'elles ont utilisé pour décrire ces incidents était souvent émotif, indiquant que ces rencontres avec les banques étaient une source importante de stress et de frustration. Par exemple, lorsque nous les avons interrogées sur les défis auxquels leur

entreprise étaient confrontés, les participantes ont donné des réponses telles que:

Donc le plus grand obstacle que j'ai rencontré (et c'est très très évident pour moi) est que lorsque j'allais voir les banques avec mon partenaire, j'étais traitée différemment. Et en tant que mère célibataire, femme et rencontrant des obstacles à l'accès, je trouve que ça change complètement la donne, ce qui est très frustrant car je suis la même personne. Avant, il n'aurait même pas remis en question la viabilité de l'entreprise, c'était toujours approuvé. Tout les prêts que nous voulions, toutes les choses, tous les projets que nous avons lancés... Et maintenant, parce que je fais tout toute seule, en tant que femme, je trouve que c'est très difficile."

(Femme entrepreneure en Angleterre, UoP-ENT-048)

"Parce que je pense qu'objectivement, il est plus difficile pour une femme de trouver un banquier, de demander de l'argent... euh... j'ai vraiment vu la façon dont les gens m'ont regardée lorsque j'étais avec mon associé. Et euh... de toute évidence, je pense que les décideurs, les banques ont un vrai préjugé sur les femmes."

(Femme entrepreneure en France, UoE-ENT-043)

Plusieurs membres d'institutions financières anglaises ayant participé à notre étude ont reconnu qu'il persistait une réticence à investir dans les femmes entrepreneures au sein du système. Selon l'un de ces participants, les institutions financières devraient adopter une approche plus "douce",

flexible et sensible au genre pour aider les femmes entrepreneures à accéder au financement et au soutien.

"Je pense que ce que nous devons faire et ce à quoi nous devons réfléchir, est de nous assurer que nous ne portons pas préjudice - inconsciemment - aux femmes entrepreneures par la manière dont nous concevons ces services."

(Acteur de l'écosystème anglais, UoP-ECO-001)

"Je pense que c'est très agressif, c'est une question de résultats, de finances, c'est un style dur, plus agressif. Alors que ce n'est pas - sans généraliser à outrance, la façon de faire d'une femme. Je pense donc qu'il faut leur être accessible et utiliser un style qu'elles souhaitent et comprennent, par exemple: "si vous voulez gérer votre entreprise et que vous avez besoin de ceci, voici le type d'aide qui est disponible." Et il faut agir plus en douceur. Je pense qu'il y existe une approche plus douce et que l'environnement ne doit pas être menaçant. Donc je ne pense pas qu'on ait suffisamment étudié ce type de soutien."

(Acteur de l'écosystème anglais, UoP-ECO-002)

Nous notons que la notion d'approche 'plus douce' pour soutenir l'accès des femmes entrepreneures défavorisées au financement peut impliquer une perspective de genre susceptible de renforcer les préjugés stéréotypés concernant les caractéristiques perçues des femmes et leur capacité à réussir dans les affaires. Une approche **sensible au genre** n'est pas nécessairement 'plus douce', mais reconnaît que **des obstacles structurels peuvent entraver l'accès des femmes au financement et aux ressources et vise à lever ces obstacles au moyen d'interventions ciblées**. Le langage est important et constitue un élément clé à prendre en considération pour encourager les femmes à utiliser des services.

Le chemin restant encore à parcourir par les banques et les prêteurs pour mettre en place le type de soutien approprié révèle que certaines femmes peuvent estimer que "ce n'est pas pour elles" ou que ce n'est pas utile car cela leur

rappelle leur statut de subordonnées. Ainsi, l'une des préoccupations soulevées était que le soutien destiné spécifiquement aux femmes (par exemple, les prêts à taux zéro ou à faible taux d'intérêt pour les femmes ou les événements réservés aux femmes) n'était pas considéré comme viable et réduisait la crédibilité des femmes et de leurs compétences.

"Je pense qu'on doit surtout faire en sorte que les femmes accèdent aux produits et aux services dont elles ont besoin. Et je ne suis pas particulièrement à l'aise avec l'idée de dire "éh bien, accordons-leur un taux d'intérêt différent." Pour être honnête, j'ai le même problème avec les réseaux réservés aux femmes par exemple. Je pense parfois qu'en faisant autant de différence, on ne les aide pas à long terme."

(Acteur de l'écosystème anglais, UoP-ECO-029)

Cela pose la question du langage utilisé et des réponses possibles, ce qui rend difficile pour les banques et les services financiers de trouver le bon ton en fournissant un soutien sans établir un rapport plus étroit avec une variété de femmes entrepreneures.

4.1.2 Antécédents de crédit des femmes et contraintes liées aux garanties

Nos entretiens ont révélé que les contraintes de garantie et le manque d'antécédents en matière de crédit constituaient des défis majeurs, décourageant certaines femmes entrepreneures d'emprunter et les détournant des services financiers traditionnels, et les excluant des mécanismes de financement.

"Je n'ai pas demandé le compte d'entreprise car je ne pense pas avoir beaucoup d'antécédents..."

(Femme entrepreneure en Angleterre, UoP-ENT-039)

Les femmes entrepreneures peuvent ainsi se retrouver dans un cercle vicieux et paradoxal, où elles doivent compter sur leur épargne personnelle ou sur le soutien de leur famille pour obtenir un financement, dont la portée est souvent bien inférieure à celle des prêts bancaires. Elles peuvent également tout simplement éviter d'emprunter,

ce qui en soi les empêche de se constituer les antécédents nécessaires pour obtenir un prêt. Par conséquent, les start-ups dirigées ou détenues par des femmes peuvent manquer leurs meilleures opportunités de croissance en début de cycle économique et avoir tendance à stagner à un niveau sous-optimal. Cela les rend alors plus vulnérables à la faillite (Quadrini, 2009; Headd, 2003), affaiblit leur profil de crédit et leur degré de solvabilité, et restreint encore plus leur accès au financement. Ce défi est souligné par un acteur de l'écosystème anglais:

"Une grande partie de la réticence à accorder un financement réside normalement dans les antécédents, ce qui crée souvent une situation inextricable: vous avez besoin d'argent pour gérer votre entreprise, mais vous ne pouvez pas l'obtenir car vous ne gérez pas votre entreprise depuis assez longtemps. Les gens veulent voir les antécédents, les registres, etc... en quelque sorte les comptes sur un ou deux ans, voire (ironiquement) certains systèmes de subventions. Par exemple, les subventions du LEP exigent souvent des comptes audités sur trois ans. Eh bien, les petites entreprises et les start-ups ne sont souvent pas dans cette situation, et ne peuvent donc pas accéder à l'aide financière dont elles ont désespérément besoin. Alors, ironiquement, on en arrive à une situation où les entreprises qui obtiennent une aide financière n'en ont probablement pas vraiment besoin, car si leur santé financière est jugée assez bonne pour se voir accorder l'argent, c'est qu'elles n'ont en probablement pas besoin."

(Acteur de l'écosystème anglais, UoP-ECO-001)

Les **frais de garde d'enfants** jouent également un rôle important dans le manque d'antécédents de crédit des femmes. C'est notamment le cas des femmes entrepreneures en Angleterre, où les frais de garde d'enfants sont parmi les plus élevés au monde (OCDE, 2023). Il se peut que ces femmes soient restées (et/ou restent encore) à la maison pour s'occuper des enfants, ce qui rend plus difficile pour elles de se constituer un historique de crédit. Nos participantes ont souvent évoqué le coût de la garde des enfants:

"Je payais plus en garde d'enfants que ce que je gagnais avec l'entreprise, ce qui m'a beaucoup freinée également."

(Femme entrepreneure en Angleterre, UoP-ENT-048)

"[...] je n'avais pas les moyens de payer une nounou et des coûts supplémentaires de ce type."

(Femme entrepreneure en France, UoE-ENT-004)

"C'est difficile et je n'avais pas les moyens de mettre les enfants au centre de loisirs car ça coûte cher: 25 euros par enfant pour une journée. C'est surtout à ce niveau-là que c'est épuisant. C'est fatiguant parce qu'on doit atteindre la rentabilité économique mais pour ça, il faut libérer du temps. Et libérer du temps, c'est dépenser plus d'argent pour mettre les enfants au centre de loisirs. C'est en quelque sorte le serpent qui se mord la queue. Donc, euh... je me sens fragilisée quand les enfants y sont, je n'arrive pas à trouver un équilibre."

(Femme entrepreneure en France, UoE-ENT-002)

Dans notre étude, certaines femmes entrepreneures défavorisées ont répondu qu'elles craignaient d'être rejetées par les banques, d'être piégées par les dettes et incapables d'assumer les dépenses liées aux enfants, et d'être limitées par les garanties. La situation est particulièrement stressante pour certaines de nos participantes en Angleterre qui sont des mères célibataires qui démarrent leur entreprise, qui ont du mal à assumer les frais de garde de leurs enfants et qui perdent confiance dans les banques.

"Ça a été compliqué de tout recommencer seule en quelque sorte, je me suis heurtée à beaucoup d'obstacles, en particulier au niveau des banques. Ça a été un problème, et la garde des enfants m'a beaucoup freinée également. Car de toute évidence, quand on est associés, il y a [incompréhensible], en solo c'est très différent. Je suis dans l'entreprise, donc c'est très difficile quand je n'ai pas le temps ni la disponibilité, et la garde d'enfants est devenue hors de prix."

(Femme entrepreneure en Angleterre, UoP-ENT-048)

Ce cercle vicieux peut être aggravé par un **contrôle financier coercitif au sein du ménage**¹¹, un autre problème de taille moins abordé en ce qui concerne le manque de financement des femmes entrepreneures. Un très petit nombre de nos participantes ont expliqué à quel point ce contrôle financier coercitif avait nui à leur indépendance financière et à leurs antécédents de crédit, rendant encore plus difficile pour elles de quitter leur conjoint maltraitant¹², de démarrer leur entreprise et d'accéder à un financement bancaire.

"Je me suis laissée affaiblir financièrement. Il a ouvert de nouveaux comptes bancaires et je n'avais aucun accès à notre argent. [...] À cause du mariage, je n'ai pas d'économies, rien sur quoi compter. Je ne peux faire confiance qu'en moi-même."

(Femme entrepreneure en Angleterre, UoP-ENT-021)

Les parties prenantes de l'écosystème ont fait état de bonnes pratiques, citant des méthodes qui n'avaient plus cours, mais qui pourraient maintenant être bienvenues sur le marché.

"Lorsque je travaillais pour l'Agence de développement économique des femmes il y a 15 ans, nous avons exactement le même problème. Nous avons alors créé un fonds spécialement pour les femmes qui se voyaient refuser des prêts par les banques, et il y a de nombreuses raisons à cela. Parfois c'est parce que les femmes se lancent dans l'entrepreneuriat après avoir été mères en foyer pendant un certain temps et qu'elles n'ont pas les antécédents de crédit que d'autres ont..."

(Femme entrepreneure en Angleterre, UoP-ECO-029)

Les gouvernements ont lancé plusieurs initiatives pour remédier à ce problème, par exemple le code Invest in Women et le plan d'action Banking in Women au Royaume-Uni.

4.1.3 Représentation des femmes dans les banques et le secteur financier

La sous-représentation des femmes entrepreneures, investisseuses et dirigeantes

dans le secteur financier a été identifiée comme un problème important, qui décourage les femmes d'accéder à l'emprunt. Ce manque de représentation mine la confiance de certaines femmes entrepreneures et leur confiance dans les décideurs, en particulier lors de leurs échanges avec les banques ou les investisseurs.

Au cours de notre étude, de nombreuses femmes entrepreneures anglaises nous ont fait part de leurs réactions face au manque de représentation des femmes dans les processus décisionnels au sein des banques et parmi les investisseurs, ce qui a affecté leur confiance en elles.

"J'ai présenté mon projet à une salle d'investisseurs providentiels. Sur une trentaine de personnes, je n'ai vu qu'une seule femme dans l'assemblée, ce qui montre que l'environnement est encore très masculin. J'ai donc toujours pensé qu'il fallait juste oser mettre le pied dans l'arène, sans tenir compte du fait que je suis une femme d'affaires."

(Femme entrepreneure en Angleterre, UoP-ENT-005)

Certains acteurs de l'écosystème ont indiqué attendre des banques qu'ils promeuvent activement la représentation des femmes à des postes importants et de haut niveau. Ce point de vue va dans le sens du débat politique en cours sur le sujet. Lors de nos discussions, un certain nombre de participants français ont partagé leur opinion sur la représentation des femmes dans leur secteur d'activité, mais aucun d'entre eux n'a soulevé la question de la représentation des femmes dans le secteur bancaire en particulier.

"De même, en ce qui concerne l'accès au financement, il suffit de se rendre dans les banques pour constater que parmi les responsables, la plupart sont encore des hommes. Les entreprises et les banques ont donc un rôle à jouer également en plaçant davantage de femmes à ces postes de direction, ce à quoi les établissements de services financiers s'emploient."

(Acteur de l'écosystème anglais, UoP-ECO-028)

¹¹ Il s'agit, par exemple, d'interdire à une femme de travailler, de la forcer à s'endetter, de contrôler l'accès au compte joint ou de ne lui fournir qu'une quantité d'argent limitée pour les dépenses du ménage.

¹² D'après une étude menée en Angleterre par Women's Aid, 61 % des femmes interrogées étaient endettées en raison d'abus financiers et 37 % d'entre elles avaient une mauvaise cote de crédit à cause de cela. [Accès au rapport ici](#): Unequal, trapped & controlled. Trades Union Congress, mars 2015

"Car si vous examinez les conseils d'administration et les comités d'investissement de grand nombre d'investisseurs, vous constaterez qu'il s'agit d'hommes riches et blancs. Donc, nous proposons des mesures et des moyens pour que cela soit un peu plus inclusif et représentatif du Royaume-Uni dans son ensemble."

(Acteur de l'écosystème anglais, UoP-ECO-005)

4.2 Auto-censure financière des femmes

Malgré la persistance d'obstacles au financement fondés sur le genre dans le monde entier, qui font que les femmes entrepreneures sont moins enclines à accéder au financement, des études suggèrent que ces obstacles sont simplement "perçus" (Kwong et al., 2009; Naegels et al., 2018). Ce point de vue est corroboré par les remarques d'un des acteurs de l'écosystème, qui a également soulevé le besoin potentiel d'une base de données plus concrètes.

"... et je pense que parfois, l'obstacle est perçu comme tel. Je ne pense pas nécessairement qu'il s'agisse toujours d'un obstacle réel, mais plutôt qu'elles ont l'impression qu'elles n'obtiendront pas l'aide financière. ... Ce que nous devons examiner (et il serait intéressant de le faire du point de vue d'une banque), c'est si cela se traduit dans la réalité. Donc, si nous comparions le nombre de demande aux refus, serait-il plus important pour les femmes que pour les hommes? Pour être honnête, je ne sais pas si c'est le cas. Je pense que c'est quelque chose que nous devrions examiner."

(Acteur de l'écosystème anglais, UoP-ECO-029)

4.2.1 Perception du risque

Des études suggèrent que les femmes présentent une plus grande aversion au risque et à l'endettement, ce qui les empêche de recourir au crédit formel (Aristei et Gallo, 2016; Rose, 2019). Par conséquent, de nombreuses femmes entrepreneures peuvent être amenées à recourir

à des sources de financement informelles qui limitent leurs perspectives commerciales, les contraignant à opérer à plus petites échelles, ce qui peut les amener à quitter tout simplement le marché.

Les femmes interrogées qui présentaient ces perceptions du risque étaient généralement tributaires de leur situation économique et ne souhaitaient pas s'endetter. Elles ont également souligné qu'une croissance modérée et une plus grande prudence dans les dépenses avaient leur place pour éviter la faillite.

"Cependant, lorsqu'on est seule et qu'on veut démarrer, il n'est pas forcément facile de trouver le financement si on ne veut pas s'endetter ou parce qu'on ne veut pas nécessairement mettre en jeu son patrimoine personnel."

(Femme entrepreneure en France, UoE-ENT-018)

"Et pourtant, les chiffres montrent que les entreprises créées par des femmes démarrent plus modestement, mais sont plus viables car elles prennent moins de risques inconsidérés. Si je me suis séparée de mon associé, c'est parce qu'il avait commis de graves erreurs de gestion dans son entreprise précédente, et lorsqu'il a dû déposer le bilan, nous avons dû nous séparer juridiquement à cause de cela. Je ne pense pas que j'aurais commis les mêmes erreurs que lui. Non pas parce que je suis plus intelligente, mais parce que [...] j'accepte plus facilement d'être une petite entreprise, de commencer petit, d'avancer ainsi, étape par étape, etc. Je pense que les entrepreneurs hommes ont parfois tendance à prendre... je ne sais pas si vous allez un jour démarrer votre entreprise, mais à prendre un gros bureau qui coûte cher pour montrer qu'ils existent. Alors que la plupart des femmes démarrent sur leur table ou dans leur cuisine et vont lentement. Je pense qu'elles sont plus prudentes."

(Femme entrepreneure en France, UoE-ENT-043)

4.2.2 Manque de confiance dans les processus décisionnels des banques

Il ressort de nombreux entretiens que les femmes manquent de confiance dans leur propre entreprise et de conviction que les banques les soutiendront, ce qui les empêche de prendre contact avec ces dernières. Dans les premières phases de leur création d'entreprise, les entrepreneures s'efforcent de s'établir comme crédibles et authentiques. Certaines des femmes que nous avons interrogées se sont abstenues de solliciter un financement bancaire en raison de la perception qu'elles avaient de leur entreprise et la crainte d'être jugées et rejetées en raison de leurs antécédents. Voici les mots d'une entrepreneure française concernant sa crédibilité:

"Je pense à tous ceux qui financent, qui accompagnent. Je ne les sollicite pas parce que j'attends de faire mes preuves. Une fois que j'aurai fait mes preuves et que j'aurai quelque chose de solide, peut-être que j'irai les voir. Pour le moment, je ne leur demande pas leur avis car je sais qu'il ne sera pas positif et je ne veux pas être découragée."

(Femme entrepreneure en France, UoE-ENT-038)

On accorde peut-être trop d'importance à l'obstacle que représente le manque de confiance en soi. Une entrepreneure française, par exemple, critique le fait que les aspects cognitifs des femmes entrepreneures soient mis en avant lors de la recherche de financement et met en avant les facteurs externes (voir la question des préjugés implicites).

"Dire que si vous ne réussissez pas, c'est parce que vous n'avez pas confiance en vous ou que vous n'assumez pas assez votre projet. Oui, elle n'a pas confiance en elle parce qu'elle a été humiliée par trois banquiers. Donc, à un moment, il y a aussi une raison à cela."

(Woman entrepreneur in France, UoE-ENT-035)

Décrivant son parcours pour créer son entreprise sociale afin de soutenir des personnes comme son fils autiste, cette participante explique qu'elle évite les banques parce qu'elle vient d'un milieu défavorisé:

"Pour l'instant, j'évitais automatiquement les grandes banques car je sais qu'elles ne me soutiendraient pas tant que ça, même si Lloyds et NatWest font des choses pour les start-ups et que je sais que l'une d'elles est vraiment une entreprise sociale. Mais elles continueront à me percevoir comme une personne, donc je ne me tournerai pas vers elles en premier lieu, et c'est ça le problème."

(Femme entrepreneure en Angleterre, UoE-ENT-037)

L'expérience passée peut décourager les demandes futures. Par exemple, l'une des participantes s'était vue refuser son prêt bancaire sans explication transparente ni retour d'information constructif. La réponse de la banque s'était limitée à une approche dédaigneuse du genre "l'ordinateur dit non", la laissant frustrée et confuse.

Alors que certaines femmes peuvent se sentir découragées ou méfiantes à l'égard des banques en raison d'une expérience perçue comme discriminatoire (qu'elle soit intentionnelle ou non), un soutien pratique est nécessaire pour améliorer les interactions des femmes entrepreneures avec les banques. Cela souligne la nécessité pour les banques d'adopter une approche plus solidaire et plus transparente dans leurs relations avec les femmes entrepreneures afin de renforcer la confiance et la volonté des femmes entrepreneures défavorisées de solliciter un financement bancaire et de contribuer à établir un lien de confiance et de partenariats entre les deux.

4.3 Manque de compétences financières et de connaissance des ressources de financement

4.3.1 Compétences financières

Au cours de nos entretiens, les femmes entrepreneures interrogées ont été nombreuses à citer leur manque de compétences financières et de connaissance des ressources de financement comme un obstacle important. Ce manque de connaissances est souvent lié à leur statut socio-économique, un grand nombre de femmes n'ayant peut-être pas été suffisamment exposées aux questions financières ou

n'ayant peut-être pas eu accès à des réseaux d'expertise appropriés. En conséquence, elle peuvent être amenées à rechercher des financements auprès de leurs amis et de leur famille ou à ne pas rechercher de financement du tout. Ce manque de connaissances et de sensibilisation peut entraver la croissance de leur entreprise.

Nous avons observé que ce défi était parfois liée à l'âge ou au handicap perçu de la femme entrepreneure, celles étant jeunes, âgées ou atteintes d'un handicap rencontrant plus de difficultés en raison de leur manque perçu d'expérience ou d'expertise.

"[Et pourquoi avez-vous opté pour le financement participatif?] Eh bien, à cause de mon handicap, j'ai dû souscrire un IVA (Assurance emprunteur), ce qui signifie que je ne peux pas demander de prêt ou quoi que ce soit d'autre, et qu'il m'est extrêmement difficile d'obtenir une subvention, car une poignée seulement d'organismes envisageront de me financer. C'est pour cette raison que j'ai dû me tourner vers le financement participatif et qu'à l'heure actuelle, en cas de déficit, je dois payer de ma poche. Je ne demande pas de prêt ou ce genre de choses."

(Femme entrepreneure en Angleterre, UoP-ENT-004)

En France, les personnes interrogées ont évoqué un soutien plus personnalisé:

"Nous menons des actions volontaires pour aider les jeunes femmes de moins de 26 ans ayant un faible apport personnel à accéder à la création d'entreprise, car ce sont elles qui ont le plus de mal à accéder aux prêts bancaires. [...] Nous ciblons surtout les femmes en recherche d'emploi, les jeunes ayant peu d'argent ou les plus de 50 ans. Ce sont plutôt ces profils qui ont des difficultés à accéder aux prêts bancaires."

(Acteur de l'écosystème français, UoE-STA-010)

Les réseaux solides sont avantageux et prévalent auprès des individus les plus favorisés. Par exemple, une femme disposant d'un solide réseau a pu obtenir un financement en utilisant ses ressources familiales:

"[J'ai emprunté à] Mon père, pour ne pas payer d'intérêts car je n'ai pas de carte de crédit ou quoi que ce soit d'autre et je ne sais pas si j'aurais besoin d'un prêt professionnel, par l'intermédiaire de l'entreprise, ou personnel. Je ne sais pas, je n'en sais pas assez sur tout ça."

(Femme entrepreneure en Angleterre, UoP-ENT-040)

En revanche, les femmes entrepreneures plus défavorisées à cet égard sont susceptibles de se retrouver prises au piège des contraintes financières. Par exemple, une participante immigrée ayant peu d'économies ou d'antécédents de crédit et d'emploi en France, nous a fait part de ses difficultés:

"C'est vrai que nous avons vu quelques financiers. Ils nous ont expliqué que pour pouvoir emprunter, il fallait avoir des économies. Et dans mon cas, je n'en ai pas. Je n'ai jamais travaillé ici. J'ai travaillé en Afrique, mais ici je n'ai pas de revenus. Je ne peux pas réaliser mon projet en m'appuyant sur les revenus de mon mari, donc c'est un handicap. Lorsqu'ils me demandent quel apport j'aurai, je ne sais pas. Il y a ce côté-là."

(Femme entrepreneure en France, UoE-ENT-022)

L'importance des réseaux a également été soulignée dans l'élaboration de la demande de prêt (par exemple, lors de la préparation d'une proposition commerciale). Certaines ont trouvé le processus difficile et se sont convaincues de ne pas être "douées avec les chiffres", malgré leurs idées commerciales viables. D'autres femmes ont expliqué que leurs difficultés étaient liées à un manque général de soutien ou à leur dyslexie. Les femmes disposant de réseaux professionnels ont pu faire appel à un soutien: par exemple, l'une de nos participantes a sollicité l'aide sur ses réseaux sociaux par l'intermédiaire d'un professionnel du financement. Au cours de la première phase de notre étude, nous avons constaté que ces réseaux

était l'apanage des femmes ayant un statut socio-économique élevé (Danho, Dann, Doyle, Ekinsmyth et al., 2021).

"..Au début, la banque n'était pas si enthousiaste à l'idée de me prêter de l'argent parce que j'avais besoin d'acheter du stock, donc je demandais des sommes d'argent assez importants, ce qu'elle ne voyait pas d'un si bon œil alors que nous n'avions pas vendu grand-chose à ce stade. C'était donc difficile et je devais avoir confiance en mes produits. J'ai également fait appel à un directeur financier pour m'aider à établir les prévisions et les chiffres. Les chiffres n'étant vraiment pas mon point fort, je savais que j'allais avoir besoin d'un peu d'aide à ce niveau-là. J'ai donc trouvé la personne qui pouvait m'aider à établir les prévisions, les chiffres et à faire les calculs. Et puis évidemment, cela m'a ensuite aidé à aller à la banque et nous avons également trouvé quelques investisseurs cette année."

(Femme entrepreneure en Angleterre, UoP-ENT-005)

Pour relever ce défi, des prestataires de services aux entreprises aident les entrepreneures à élaborer leur business plan et les mettent en relation avec les grandes enseignes bancaires et les prêteurs.

"Donc, ce que nous faisons, c'est préparer cette jeune femme jusqu'à ce qu'elle comprenne ce qu'est un business plan, qui sont ses clients et les prix qu'elle va facturer. Ensuite, nous la renvoyons vers ces groupes car ils proposent des prêts de démarrage, ce qui n'est pas notre cas. Nous veillons donc à ce qu'elles disposent de ces prêts et collaborons également avec la banque HSBC pour nous assurer qu'elles comprennent ce que sont les comptes bancaires, avec l'appui du responsable local."

(Acteur de l'écosystème anglais, UoP-ECO-025)

"Nous proposons des programmes de soutien. Nous faisons également de la médiation bancaire. Nous les aidons à préparer les réunions avec les banques et leur argumentaire au banquier. Nous travaillons sur leur business plan. Il nous arrive aussi d'intervenir une fois qu'elles ont rencontré le banquier. Nous appelons le banquier, avec leur accord bien sûr, pour aller débriefer avec eux, voire pour aller signer leur projet."

(Acteur de l'écosystème français, UoE-STA-023)

4.3.2 Connaissance des sources de financement alternatives

Il est nécessaire de sensibiliser les femmes entrepreneures aux sources alternatives qui peuvent leur permettre d'accéder à un financement, par exemple les subventions de l'État, les prêts à la création d'entreprise ou le financement participatif.

"J'aimerais faire l'éloge de la société de prêts à la création d'entreprise, qui propose un financement aux start-ups sous forme de prêt personnel, qui examine votre business plan et qui vous apporte donc ce type de soutien financier."

(Femme entrepreneure en Angleterre, UoP-ENT-029)

Les pôles d'information du public jouent un rôle important pour faire connaître les sources de financement aux femmes entrepreneures:

"...L'un des services qui m'a beaucoup aidé est Hive ("la ruche") de la bibliothèque de Portsmouth. Ils ont accès à une base de données sur les subventions, ce qui m'a été extrêmement utile."

(Femme entrepreneure en Angleterre, UoP-ENT-013)

Certains des acteurs de l'écosystème anglais que nous avons interrogés estiment que les ressources de financement adaptées aux femmes entrepreneures défavorisées sont limitées ou ne sont pas assez largement diffusées pour atteindre ces communautés.

"Je pense donc que le véritable problème d'un point de vue stratégique et structurel, est celui de la visibilité. Je pense qu'il existe des opportunités et des financements, mais je ne pense pas que cela soit bien diffusé. Je ne pense pas qu'on atteigne les bonnes personnes, celles qui veulent vraiment savoir comment démarrer une entreprise. Ou, si ces personnes sont déjà en activité et dirigent une petite entreprise, je ne suis pas sûr qu'elles sachent vraiment où aller pour obtenir cette aide. Donc selon moi, d'un point de vue stratégique, il s'agit plus d'une question de visibilité que d'autre chose, car suis persuadée qu'il existe des financements, mais je ne suis pas sûre qu'ils soient accessibles dans la mesure où les gens ne savent tout simplement pas où les chercher."

(Acteur de l'écosystème anglais, UoP-ECO-038)

"[...] De manière générale, l'initiative doit venir de l'entrepreneur. Mais il est vrai que cela ne se fait pas tout seul. L'entrepreneur homme ou femme doit être autonome pour aller chercher les informations, puis, une chose entraînant une autre, dans l'écosystème, il ou elle réalisera que plusieurs associations existent, etc. Mais il est vrai que si la personne ne cherche pas, elle ne saura pas nécessairement où trouver les informations. Je sais que la CCI essaye de diffuser l'information au maximum, mais ce n'est pas toujours le cas... Ensuite, il y a des formes particulières de financement, par exemple l'ADIE pour les personnes qui n'ont pas les moyens, etc. Je sais que la CCI communique pas mal là-dessus."

(Acteur de l'écosystème français, UoE-STA-005)

Le financement participatif est une autre source alternative de financement que les femmes entrepreneures peuvent envisager, par exemple le programme de financement participatif réservé aux femmes de NatWest en association avec Crowdfunder UK, appelé "Back Her Business" ou Crowdfunder. Les femmes ont estimé que ces solutions étaient égalitaires et certains acteurs reconnaissent qu'elles sont extrêmement utiles pour les microcrédits.

"D'où le financement participatif, car ce ne sont pas les banques mais les gens qui décident de ce qu'ils vont vous donner, et c'est la bonne volonté et le projet qui entrent en jeu."

(Femme entrepreneure en France, UoE-ENT-013)

"Et je pense que c'est vraiment intéressant, car il ne s'agit pas d'énormes sommes d'argent. Vous pourriez avoir l'équivalent de 1 000 \$, par exemple, dans ce programme de microcrédit. Mais l'impact de ce financement est absolument énorme. Et il est toujours remboursé, il n'y a pas de défauts de paiement. Et ça, pour moi, c'est un message très puissant. Parce que ça veut dire que vous n'avez pas besoin de grosses sommes d'argent, que vous n'avez pas besoin de rechercher un montant énorme d'investissement en fonds propres, que vous n'avez pas besoin de vous endetter lourdement pour monter votre entreprise."

(Acteur de l'écosystème anglais, UoP-ECO-029)

4.4 Flexibilité des aides publiques

Une grande partie des femmes entrepreneures interrogées ont dû compter sur les prestations sociales et les emplois à temps partiel pour subvenir aux besoins de leur famille, tout en développant progressivement leur entreprise. Malgré des difficultés financières, ces femmes sont restées déterminées et résilientes dans la poursuite de leurs objectifs entrepreneuriaux. Il était crucial pour elles de développer lentement leur entreprise, car cela leur permettrait de se constituer un historique de stabilité financière pour améliorer leur cote de crédit et leur taux de réussite au moment de demander un prêt bancaire. Si elles n'y parvenaient pas, beaucoup de femmes entrepreneures défavorisées pouvaient être considérées comme des emprunteurs à haut risque en raison de facteurs tels que les contraintes de garantie et le manque d'antécédents de crédit et d'emploi.

Pour soutenir les femmes entrepreneures en difficulté financière qui sont déterminées à développer leur entreprise, il est essentiel que les autorités proposent des aides pratiques et

flexibles. Cela bénéficie à l'économie tout en améliorant la cohésion sociale, car de nombreuses entrepreneures que nous avons interrogées avaient à cœur de contribuer à leur communauté par le biais de leur entreprise.

4.4.1 Crédit universel

Dans notre étude, les femmes entrepreneures défavorisées d'Angleterre ont été nombreuses à indiquer que le crédit universel¹³ était primordial pour leur survie personnelle, mais qu'il nécessitait d'être bien compris. L'une des femmes interrogées a fait l'éloge du soutien apporté par le centre pour l'emploi, qui lui avait permis de comprendre comment le crédit universel l'aiderait à s'engager dans le monde du travail.

"C'est là que [rédigé] le centre pour l'emploi a été, encore une fois, bien plus utile, car le conseiller a littéralement tout passé en revue et je suis automatiquement passée au crédit universel, donc voilà. Tout le monde en parle de manière négative, mais le conseiller m'a montré que je me s'en sortais mieux en travaillant. Donc c'est incroyable de comprendre cela, car beaucoup de gens pensent "Je ne vais pas retourner au travail parce que je vais perdre ceci, ou cela." Il m'a montré que même avec un revenu de base et en étant à mon compte, je gagnerais mieux ma vie. Donc c'est ce qui m'a aussi motivée à y aller et à ne plus dépendre des allocations. On ne les perd pas toutes, on a toujours les allocations des enfants."

(Femme entrepreneure en Angleterre, UoP-ENT-040)

Néanmoins, certaines de nos participantes ont soulevé le problème des conditions d'attribution du crédit universel, qui ne tiennent pas compte du fait que les femmes peuvent développer leur entreprise tout en travaillant à temps partiel pour gagner leur vie. L'une d'entre elles explique:

"... mais le fait est que le gouvernement nous dit, en gros, qu'il nous aidera à suivre ce plan et à monter une entreprise par le biais du crédit universel, mais que si nous n'atteignons pas tel revenu minimum au

12e mois, c'est peine perdue. C'est un problème énorme, c'est un mécanisme public, et je ne suis pas d'accord avec ça."

(Femme entrepreneure en Angleterre, UoP-ENT-037)

Au démarrage de leur entreprise, par crainte de perdre leurs prestations à cause du crédit universel, certaines femmes entrepreneures défavorisées ont indiqué avoir décidé de se désinscrire auprès de l'HMRC¹⁴ et renoncé à leur entreprise.

"Mon inquiétude était que si j'empruntais cette voie, il arriverait quelque chose à mon argent et ça me ruinerait. Si je manquais un seul paiement, ça me ruinerait complètement. Et donc, avec [l'associée de la femme interrogée], nous avons décidé de changer notre façon de travailler et, en gros, elle m'a employée sur la base d'un contrat zéro heure."

(Femme entrepreneure en Angleterre, UoP-ENT-022)

Afin de préserver leur entreprise, d'autres femmes entrepreneures défavorisées se sont abstenues de recourir au crédit universel, et l'on perçu comme une perspective intimidante, malgré des difficultés financières qu'elles rencontrent.

"Au départ, nous ne comptons pas nous-mêmes en tirer un revenu, nous comptons travailler environ 20 heures par semaine bénévolement. Pour l'instant, nous ne pouvons pas, nous dépendons toujours de l'aide au revenu et de l'allocation pour les aidants et nous essayons de nous passer du crédit universel qui est une perspective trop effrayante pour notre famille. Et tant que nous ne nous versons pas de salaire, nous ne pouvons pas prendre le risque de perdre ces aides."

(Femme entrepreneure en Angleterre, UoP-ENT-038)

En résumé, le crédit universel peut dissuader les femmes défavorisées du Royaume Uni de se lancer dans l'entrepreneuriat (Johnston et al., 2022), ce qui peut à son tour limiter leurs chances de parvenir à l'indépendance financière et perpétuer l'inégalité entre les genres.

¹³ Un programme d'aide sociale au Royaume-Uni. [Accéder ici.](#)

¹⁴ His Majesty's Revenue and Customs, l'administration fiscale et douanière du Royaume-Uni.

4.4.2 NACRE, ACRE et RSA

En revanche, les aides financières semblent être plus nombreuses pour les salariés français créant leur entreprise, avec par exemple, l'ACRE (Aide à la création ou à la reprise d'une entreprise), le NACRE (Nouvel accompagnement à la création ou la reprise d'entreprise) et le RSA (Revenu de solidarité active). Toutefois, certaines de ces prestations excluent ces mêmes femmes des prêts bancaires et d'autres sources de financement.

"[Question: Et vous n'avez pas envisagé de faire appel à une banque?] Non, car je n'ai droit à rien en raison du fait que je suis au RSA, les gens au RSA n'ont droit à rien."

(Femme entrepreneure en France, UoE-ENT-019)

Des associations françaises telles que France Active Bretagne comblent les lacunes des ces aides gouvernementales en garantissant les prêts bancaires des femmes entrepreneures à hauteur de 80%.

"Mais nous pouvons dire à une femme qui souhaite créer son entreprise et qui vient donc nous voir que, si elle est enregistrée à Pôle emploi et cherche un emploi, nous pouvons couvrir son prêt à hauteur de 80%. La banque ne risque donc rien à prêter de l'argent car, en cas de problème, nous rembourserons 80% du prêt à la place de cette femme."

(Acteur de l'écosystème français, UoE-STA-031)

Autre exemple, l'ADIE (Association pour le droit à l'initiative économique) aide particulièrement les personnes défavorisées qui rencontrent des difficultés pour accéder aux formes traditionnelles de financement (notamment le financement bancaire).

"Je ne pouvais pas demander de prêt bancaire car j'étais au chômage et que je n'avais pas d'argent, et les banques n'auraient pas voulu que je le fasse. Mais j'ai demandé un prêt auprès de l'ADIE, une association qui permet aux personnes sans emploi rejetées par les banques d'emprunter. [...] Donc voilà: j'ai contracté

un prêt que je rembourse ailleurs, mais une grande partie du prêt à été remboursée. Là-bas, j'ai pu obtenir un prêt à un taux de je ne sais plus combien et un prêt à taux zéro, et ils m'ont aussi aidé à obtenir une subvention de 300 euros."

(Femme entrepreneure en France, UoE-ENT-041)

Il existe une marge d'innovation considérable dans ce secteur. Une entrepreneure française ne pouvait pas prétendre à un prêt bancaire en raison de ses antécédents médicaux, après avoir subi un AVC à l'âge de 22 ans. À la suite de cette expérience, elle a créé son entreprise pour aider d'autres femmes confrontées à des problèmes de santé similaires et ayant des difficultés à obtenir un prêt bancaire.

"[...] Cette histoire d'AVC m'est revenue à la figure d'une manière très violente... Voilà ! Je me suis retrouvée complètement exclue du prêt, malgré un accès financier. [...] Je me suis donc retrouvée dans la situation de beaucoup de personnes qui sont exclues de l'emprunt bancaire en France."

(Femme entrepreneure en France, UoE-ENT-012)

4.5 Chocs économiques externes

Nous avons constaté que certaines start-ups dirigées par des femmes entrepreneures défavorisées n'ont pas pu accéder à une grande partie des aides financières de l'État pendant la Covid-19, en raison de l'absence d'historique de compte. L'un des acteurs de l'écosystème anglais interrogé explique:

"Mais je dirais que les femmes entrepreneures ont été touchées de manière disproportionnée, celles-ci ayant souvent la garde principale des enfants. Nous savons que plus de 90% des familles monoparentales ont une femme à leur tête, et il était donc très difficile pour elles de concilier travail et école à la maison. Je pense que les mesures telles que le chômage partiel étaient équitables, mais ce que nous avons constaté chez [organisme de la personne interrogée],

c'est que beaucoup d'entrepreneures (en particulier de start-ups) étaient exclues d'une grande partie des aides financières de l'État car leur comptabilité n'avait pas plus d'un ou deux ans. Elles ont donc été touchées de manière disproportionnée, et comme notre activité est centrée sur les start-ups, nous l'avons très clairement constaté."

(Acteur de l'écosystème anglais, UoP-ECO-010)

L'un des acteurs de l'écosystème français a déclaré s'être occupé de femmes entrepreneures défavorisées auxquelles les banques demandaient plus de documents, ainsi que des conditions de prêt plus strictes, qu'à leurs homologues masculins. Les normes inégales et discriminatoires imposées aux femmes entrepreneures défavorisées peuvent rendre leur entreprise plus vulnérable et compromettre leurs chances de se remettre des crises économiques.

"Tout en se retrouvant confrontées aux prêts garantis mis en place par le gouvernement pendant la Covid, mais j'ai eu des femmes au téléphone qui m'ont dit qu'elles étaient à nouveau confrontées à des banques qui leur demandaient bien plus de justificatifs qu'à leurs homologues masculins pour obtenir un prêt garanti par l'État. C'est fou, mais c'est vrai."

(Acteur de l'écosystème français, UoE-STA-031)

La hausse des taux d'intérêt en 2022 a rendu encore plus difficile l'accès au financement bancaire pour les femmes entrepreneures défavorisées.

"[...] Je dépense de ma poche, sans disposer de financement. Et c'est assez inquiétant, surtout dans le climat d'incertitude actuel. Les banques ne sont pas disposées à prêter de l'argent car les taux d'intérêt sont fous et qu'elles ont restreint tous les emprunts à des projets sûrs et qu'elles savent qu'elles vont maximiser leur profit."

(Femme entrepreneure en Angleterre, UoP-ENT-048)

Pour répondre à ce type d'inquiétude, le secteur envisage de rechercher des fonds propres plutôt que de proposer un financement par emprunt, afin de contrer le problème de l'augmentation de l'endettement.

"Je pense aussi que l'ampleur du financement par emprunt, une des activités centrales de [l'organisme de la personne interrogée], est énorme. Il est très librement disponible et je pense donc que le niveau d'endettement des gens par rapport à celui d'il y a 20 mois est énorme. C'est très important. C'est pourquoi l'un des principaux changements que nous avons apportés chez [organisme de la personne interrogée] a été d'arrêter de proposer des financements par emprunt et d'adopter une sorte de solution en quasi-fonds propres avec accord de partage des recettes. C'est un changement très important que nous avons effectué en raison de Covid."

(Acteur de l'écosystème anglais, UoP-ECO-010)



5.0

Conclusions et recommandations

5.0 Conclusions et recommandations

Il est nécessaire de mettre en place un soutien financier post-Covid "sensible au genre" et "sensible aux désavantages." Les entreprises féminines ont été durement touchées, en particulier celles du secteur des services ou en phase de démarrage, ainsi que celles des femmes ayant des responsabilités familiales. Alors que notre étude reflète les données disponibles sur l'entrepreneuriat féminin, nos conclusions identifient des niveaux supplémentaires de désavantages, qui rendent plus difficile pour les femmes entrepreneures de changer leur situation et de démarrer leur entreprise.

5.1 Lutter contre les préjugés implicites

Le terme 'préjugés implicites' désigne différentes réactions et décisions subconscientes fondées sur des normes sociétales et des stéréotypes néfastes. Par exemple, le fait de considérer que les femmes représentent un risque économique plus important que les hommes ou d'utiliser un langage qui les déresponsabilise peut constituer un obstacle considérable à leur prise de contact avec les banques. Il est néanmoins possible d'identifier ces pratiques et d'y remédier en révélant et en étudiant les préjugés implicites sous-jacents. Ainsi, des attitudes et un langage potentiellement plus inclusifs peuvent être adoptés afin de promouvoir un meilleur accès aux services financiers pour toutes les femmes entrepreneures.

On pourrait notamment mettre en place les mesures suivantes:

- **Formation de sensibilisation aux préjugés implicites** au sein du secteur financier et bancaire dans le cadre d'initiatives EDI plus globales, en suivant par exemple les axes suivants: comprendre les données sur les écarts en matière de prêts; défis structurels et perçus par les femmes défavorisées; exemples d'expériences de femmes et d'intersections de désavantages; solutions potentielles à ces défis.
- **Meilleure interface avec les femmes entrepreneures** et défavorisées pour comprendre leurs besoins en matière de financement, afin d'adapter les produits à leurs besoins spécifiques, y compris en utilisant un langage de responsabilisation.

5.2 Prise en compte des antécédents de crédit des femmes

Nos entretiens ont révélé qu'il était difficile pour les femmes jeunes, en mauvaise santé, issues de l'immigration ou ayant connu des interruptions de carrière de se constituer des antécédents de crédit. Les femmes entrepreneures peuvent rencontrer des difficultés supplémentaires qui nuisent à leur cote de crédit et à leur indépendance financière, telles que le coût élevé de la garde d'enfants et un contrôle financier coercitif au sein de leur ménage. Celles qui bénéficient de prestations gouvernementales peuvent voir avoir du mal à passer de l'aide sociale à l'entrepreneuriat.

Malheureusement, ces problèmes peuvent affecter de manière disproportionnée les femmes entrepreneures défavorisées qui n'ont pas des contacts sociaux et un réseau de soutien suffisants. Les barrières culturelles et sociétales peuvent exacerber ces défis, et les acteurs de l'écosystème peuvent ne pas mesurer pleinement les difficultés propres à ces femmes.

Pour remédier à ces problèmes, il peut être utile de:

- **Proposer des prêts et des produits financiers qui soutiennent les femmes entrepreneures** à long terme, en particulier celles qui ont une entreprise à croissance lente, travaillent à temps partiel ou appartiennent au secteur social ou de la solidarité sociale.
- Offrir aux femmes entrepreneures défavorisées une formation et un développement aux **méthodes de financement alternatives** qui leur sont plus accessibles que les voies traditionnelles. Il peut également s'avérer nécessaire de fournir des ressources telles

que l'accès numérique et le Wifi à celles qui cumulent les désavantages.

5.3 Gestion des problèmes d'autocensure et de perception

Nos participantes ont cité diverses raisons de ne pas s'engager dans le processus de demande de prêt, notamment le fait de penser ne pas y avoir droit, leurs expériences négatives antérieures et le sentiment que leur entreprise n'était pas prête ou ne correspondait pas au profil garantissant un financement. Des facteurs externes, comme une visibilité insuffisante des femmes dans le processus décisionnel, le manque de transparence des décisions prises et les préjugés implicites, peuvent également saper leur confiance dans les décisions de prêt. Afin de remédier à cela, les prêteurs doivent donc prendre des mesures de suivi des données et d'évaluation de leurs pratiques pour garantir l'équité, adopter des codes de conduite promouvant l'inclusion, et augmenter le nombre de femmes aux postes de décision dans le secteur bancaire.

Il est essentiel d'établir des relations de confiance, notamment en reconnaissant les différentes formes d'entreprises que les femmes peuvent développer et en soutenant les entreprises sociales pour lutter contre les inégalités au sein de la société. Le rapport Rose (Rose, 2019) recommande de développer les programmes de destinés aux entrepreneurs et aux banquiers sur place. Nos participantes ont également apprécié les programmes incitatifs et les événements gratuits organisés par les banques pour aborder les problèmes de perception rencontrés par les femmes entrepreneures.

- **La collecte et le partage de données sur les prêts ventilés par genre** sont nécessaires pour permettre aux décideurs politiques et aux chercheurs de mieux comprendre les disparités de genre en matière de financement. Les femmes ont également besoin de ces données pour déterminer si leurs inquiétudes implicites concernant l'équité des décisions de prêt se confirment en pratique. Cela comprend la publication de tout écart en matière de prêt afin de renforcer la confiance des femmes, ainsi que des plans d'action visant à atténuer ces disparités.
- **Il est également nécessaire de viser la parité des genres lors du recrutement de femmes** pour la prestation de services et la

sensibilisation, ainsi que le recrutement positif de femmes défavorisées dans les banques et leurs réseaux de soutien.

- **Le financement et le partenariat avec des chercheurs pour une analyse d'impact plus basée sur le genre** des initiatives d'aide commerciale et financière des secteurs privé et public sont essentiels.

5.4 Améliorer les compétences financières des femmes

Les femmes entrepreneures ont apprécié les programmes d'éducation financière proposés lors des ateliers de développement d'entreprise. Toutefois, elles n'ont pas toujours confiance dans leurs propres capacités. En outre, certaines femmes entrepreneures indiquent que les réseaux informels de soutien professionnel sont une aide précieuse pour maîtriser les aspects financiers de leur activité. Néanmoins, celles qui sont défavorisées en raison de leur statut socio-économique ne disposent peut-être pas d'autant de relations.

Il est possible d'améliorer les compétences financières des femmes défavorisées par les moyens suivants:

- **Programmes d'éducation et de formation** tels que les ateliers, les bootcamps, la formation en ligne et le mentorat de l'AWE. Les autorités locales et les organismes tels que les partenariats locaux d'entreprises (LEP) pourraient apporter un soutien personnalisé aux femmes entrepreneures en fonction du contexte local, et en mettant l'accent sur l'éducation financière et les formes de financement alternatives. Il est nécessaire de mettre en place des programmes plus sensibles au genre qui répondent spécifiquement aux difficultés propres aux femmes entrepreneures défavorisées.
- **Éducation financière précoce.** Le gouvernement britannique a lancé des programmes visant à améliorer les compétences financières des enfants et des jeunes; des initiatives du secteur privé y ont également contribué. Toutefois, l'éducation financière n'est pas dispensée de manière uniforme au Royaume-Uni. La France, elle, a déjà intégré l'éducation financière au programme scolaire national.

References

- Alesina, A. F., Lotti, F., & Mistrulli, P. E. (2013). Do Women Pay More for Credit? Evidence from Italy. *Journal of the European Economic Association*, 11, 45–66.
- Asiedu, E., Freeman, J. A., & Nti-Addae, A. (2012). Access to Credit by Small Businesses: How Relevant Are Race, Ethnicity, and Gender? *American Economic Review*, 102(3), 532–537.
- Bernstein, S., Korteweg, A., & Laws, K. (2017). Attracting Early-stage Investors: Evidence from a Randomized Field Experiment. *Journal of Finance* 72(2), 509–538.
- Bigelow, L., Lundmark, L., McLean Parks, J., & Wuebker, R. (2014). Skirting the Issues Experimental Evidence of Gender Bias in IPO Prospectus Evaluations. *Journal of Management* 40(6), 1732–1759.
- Blanchflower, D. G., Levine, P. B., & Zimmerman, D. J. (2003). Discrimination in the Small-Business Credit Market. *The Review of Economics and Statistics*, 85(4), 930–943.
- Blundell, R., Dias, M.C., Joyce, R., & Xu, X. (2020). COVID-19 and Inequalities. Institute for Fiscal Studies, London.
- Burt, L. (2015). The Burt Report: Inclusive Support for Women in Enterprise, The National Archives, Kew, London TW9 4DU.
- Cannon, T. (2022). Women as Entrepreneurs: Lessons Unlearned?. Enterprise Research Centre Insight Paper.
- Carter, S., Shaw, E., Lam, W., Wilson, F. (2007). Gender, Entrepreneurship, and Bank Lending: The Criteria and Processes Used by Bank Loan Officers in Assessing Applications. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 427–444.
- Cavalluzzo, K. S., Cavalluzzo, L. C., & Wolken, J. D. (2002). Competition, Small Business Financing, and Discrimination: Evidence from a New Survey. *The Journal of Business*, 75(4), 641–679.
- Cowling, M., Marlow, S., & Liu, W. (2020). Gender and bank lending after the Global Financial Crisis: Are Women Entrepreneurs Safer Bets?. *Small Business Economics*, 55, 853–880.
- Coleman, S. (2000). Access to capital and terms of credit: A comparison of men- and women-owned small businesses. *Journal of Small Business Management*, 38(3), 37–52.
- Danho, E. J., Dann, Z., Doyle, A., Ekinsmyth, C., Huang, S., Johnston, K., Pickernell, D. G., & Yarrow, E. L. (2021). Baseline Report 1 - Entrepreneurial Ecosystems in France and the UK: The Perspectives of Disadvantaged Female Entrepreneurs and Stakeholders in the Entrepreneurial Ecosystem. *Accelerating Women's Enterprise*. <https://www.acceleratingwomensenterprise.uk/about/research/>
- Danho, E. J., Dann, Z., Doyle, A., & Johnston, K. (2021). Report 2 - Good Practice and Opportunities: Evolution of the Entrepreneurial Ecosystem for Disadvantaged Female Entrepreneurs. *Accelerating Women's Enterprise*. <https://www.acceleratingwomensenterprise.uk/about/research/>
- Federation of Small Businesses (FSB). (2018). Supporting Women's Enterprise in the UK: The Economic Case.
- Goffee, R., & Scase, R. (1985). *Women in Charge: The Experiences of Female Entrepreneurs*. George Allen and Unwin.
- Goffee, R., & Scase, R. (1983). Business Ownership and Women's Subordination: A Preliminary Study of Female Proprietors. *Sociological Review*, 31, 624–648.
- Gompers, P. A., Gornall, W., Kaplan, S. N., Strebulaev, I. A. (2020). How Do Venture Capitalists Make Decisions? *Journal of Financial Economics*, 135(1), 169–190.
- Headd, B. (2003). Redefining Business Success: Distinguishing Between Closure and Failure. *Small Business Economics*, 21(1), 51–61.
- Henley, A. & Reuschke, D. (2020). Covid and Self-Employment in the UK. Enterprise Research Centre Policy Briefing.
- Huang, X., Wang, X., & Han, L. (2023). Gender and Credit Self-rationing: Evidence from UK SMEs. Working Paper. University of Portsmouth.

- Johnston, K., Danho, E., Yarrow, E., Cameron, R., Dann, Z., Ekinsmyth, C., Busoi, G., & Doyle, A. (2022). Governance and Public Policies: Support for Women Entrepreneurs in France and England? *International Review of Administrative Sciences*, 1-9.
- Kwong, CCY., Jones-Evans, D., & Thompson, P., (2012). Differences in Perceptions of Access to Finance between Potential Male and Female Entrepreneurs: Evidence from the UK. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 18 (1), 75-97
- Manolova, T. S., Brush, C. G., Edelman, L. F., & Elam, A. (2020). Pivoting to Stay the Course: How Women Entrepreneurs Take Advantage of Opportunities Created by the COVID-19 Pandemic. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 38(6), 481-491.
- Marlow, S. & Patton, D. (2005). All Credit to Men? *Entrepreneurship, Finance, and Gender. Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(6), 717-735.
- Mascia, D. V., & Rossi, S. P. S. (2017). Is There a Gender Effect on the Cost of Bank Financing? *Journal of Financial Stability*, 31, 136-153.
- Moro, A., Wisniewski, T. P., & Mantovani, G. M. (2017). Does a Manager's Gender Matter When Accessing Credit? Evidence from European data. *Journal of Banking & Finance*, 80, 119-134.
- Naegels, V., Mori, N., & D'Espallier, B. (2018). An Institutional View on Access to Finance by Tanzanian Women-Owned Enterprises. *Venture Capital*, 20 (2).
- OECD (2023), Net Childcare Costs (Indicator). doi: 10.1787/e328a9ee-en (Accessed on 09 March 2023)
- Ongena, S., & Popov, A. (2016). Gender Bias and Credit Access. *Journal of Money, Credit and Banking*, 48(8), 1691-1724.
- Office for National Statistics (ONS). (2020). Coronavirus and the Self-Employed. Available at: <https://www.ons.gov.uk/employmentandlabourmarket/peopleinwork/employmentandemployeetypes/articles/coronavirusandselfemploymentintheuk/2020-04-24>
- Quadrini, V. (2009). Entrepreneurship in Macroeconomics. *Annals of Finance*, 5(3-4), 295-311.
- Rose, A. (2019). The Rose Review of Female Entrepreneurship. Available at: <https://www.gov.uk/government/publications/the-alison-rose-review-of-female-entrepreneurship>.
- Rouse, J., & Trehan, K. (2020). A Review of Assumptions Underlying Women's Enterprise Policy Initiatives. *SOTA Review No 38: March 2020*.
- Rouse, J. (2020). UK Parliament Women and Equalities Committee Inquiry - Unequal impact: Coronavirus (Covid19) and the impact on people with protected characteristics. Manchester Metropolitan University.
- Redman, J. (2021). 'Chatting Shit' in the Jobcentre: Navigating Workfare Policy at the Street-Level. *Work, Employment and Society*.
- Stephan, U., Zbierowski, P., & Hanard, P-J. (2020). *Entrepreneurship and Covid-19: Challenges and Opportunities*. King's College London.
- Thébaud, S. (2015). Status Beliefs and the Spirit of Capitalism: Accounting for Gender Biases in Entrepreneurship and Innovation. *Social Forces*, 94(1):61-86.
- Tinkler, J. E., Whittington, K. B., Ku, M. C., & Davies, A. R. (2015). Gender and Venture Capital Decision-Making: The Effects of Technical Background and Social Capital on Entrepreneurial Evaluations. *Social Science Research*, 51:1-16.
- Torres, J., Maduko, F., Gaddis, I., Iacovone, L., & Beegle, N. (2020). The Impact of the COVID-19 Pandemic on Women-Led Businesses. Policy Research Working Paper 9817. World Bank Group, Washington DC, USA.
- Wellalage, N., & Locke, S. (2017). Access to Credit by SMEs in South Asia: Do Women Entrepreneurs Face Discrimination. *Research in International Business and Finance*, 41, 336-346.
- Wu, Z., & Chua, J. H. (2012). Second-Order Gender Effects: The Case of U.S. Small Business Borrowing Cost. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(3), 443-463

Appendix 1.

Questions semi-structurées pour les groupes de discussion

1. Quels sont les secteurs d'activité de vos entreprises? Comment vos entreprises sont-elles actuellement financées? Quelles sont les ressources ou possibilités de financement souhaitables pour vos entreprises? Êtes-vous optimistes quant à ces ressources?
2. Que pensez-vous du fait de s'adresser aux banques pour accéder à un financement en vue de démarrer ou de développer son entreprise (c'est-à-dire l'expérience positive ou négative d'une démarche auprès d'une banque pour obtenir un financement)?
3. Quelles sont, selon vous, les sources d'informations les plus utiles en ce qui concerne la recherche de financement?
4. Quels obstacles ou inquiétudes vous dissuadent d'accéder à des ressources financières et de quelles manières attendez-vous d'être soutenues?
5. Quelles sont vos connaissances et votre niveau de contrôle dans la prise de décisions financières pour maintenir et développer votre entreprise?
6. Savez-vous ce qu'est le contrôle financier coercitif au sein d'un ménage?
7. Quels aspects de votre entreprise et de votre activité d'entrepreneure ont été le plus affectés par la Covid-19?

