

2023

RAPPORT 4 - LA VIE À L'INTERSECTION:

**Études de cas intersectionnelles
de Femmes entrepreneurs**

Accelerating Women's Enterprise/Accélérer l'entrepreneuriat
des femmes France et Angleterre



EN BREF

Les 22 études de cas de ce volume illustrent les expériences des femmes entrepreneures, leur ténacité et les défis qu'elles ont dû relever au cours de la phase de démarrage et d'expansion de leur entreprise, tant en France qu'en Angleterre, dans la région de la Manche. Elles sont tirées d'une enquête plus large menée auprès de 76 femmes entrepreneurs socialement défavorisées qui ont participé à des entretiens réalisés dans le cadre de l'initiative Accelerating Women's Enterprise (en français: Accélérer l'entrepreneuriat des femmes, 2019-2023) du Fonds européen de développement régional.

Intersections de l'identité

L'"intersectionnalité" des femmes, ou leurs multiples identités croisées, notamment l'âge, l'appartenance ethnique, la couleur, la religion, la nationalité, le handicap, le statut économique et la situation géographique, est à l'origine de leurs expériences uniques. La combinaison de ces identités croisées peut ajouter de nouvelles couches de difficultés ou d'obstacles qui affectent l'accès des femmes à des ressources telles que l'argent et le capital social (relations productives), ainsi que les approches qu'elles utilisent pour surmonter ces obstacles lorsqu'elles créent leur propre entreprise. Les types d'entreprises lancées et leurs trajectoires de croissance économique sont également influencés par les difficultés que peuvent rencontrer les femmes qui s'acquittent de leurs obligations sociales en tant que mères, filles, épouses, etc. tout en poursuivant leur identité entrepreneuriale.

Leur motivation à créer une entreprise

Le modèle de l'entreprise sociale, également connu sous le nom de modèle français de solidarité sociale, et les modèles économiques plus conventionnels sont tous deux utilisés comme base pour les motivations des femmes entrepreneurs à créer des entreprises. Nombre de leurs entreprises (telles que les organisations caritatives dans le domaine de la santé, l'aide aux enfants autistes, les communautés pour les femmes enceintes isolées, etc.) visent à résoudre des problèmes sociétaux qui peuvent résulter de leur propre expérience. En outre, ils sont poussés par le besoin de résoudre leurs problèmes financiers, de santé mentale et d'épanouissement personnel.

Leur parcours

Dans ces situations, leur implication active dans la découverte de réseaux appropriés susceptibles de leur donner accès à des ressources au sein de l'écosystème entrepreneurial met en évidence leur incroyable résilience et leur persévérance dans le parcours entrepreneurial. Cela souligne également le rôle crucial que jouent les amis et la famille en apportant un soutien matériel et émotionnel. L'accès au capital social permet aux personnes de faire face à certains des problèmes croisés liés à leurs obligations de soins, à leur situation économique, à leur handicap et à leur lieu de résidence. Toutefois, leurs tentatives sont parfois entravées par des croyances stéréotypées véhiculées par des acteurs extérieurs, ce qui limite leur accès à la légitimité et à l'influence au sein des écosystèmes. Cependant, les femmes entrepreneurs se sont révélées très ingénieuses et elles utilisent souvent ces situations difficiles comme motivation pour créer des entreprises qui exercent une influence à la fois sur leur propre vie et sur la vie des communautés dans lesquelles elles vivent.

TABLE DES MATIÈRES

03 EN BREF

07 1.0 Introduction

10 2.0 CAS ANGLAIS

11 Étude de cas 1: UoP ENT 039

"Cela vous donne une raison de vivre ou de travailler."

13 Étude de cas 1: UoP ENT 040

"Je me sentais très seul et j'ai eu l'impression d'être dans le même bateau que tant d'autres."

15 Étude de cas 3: UoP ENT 003

"Je peux au moins travailler à temps partiel ou me concentrer un peu plus sur l'entreprise, si elle fonctionne bien."

17 Étude de cas 4: UoP ENT 007

"Croyez-moi, 95 % des entreprises sont des entreprises dirigées par des Caucasiens à [endroit], c'est donc un marché difficile pour moi."

20 Étude de cas 5: UoP ENT 010

"Il n'est jamais trop tard pour créer une entreprise Non, non, jamais trop tard, jamais trop tard."

22 Étude de cas 6: UoP ENT 011

"Ce qui me retient pour l'instant, c'est le syndrome de l'imposteur, le fait de penser que je dois suivre plus de formations et fabriquer plus de produits."

24 Étude de cas 7: UoP ENT 017

"J'ai décidé de créer cette application pour que plus personne ne se sente seul pendant la grossesse ou même après la naissance de l'enfant."

26 Étude de cas 8: UoP ENT 029

"D'une certaine manière, j'ai affiné mon identité dans le sens où je me considère comme une personne forte."

29 Étude de cas 9: UoP ENT 031

"Cela m'a donné un sentiment de puissance parce que je savais au moins que si c'était la seule chose qu'ils pouvaient critiquer, ils ne critiquaient en fait aucun travail."

31 Étude de cas 10: UoP ENT 037

"Si les systèmes étaient en place pour soutenir les familles à faible revenu, les familles avec des jeunes handicapés, ce service ne serait pas aussi nécessaire."

34 Étude de cas 11: UoP ENT 004

"J'ai l'impression que l'écosystème pense que je ne sais rien."

37 Étude de cas 12: UoP ENT 001

"Il est certain que les relations au sein du foyer s'en ressentent, car il joue un rôle non traditionnel, celui de mère, et moi celui de père."

40 3.0 CAS FRANÇAIS

41 Étude de cas n° 13: UoE ENT 022

"Je me suis rendu compte ici [en France], pour être autonome, c'est vrai que quand on est en famille, dans la vie de couple, il faut amener son petit bout de brique avec soi."

44 Étude de cas n° 14: UoE ENT 038

"Je viens d'un milieu social très modeste. Ainsi, toutes mes difficultés ont fait que je n'ai pas pu accéder à l'échelle sociale."

47 Étude de cas n° 16: UoE ENT 043

"Il m'a vraiment fallu des années pour trouver les bons contacts, et euh pour réussir à adapter mon offre à une population moins, enfin, beaucoup plus différente de celle de Paris."

49 Étude de cas n° 16: UoE ENT 043

"Il m'a vraiment fallu des années pour trouver les bons contacts, et euh pour réussir à adapter mon offre à une population moins, enfin, beaucoup plus différente de celle de Paris."

52 Étude de cas n° 17: UoE ENT 021

"Il existe des programmes de financement qui vous sont interdits parce que vous êtes une femme de plus de trente-cinq ans... cela me frustre."

55 Étude de cas n° 18: UoE ENT 001

"Cela m'a permis de me rassurer... de mettre les choses en place, et donc d'être une bonne mère et une bonne entrepreneuse."

57 Étude de cas n° 19: UoE ENT 002

"Nous nous sommes dit qu'il serait bon d'organiser un groupe de femmes entrepreneurs dans la région. Nous nous sommes donc organisés..."

59 Étude de cas 20: UoP ENT 003

"Si je n'avais pas d'enfants, si je pouvais aller dans les grandes foires internationales et développer mon activité..."

61 Étude de cas 20: UoP ENT 003

"Vous pouvez [retomber malade] et ne pas être en mesure de gérer votre projet. Ou peut-être qu'il n'existera pas, mais au moins tu seras en bonne santé."

65 Étude de cas 22: UoP ENT 006

"...tu ne comprends pas parce que tu es trop jeune!"

67 4.0 CONCLUSIONS

69 5.0 RÉFÉRENCES

Liste des auteurs

Dr Beldina Owalla – Université de Portsmouth

Ms Ekoua Jose-Maria Danho - Université d'Essex

Liste des contributeurs

Dr Marta Fernandez De Arroyabe Arranz

Dr Georgiana Busoi

Dr Zoe Dann

Dr Kholoud Mohsen

Dr Misagh Tasavori

Nous tenons à remercier toutes les participantes aux programmes Accelerating Women's Enterprise de France et du Royaume-Uni, qui ont volontairement partagé avec nous leurs expériences et leurs points de vue. Veuillez noter que toutes les personnes interrogées ont participé volontairement à l'étude et que l'anonymat leur a été accordé afin de garantir le respect de l'éthique. Les participants ne sont donc pas nommés.

Le principal correspondant de ce rapport à l'université de Portsmouth est le Dr Zoe Dann, zoe.dann@port.ac.uk.



10

INTRODUCTION

1.0 Introduction to the Research

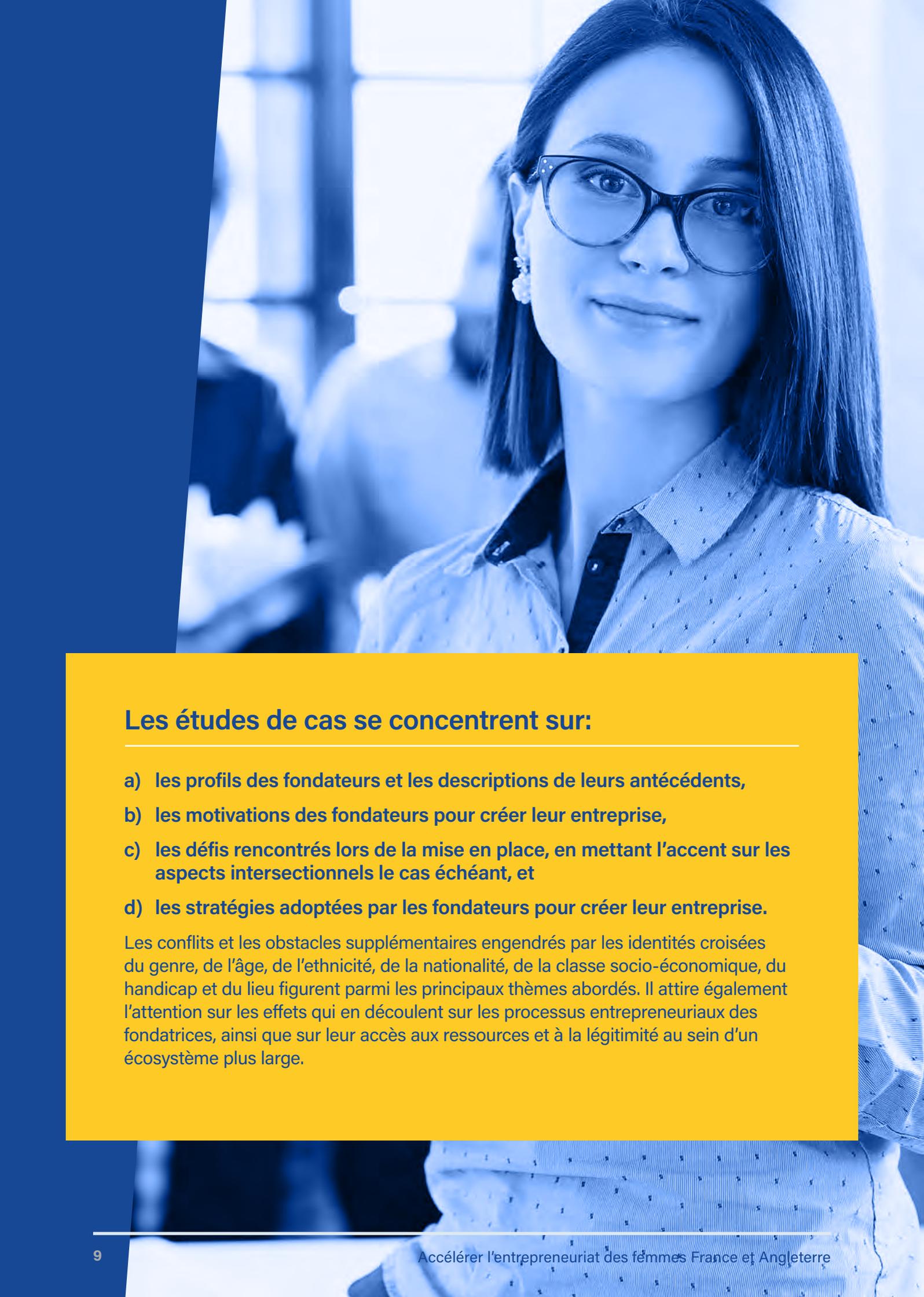
Cette étude met en lumière les expériences des femmes chefs d'entreprise qui sont confrontées à un "désavantage", qui viennent de démarrer ou qui ont des difficultés à développer leurs activités. Dans le cadre du projet du Fonds européen de développement régional, Accelerating Women's Enterprise, nous présentons une collection d'études de cas créées à partir de 64 entretiens menés entre 2019 et 2023.

La contribution des entreprises dirigées par des femmes au développement économique, à la croissance et au bien-être de la société est mondialement reconnue (Poggesi et al., 2016). Il est donc important de comprendre les facteurs qui facilitent ou entravent leur accès aux ressources au sein des écosystèmes entrepreneuriaux (Neumeyer et al., 2019). Même si les femmes entrepreneurs peuvent être confrontées à des défis similaires en matière d'accès aux ressources au sein des écosystèmes, elles diffèrent considérablement en termes de motivations et de perceptions des opportunités (Kelley et al., 2017). En outre, les choix et la progression de la carrière entrepreneuriale des femmes sont fortement liés à des hypothèses structurelles (Marlow & Swail, 2014). L'exclusion dans les écosystèmes entrepreneuriaux peut être en partie attribuée au fait que l'entrepreneuriat est autant un phénomène social qu'économique. Les facteurs contextuels tels que le lieu, la culture, les normes sociales et la politique, dont il a été démontré qu'ils influençaient considérablement les activités entrepreneuriales des femmes, influenceront donc également leur capacité à développer le capital social au sein des écosystèmes (Carter et al., 2012; De Vita et al., 2014; Jennings & Brush, 2013).

Cependant, jusqu'à récemment, la recherche sur les femmes et d'autres groupes sous-représentés, a largement ignoré cette diversité au sein du groupe, en se concentrant sur des dimensions spécifiques du désavantage entrepreneurial de manière isolée (Knight, 2016; Martinez Dy, 2020), et en négligeant l'impact de facteurs contextuels plus larges (Neumeyer et al., 2019). Par conséquent, les couches supplémentaires de désavantages créées par l'intersection de catégories identitaires telles que le sexe, l'appartenance ethnique, la race, l'âge, la classe sociale, le handicap ou le lieu de résidence restent largement sous-explorées, tant dans la recherche que dans la politique. L'intersectionnalité, une théorie féministe noire développée par des femmes de couleur dans les années 1960/70, se concentre sur les interactions entre les catégories identitaires de différence dans les vies individuelles, les pratiques sociales, les idéologies culturelles, les dispositions institutionnelles, et les résultats ultérieurs de ces interactions en termes de pouvoir (Davis, 2008; Samuels & Ross-Sheriff, 2008).

Afin d'explorer les liens et les dépendances entre les différents acteurs et les institutions sociétales plus larges, nous devons utiliser une approche intersectionnelle lors de l'analyse des récits des femmes entrepreneurs (Atewologun, 2018). Cette approche nous permet de mieux apprécier les avantages et les inconvénients liés à l'intersection des catégories identitaires, ainsi que les effets que cela a sur la capacité des personnes à accéder aux ressources et à occuper des positions d'autorité légitimes au sein des écosystèmes entrepreneuriaux (Gorbacheva et al., 2019; Romero & Valdez, 2016).

Nous présentons 22 études de cas (12 au Royaume-Uni et 10 en France) dans la section suivante. Ces cas sont basés sur des entretiens menés avec des femmes entrepreneurs qui ont participé au programme Accelerating Women's Enterprise (AWE).



Les études de cas se concentrent sur:

- a) les profils des fondateurs et les descriptions de leurs antécédents,
- b) les motivations des fondateurs pour créer leur entreprise,
- c) les défis rencontrés lors de la mise en place, en mettant l'accent sur les aspects intersectionnels le cas échéant, et
- d) les stratégies adoptées par les fondateurs pour créer leur entreprise.

Les conflits et les obstacles supplémentaires engendrés par les identités croisées du genre, de l'âge, de l'ethnicité, de la nationalité, de la classe socio-économique, du handicap et du lieu figurent parmi les principaux thèmes abordés. Il attire également l'attention sur les effets qui en découlent sur les processus entrepreneuriaux des fondatrices, ainsi que sur leur accès aux ressources et à la légitimité au sein d'un écosystème plus large.



2.0

CAS ANGLAIS

“Cela vous donne un but à atteindre ou une sorte de raison de vivre.”

L'UoP ENT 039 est un entrepreneur senior de race blanche (âgé de plus de 50 ans) et vit dans une zone rurale socialement défavorisée. Son entreprise existe depuis près de trois ans et demi. Elle a un bon niveau d'éducation, avec un diplôme d'architecte, et possédait auparavant une entreprise d'architecture dans son pays d'origine. Toutefois, lorsqu'elle a émigré au Royaume-Uni, elle a choisi de ne pas occuper un emploi formel, mais plutôt des emplois à temps partiel, en raison de ses responsabilités familiales.

“J’ai passé quelque temps en Irlande. Lorsque j’ai déménagé en Angleterre il y a 15 ans, j’étais une mère au foyer parce que je ne voulais pas mettre mes enfants dans une école et les laisser pendant que je cherchais un emploi et tout le reste”

Ces responsabilités ne se limitent pas à sa famille nucléaire, mais s'étendent également à **l'aide apportée à ses enfants** dans le cadre de leurs responsabilités. Dans ce cas, nous constatons que les responsabilités familiales et de soins sont prioritaires dans les décisions concernant la carrière ou les opportunités à poursuivre.

“J’avais l’habitude de travailler à temps partiel pour faire du nettoyage et d’autres travaux de ce genre, mais il y a cinq ans, j’ai déménagé à [lieu] parce que ma fille aînée venait de créer sa propre entreprise et avait besoin d’une baby-sitter pour son petit-enfant. C’est ainsi que je me suis retrouvée à [lieu], je suppose que j’étais censée être une grand-mère baby-sitter. Grâce à la scolarisation de mon petit-fils, j’ai maintenant le temps et la place de reprendre mon travail.”

Le choix de donner la priorité à la famille n'est pas toujours une décision simple et peut avoir un impact sur d'autres aspects du sentiment d'identité. Le sentiment d'être "invisible" peut avoir un impact sur l'estime de soi, comme le montre **l'impact positif de son idée d'entreprise sur son bien-être mental.**

“Je suppose qu’après avoir passé autant de temps à la maison, on commence à avoir l’impression de ne pas être là; je crois que je me sentais invisible. Par conséquent, le fait d’avoir une idée qui me vient et d’y travailler a été motivant et excitant, et tout le monde m’a soutenu. Cela vous donne un but à atteindre ou une sorte de raison de vivre. Du point de vue de la santé mentale, cela a été bénéfique”

En ce qui concerne la poursuite d'une voie entrepreneuriale, elle s'appuie sur ses expériences les plus récentes en travaillant avec sa fille dans l'industrie du mariage.

“Comme elle est photographe de mariage, j’ai été à la périphérie de toute l’industrie du mariage et j’ai aidé à des choses comme le stylisme et les séances de photos et à tenir de grands appareils d’éclairage, entre autres choses.”

Néanmoins, bien que son idée d'entreprise soit claire, nous avons constaté qu'elle hésitait encore à la poursuivre en raison de diverses difficultés perçues, telles que les problèmes d'accès, la peur de l'échec, la méconnaissance du système

réglementaire, etc. Comme les études précédentes, nous avons constaté que le soutien de la famille et des amis proches est considéré comme un facteur clé pour encourager les femmes à entreprendre.

“La principale chose qui me retient est que je ne conduis pas, mais je vais devoir y remédier et prendre des leçons de conduite. Une autre chose que je n’ai jamais faite, c’est parler en public; j’ai toujours été le gamin qui restait à la maison lorsqu’il fallait parler devant un groupe ou autre.”

“J’ai donc discuté avec elle de ce que je pourrais faire dans le même domaine, et j’ai pensé - en fait, j’ai pensé - que ce serait un travail merveilleux pour mon mari. J’ai donc essayé de le persuader de devenir [professionnel] parce qu’il a plus d’expérience interpersonnelle et tout ça. Alors, quand il s’est tourné vers moi et m’a demandé: “Eh bien, pourquoi ne le fais-tu pas?”, j’ai pensé: “Oui, pourquoi ne pas le faire? je me suis dit: “Oui, pourquoi je ne le ferais pas?”. J’essaie de l’encourager à faire quoi que ce soit, mais cela m’intéresse et j’ai une vision claire de la chose.”

Nous avons également constaté que **l’accès aux bons réseaux** joue un rôle important en aidant les femmes à surmonter les différents défis liés à la création d’entreprise. Ces réseaux permettent d’accéder à la formation, mais surtout constituent un système de soutien qui facilite le parcours entrepreneurial.

“Mais lorsque [nom] m’a appelée et m’a demandé si je voulais participer à des réunions de femmes d’affaires organisées dans mon quartier, j’ai répondu: “Oui, s’il vous plaît”. L’accès aux modules qui m’ont été proposés a donc réellement lancé, ou plutôt démarré, mon aventure entrepreneuriale.”

“Ils fournissent, à mon avis, certains services, mais comme il s’agissait d’un événement conçu exclusivement pour les femmes, c’était peut-être aussi moins intimidant. Nous étions toutes dans le même bateau, même si nous nous trouvions à des stades légèrement différents de notre voyage, de notre voyage d’affaires, et c’était donc aussi l’occasion de rencontrer d’autres femmes partageant les mêmes idées. Il était bon d’avoir le soutien des femmes,

d’apprendre ce qu’elles faisaient et comment nous pouvions collaborer.”

“Alors oui, je ne me suis pas sentie dépassée parce que j’ai pu recevoir de l’aide, suivre des instructions, avancer à mon propre rythme et être sûre que, finalement, avec un peu de chance, je sortirai de l’autre côté avec de l’argent, de l’estime de soi et toutes ces autres choses.”

En outre, l’accès à ces réseaux est souvent influencé par des identités telles que le statut social, le niveau d’éducation et le lieu de résidence, les personnes issues de milieux plus favorisés étant susceptibles d’avoir un meilleur accès à des réseaux plus avantageux. Dans ce cas, l’UoP ENT 039 est en mesure de mettre en commun les ressources de sa famille proche.

“Oui, parce qu’elle travaille dans ce domaine. En outre, ma deuxième fille la plus jeune, qui est très douée pour la technologie, a créé mon site web et s’est occupée d’autres tâches connexes pour moi. Cela m’a permis d’éviter ce qui aurait été une dépense de démarrage importante. J’ai eu la chance d’avoir des membres de ma famille qui peuvent m’aider à créer des logos et d’autres choses de ce genre.”

Ce cas met en évidence les tensions auxquelles de nombreuses femmes entrepreneurs sont confrontées dans différentes sociétés, en essayant de se conformer simultanément aux normes sociales féminines liées à la “féminité” et aux normes sociales masculines associées au fait d’être un “entrepreneur”. Les identités conflictuelles se croisent et peuvent exercer une influence négative sur la décision des femmes de se lancer dans l’entrepreneuriat. Ils peuvent avoir un impact sur le sentiment d’efficacité personnelle des femmes (c’est-à-dire la perception de leur capacité à lancer avec succès une entreprise) et donc sur leur accès aux ressources et à la légitimité au sein de l’écosystème au sens large.

ÉTUDE DE CAS 2: UoP ENT 040

“Je me suis d’abord sentie très seule avant de réaliser combien d’autres personnes étaient dans ma situation.”

L’UoP ENT 040 est un entrepreneur naissant de race blanche âgé de moins de 35 ans et vivant dans une zone rurale. Son entreprise est en phase de prédémarrage. Auparavant, elle a travaillé dans un bureau pendant près de dix ans, avant de passer à l’industrie cosmétique, où elle a travaillé dans un salon de coiffure pendant trois ans. Sa décision de créer sa propre entreprise a été motivée par la nécessité d’avoir des horaires de travail plus flexibles afin de pouvoir s’occuper de ses responsabilités familiales.

“J’ai toujours eu un emploi auparavant, j’ai fait un mélange de travail de bureau pendant 11 ans, puis j’ai travaillé dans un salon de coiffure pendant trois ans avant de tomber enceinte et de revenir à la maison à [endroit].”

“C’est la première fois que je travaille à mon compte cette année, alors oui, c’est un peu effrayant, mais j’ai hâte d’y être. En fait, c’est pour me fondre dans la vie de famille. La flexibilité est essentielle dans ma situation, car je suis un parent isolé, tout comme le fait de travailler en fonction des garderies.”

HSa décision de créer une entreprise a été influencée par une combinaison de nécessité et d’opportunité. Elle souhaite transformer sa passion pour le nail art en une entreprise rentable, et son expérience professionnelle dans ce secteur lui permet de rechercher des opportunités dans ce domaine. Cependant, elle cherche également à se doter d’un plan de secours ou d’un filet de sécurité au cas où son entreprise n’aboutirait pas. Cela répond à son besoin d’avoir une source de

revenus, car elle n’a actuellement aucune autre source d’emploi. L’une des stratégies qu’elle adopte pour atteindre cet objectif est d’acquérir la formation et les qualifications nécessaires pour devenir prothésiste ongulaire. Cela lui permet non seulement de s’assurer qu’elle pourra trouver un emploi si nécessaire, mais aussi d’établir une relation de confiance avec ses futurs clients.

“J’aimerais faire des manucures pour les drag-queens, les cosplayers et d’autres marchés spécialisés. Depuis 2012 environ, je m’intéresse beaucoup au nail-art. Même lorsque je travaillais dans un bureau, j’avais l’habitude de rentrer à la maison et de bricoler sur ma station d’ongles et de faire des ensembles d’ongles, que je vendais dans le cadre d’une petite entreprise, mais c’était strictement un passe-temps.”

“Si je n’y arrive pas avec les ongles à presser, je suis une technicienne en ongles qualifiée de niveau III et je travaillerai dans un salon de coiffure. Et je continuerai à travailler en tant qu’indépendante. Je commencerai donc par la pose d’ongles à la presse parce que c’est plus créatif et que c’est vraiment ma passion. Oui, j’ai fait mon stage de manucure et pédicure, et j’ai fini mon diplôme d’onglerie l’année dernière. Donc, oui, j’ai une passion, mais il n’est pas nécessaire d’être qualifié pour faire ce genre de choses, donc c’est juste un soutien. Les gens croient que vous connaissez la santé des ongles, et ce n’est pas simplement parce que vous ne savez pas de quoi vous parlez.”

Cependant, elle perçoit toujours le parcours de la création d'entreprise comme un parcours difficile et stimulant. L'un d'entre eux porte sur les questions d'efficacité personnelle (confiance) et sur ses doutes et ses craintes quant à la réussite de l'entreprise.

“J’ai encore beaucoup de doutes ou de craintes à propos de la création de ma propre entreprise parce que c’est tellement nouveau. Je pense qu’avoir un salaire régulier qui arrive tous les mois à la même date, et même un plan de pension et tout le reste, et maintenant il s’agit de tout faire soi-même du côté de la comptabilité, n’est-ce pas?”

“Il y a des choses qui font que je ne me sens pas prête. C’est une question de temps, car j’ai fait du stock - j’ai probablement environ 25 [heures de garde d’enfants] - et de courage, car mettre mon travail sur le marché est assez effrayant.”

Un autre défi concerne les questions de légitimité auprès des parties prenantes. En effet, l’UoP ENT 040 estime que les perceptions stéréotypées des parties prenantes pourraient faire croire que son entreprise n’est pas légitime.

“En raison de ce que je veux faire, j’ai du mal à être prise au sérieux. Les gens peuvent rire parce que beaucoup d’entre eux ne portent pas d’ongles pressés au quotidien, mais c’est pour des événements spéciaux.”

“D’autres prétendent que c’est assez simple; l’un est peintre/décorateur et l’autre comptable; ils en ont entendu parler, ils savent comment cela fonctionne et ils peuvent le faire. Mais moi, je me demande plutôt si je suis sûr que ce sera une entreprise viable. Donc, oui, je crois que les gens peuvent penser que c’est une blague ou qu’ils n’en ont jamais entendu parler.”

Certains des défis les plus structurels concernent son identité en tant que mère et l’équilibre entre vie professionnelle et vie privée qui en découle. Son statut économique a également un impact sur le type de ressources auxquelles elle peut accéder, ce qui a ensuite un impact sur le développement de son entreprise.

“Il ne me reste plus beaucoup de temps pour commencer à travailler pour le magasin [nom] que j’ai déjà créé. Mais je progresse, et peut-être qu’en septembre, elle [son enfant] bénéficiera de 30 heures de garde d’enfants, et je pourrai vraiment commencer.”

“La première est que je n’ai pas de Wi-Fi chez moi. La seule chose que je pouvais m’offrir était l’offre groupée BT Basics, qui coûte environ 12 livres sterling par mois, et il a fallu des mois pour m’en informer.”

L’importance des réseaux capables de donner accès à un capital social indispensable est également soulignée. Ces réseaux procurent un sentiment d’appartenance à une communauté tout en permettant d’interagir avec d’autres personnes qui se trouvent dans une situation similaire.

“Je me suis d’abord sentie très seule avant de réaliser combien d’autres personnes étaient dans ma situation, ce qui m’a vraiment aidée. En particulier, j’ai participé à quelques événements de mise en réseau, ce qui a été très agréable, car j’ai rencontré des personnes qui n’étaient pas dans notre cours et j’ai rencontré encore plus de gens.”

“Cela vient par vagues, non, je passe par des phases, surtout après avoir été dans la pièce avec les filles et avoir eu des séances avec [nom], surtout les autres filles, même si [nom] est merveilleuse, mais surtout le fait d’être avec les autres filles, elles vous donnent vraiment un coup de fouet en vous disant “oui, nous pouvons le faire.”

Ce cas met en évidence les défis auxquels les femmes entrepreneurs sont confrontées pour équilibrer les tensions entre des identités féminines souvent conflictuelles et l’identité entrepreneuriale masculine. Les difficultés rencontrées par les femmes et d’autres groupes sous-représentés pour accéder à la légitimité dans les écosystèmes sont également évidentes dans ce cas. Il souligne la nécessité de mieux comprendre comment des facteurs socio-économiques plus larges contraignent souvent les femmes entrepreneurs et influencent leurs processus entrepreneuriaux.

ÉTUDE DE CAS 3: UoP ENT 007

“Si tout se passe bien, je pourrai travailler à temps partiel ou me concentrer davantage sur l’entreprise.”

L’UoP ENT 003 est une entrepreneuse senior (plus de 50 ans) issue d’une minorité ethnique qui gère son entreprise d’artisanat depuis environ trois ans et demi. Elle est titulaire d’un diplôme de premier cycle et travaille actuellement. Elle a commencé son activité comme un hobby et a appris les différentes techniques au fur et à mesure de sa progression.

“Mais quand j’ai commencé, je pense que c’était plus un passe-temps, donc ça aide, puisque c’était un hobby plutôt que... de vous aider à vous détendre après une longue journée de travail.”

“Je n’ai pas d’expérience dans le domaine de l’artisanat et je n’ai pas reçu de formation en tissage; j’ai appris au fur et à mesure. Non, et comme je l’ai déjà dit, je ne me suis jamais considérée comme particulièrement artistique, et je n’ai commencé que récemment, comme un passe-temps, et je suis simplement intéressée par l’apprentissage. Je me suis dit “ça a l’air assez intéressant, je vais apprendre”, puis je me suis lancé, j’ai appris davantage et j’ai continué. Donc, non, je n’ai pas eu de formation particulière avant cela.”

Elle peut ainsi continuer à travailler à temps plein tout en développant son entreprise. Cette stratégie lui offre un filet de sécurité et pourrait également être due au manque de confiance en soi et d’efficacité personnelle ressenti lors de la création de l’entreprise.

“C’est pourquoi j’ai décidé de commencer maintenant, car je sais qu’il faut des années pour qu’une entreprise s’établisse. Et comme il s’agit d’une entreprise d’artisanat, je ne suis pas vraiment artiste ou bricoleuse, mais je vais faire de mon mieux et commencer maintenant, en espérant que cela se développera. Et si tout se passe bien, je pourrai travailler à temps partiel ou me concentrer davantage sur l’entreprise.”

“Je ne savais rien quand j’ai commencé, et je n’étais même pas sûre de devoir commencer. Une fois que j’ai vu la procédure et que je sais si c’est faisable, si je peux vraiment commencer... essayer... parce que parfois, ne pas savoir ce qui vous attend est ce qui vous empêche d’avancer. Vous n’avez aucune idée de l’ampleur de la tâche, ni de ce qui est nécessaire, ni si ce sera ceci ou cela. Vous avez beaucoup de questions à poser.”

Cependant, **ce doute** n’est pas seulement ressenti au début, mais il a également un impact sur la façon dont l’UoP ENT 003 développe son entreprise. Cela entraîne des retards dans l’expansion de l’entreprise, et le désir d’obtenir des informations supplémentaires avant d’aller de l’avant peut être considéré comme un moyen d’acquiescer une plus grande assurance avant de franchir le pas.

“Et puis il y a le doute: est-ce que j’en sais vraiment assez pour être capable d’éduquer les autres? Voilà donc les choses qui me retiennent, mais elles me préoccupent depuis longtemps, depuis plus d’un an maintenant. J’y pense toujours, et je suis sûr que j’y penserai jusqu’à ce que ces questions trouvent une réponse et que j’aie un peu plus de connaissances. Mais je

sais que je ne dois pas y penser trop longtemps, car l'occasion me manquera."

En outre, comme c'est souvent le cas pour les femmes entrepreneurs, **le manque de ressources financières et le manque de temps** pour se concentrer sur l'entreprise sont des défis à relever. Néanmoins, l'absence de responsabilités familiales est perçue comme un avantage.

"Oui, j'aimerais animer des séminaires. Je l'ai fait, mais il y a d'autres facteurs que je dois prendre en considération, tels que l'espace et le loyer, et idéalement, je préférerais le faire à partir de chez moi. Mais il semble qu'il soit impossible de le faire à la maison, compte tenu du loyer, de l'espace et de l'exigence d'une assurance, donc tout est une question de détails pratiques."

"C'est parfois difficile, surtout la nuit et le week-end. Heureusement - ou malheureusement - je n'ai pas d'enfants, j'ai donc un peu plus de temps libre le week-end et le soir. Et il peut être difficile de faire autre chose après une journée de travail."

En ce qui concerne la commercialisation de ses produits, les difficultés rencontrées sont notamment le manque de compétences et de confiance pour s'engager dans la vente en face à face, ainsi que le manque de savoir-faire technologique qui faciliterait la commercialisation en ligne de son entreprise.

"Je pense que c'est probablement comme les compétences informatiques - je ne sais pas, même la création de mon site web, je n'ai aucune expertise en la matière, mais c'est le genre de choses que vous ne faites pas régulièrement et vous manquez de connaissances et de confiance."

"J'utilise principalement les médias sociaux, mais il m'arrive de faire de la publicité sur Facebook parce que ce n'est pas trop cher. Et comme je vends sur [site web], je veux regarder la publicité sur [site web], mais je ne comprends toujours pas comment fonctionne la tarification de la publicité. Comme il s'agit d'une petite entreprise, je ne veux pas dépenser trop d'argent pour la publicité, et j'ai également essayé de faire de la publicité sur Instagram."

"La bibliothèque [Place] vend des articles. Toutes ces choses vous obligent à faire preuve d'une grande audace et d'une grande force de caractère. Je trouve cela difficile, alors je fais bonne figure et j'essaie d'approcher quelques personnes, mais je me décourage aussi."

Une autre stratégie mise en œuvre par l'UoP ENT 003, avec un succès limité, consiste à trouver des groupes de soutien. Elle souligne l'importance de disposer de réseaux ciblés qui tiennent compte non seulement de la composition hommes-femmes, mais aussi des types d'entreprises.

"Le [réseau] est situé ici. Je ne sais pas trop comment l'exprimer. Ce type d'entreprise est différent, ce qui est fantastique pour eux parce que c'est probablement excellent pour eux, mais je n'ai pas l'impression d'en tirer ce qu'il faut pour mon entreprise artisanale. Je me fiche de savoir s'il n'y a que des femmes - si c'est le cas - ou s'il y a des hommes, parce que je crois que c'est le domaine, l'industrie, parce que si ce sont les bonnes personnes, cela n'a pas vraiment d'importance qu'elles soient des femmes ou des hommes."

"J'ai récemment découvert que [le site web] avait son propre groupe de soutien, et c'est probablement mon meilleur réseau pour ce que je fais. Mais comme je ne les ai découverts que récemment, je ne manquerai pas d'approfondir la question. D'ailleurs, vous connaissez sans doute la [fondation] aujourd'hui, et je suis d'ailleurs assez ravie que quelque chose comme ça existe. Je dois encore aller vérifier, mais il semble qu'ils aient la capacité de rassembler les gens."

Ce cas souligne l'impact du manque d'efficacité personnelle sur les intentions de création des femmes entrepreneurs, ainsi que sur les phases de développement et de croissance de leurs entreprises. La mise en place de la formation nécessaire pourrait être une solution possible. Une autre question connexe est celle de la disponibilité de réseaux capables de fournir les systèmes de soutien nécessaires. Il est important de tenir compte de la localisation et de la composition de ces réseaux ciblés.

ÉTUDE DE CAS 4: UoP ENT 007

“Croyez-moi, 95 % des entreprises de [lieu] sont dirigées par des Caucasiens, ce qui en fait un marché difficile pour moi.”

L’UoP ENT 007 est un entrepreneur issu d’une minorité ethnique, âgé de 35 à 50 ans et vivant dans une zone socialement défavorisée. Elle est titulaire d’un diplôme de premier cycle, travaille à son compte et gère son entreprise depuis plus de 42 mois. Elle est une entrepreneuse en série qui gère actuellement trois entreprises en parallèle. L’entreprise la mieux établie dans son pays d’origine fonctionne depuis une quinzaine d’années et emploie une quinzaine de personnes. Lorsqu’elle a émigré au Royaume-Uni, elle a décidé de créer une société de conseil en ressources humaines similaire, qui existe depuis environ cinq ans.

“Mon entreprise au Royaume-Uni est donc plutôt une start-up, mais je suis en activité depuis plus de 15 ans en dehors du Royaume-Uni. Il y a environ 15 ans, j’ai fondé une société de conseil en ressources humaines dans [mon pays d’origine]. J’étais responsable et j’avais environ 15 employés de [pays d’origine]. J’ai donc créé au Royaume-Uni, pendant cinq ans, le même cabinet que celui que je dirigeais depuis [mon pays d’origine]. Mais comme nous sommes ici depuis 15 ans, l’entreprise [du pays d’origine] continue de fonctionner comme si elle était indépendante, avec ses propres problèmes et tout ce qu’elle a à offrir (...). J’ai fondé une autre entreprise, [nom de l’entreprise], qui organise une conférence et un salon sur les ressources humaines.”

Alors qu’elle avait créé son entreprise dans son pays d’origine, elle a décidé de s’installer au Royaume-Uni en raison de ses responsabilités familiales. Elle considère que la priorité donnée à la

famille est un sacrifice nécessaire que les femmes d’affaires doivent faire.

“C’est à cause de la famille - comme je l’ai dit précédemment, c’était bien quand je me suis mariée puisque je devais faire la navette entre [le pays d’origine] et - juste aller en vacances et être avec mon conjoint à ce moment-là. En réalité, lorsque j’ai appris que j’étais enceinte de mon troisième enfant, je me suis installée il y a environ cinq ans, mais je n’étais toujours pas... je faisais des allers-retours. Je suis tombée enceinte en 2016/17, et mon mari m’a dit: “Tu sais quoi, je ne veux pas continuer à connaître mes enfants chaque fois qu’ils viennent en vacances ou chaque fois que je viens dans [le pays d’origine].” Ce sont des compromis que les femmes d’affaires doivent faire - et je prends donc cette décision pour le bien de ma famille, mais je ne vais pas abandonner ce que j’ai établi.”

“J’espère qu’il n’y en a pas et qu’il n’y en aura jamais, mais en tant que femme, mon instinct me pousse à faire passer la famille avant l’entreprise. C’est compréhensible. Je suis consciente que c’est la seule option qui s’offre à moi.”

Cependant, elle souligne également les tensions et les défis supplémentaires auxquels les femmes entrepreneurs sont confrontées lorsqu’elles cherchent à équilibrer leur rôle social dans la société et leur rôle d’entrepreneur. Sa détermination à

continuer à travailler signifie qu'elle doit trouver un soutien supplémentaire, ce qui a des implications financières supplémentaires. De plus, comme elle se trouve dans un pays étranger, sans le soutien de sa famille élargie, elle est confrontée à la charge psychologique supplémentaire de s'inquiéter de laisser ses enfants à la garde d'"étrangers", ce qui pourrait avoir un impact sur son bien-être.

"Au début, c'était difficile, mais j'ai maintenant une aide maternelle, ce qui est utile parce que mon mari travaille aussi à temps plein et que je ne suis pas prête à arrêter de travailler. Je sais que beaucoup de mes amis font des sacrifices, mais je ne suis pas l'un d'entre eux. J'ai donc une mère qui vient m'aider - c'est cher, mais c'est quelque chose que j'ai dû faire. C'est vrai parce qu'en tant que femme, si quelqu'un vous dit, par exemple, "Venez à une réunion à Londres à neuf heures du matin", vous devez prévoir des trajets pour aller à l'école. Par conséquent, vous pourriez réfléchir à deux fois avant d'accepter certaines possibilités, contrairement à un homme à qui l'on demanderait: "Pouvez-vous venir à Hong Kong pendant cinq jours?". Avant qu'il n'arrive pour parler à la famille, l'homme dira oui."

"Parfois, je dois prendre une décision car la personne qui s'occupe de mon enfant n'est pas quelqu'un que je connais depuis longtemps et n'est pas un employé de longue date. Je suis toujours nerveuse et je commence à me demander si je dois mettre une caméra. Juste pour être sûre, je suis plus inquiète quand il s'agit du tout petit. Comme l'autre a sept ans, elle peut me dire ce qui se passe dans la maison lorsqu'elles sont ensemble. Mais quand il n'y a que la petite, je suis inquiète à l'idée de la laisser seule avec quelqu'un."

Les autres difficultés rencontrées sont liées à la responsabilité de la nouveauté, qui est influencée par l'endroit où elle se trouve, ainsi qu'à l'accès limité aux réseaux. Si ces défis sont communs à la plupart des start-ups, l'UoP ENT 007 perçoit des obstacles supplémentaires liés à ses **identités croisées de genre et de race**. Cela a un impact sur les attentes des parties prenantes et de la société en général.

"Oui, le client, j'ai un gros client, je traite avec les plus grands - alors maintenant je suis comme une start-up, je suis à [endroit], donc c'est peut-être différent si j'étais à Londres. Les entreprises, elles, traitent avec des gens bien établis. Il s'agit simplement d'essayer d'entrer pour dire que je peux faire mieux. Je pense que je suis désavantagée parce que je suis une femme et que je n'ai pas un grand réseau social. J'ai constaté que les responsables des ressources humaines n'étaient pas très au fait des affaires, c'est pourquoi les personnes avec lesquelles je m'assois sont des responsables et des directeurs des ressources humaines. Et ils craignent les consultants parce qu'ils en reçoivent trop, donc si vous vous mélangez, ils reçoivent trop de consultants. Il s'agit donc d'essayer de franchir les barrières et de dire: "Donnez-moi une minute pour vous dire ce que je peux faire."

"Mais il est également difficile d'y entrer car j'ai plusieurs désavantages: Je viens d'Afrique, mon entreprise n'est pas connue et elle est jeune. Je suis une femme et je suis noire, et cela m'est toujours personnel, il n'est donc pas facile de percer. Et comme [l'endroit] n'est pas particulièrement diversifié, certains des hommes d'affaires auxquels je m'adresse ne considèrent pas les Noirs comme des professionnels. Oui, parce que la plupart des Noirs se contentent d'un emploi subalterne, comme travailler à la municipalité ou s'occuper d'autres personnes, et qu'ils ne peuvent pas se marier."

"Je sais que j'ai réuni un groupe d'individus et je sais que lorsque je suis entré dans la salle, je n'étais pas ce qu'ils attendaient, alors ils se sont inscrits; j'avais travaillé avec une société de marketing pour persuader les gens de s'inscrire au programme. J'avais travaillé avec une société de marketing pour persuader les gens de s'inscrire au programme. Lorsque je suis entré dans la salle, mon langage corporel indiquait que je n'étais pas celui auquel ils s'attendaient. J'ai remarqué qu'ils s'échauffaient, mais que deux d'entre eux n'ont pas donné suite. Il faut l'accepter et aller de l'avant. On ne peut pas blâmer les autres, c'est ce à quoi ils sont habitués."

Elle souligne également le rôle du lieu qui influence la diversité de l'écosystème dans lequel elle opère et les perceptions des parties prenantes qui en découlent.

“Nous avons obtenu une place à [lieu], mais cela me désavantage parce qu’il y a plus de types d’entreprises, d’entreprises gérées par des régions, d’entreprises gérées par des Noirs, et une plus grande variété à Londres. Mais croyez-moi, 95 % des entreprises de [lieu] sont dirigées par des Caucasiens, ce qui en fait un marché difficile pour moi. La majorité de mes clients ayant leur siège à Londres, je n’ai pas de clients locaux avec lesquels je travaille. Parce qu’il s’agit avant tout de vos connaissances et de vos talents, la majeure partie du coût est consacrée aux conférences.”

L'une des stratégies qu'elle utilise pour mettre en place son système de soutien consiste à rechercher des mentors et des groupes professionnels qui peuvent lui donner accès à des réseaux bénéfiques pour son entreprise.

“Oui, j’ai quelques mentors en ressources humaines ici au Royaume-Uni. J’ai un homme qui s’appelle [nom du mentor], nous nous rencontrons pour prendre un café et je lui dis à

quel point il est difficile d’obtenir des contrats. J’ai également rejoint un groupe de leaders RH appelé “The People Space HR”, qui se réunit tous les trimestres pour discuter des défis à relever, mais je suis toujours dans une salle avec des directeurs RH qui ne sont pas certains - vous êtes parfois le seul consultant présent parce que je fais beaucoup de réseautage d’affaires...”

Ce cas met en évidence la façon dont les identités croisées de genre et de race peuvent créer des défis supplémentaires pour les femmes entrepreneurs. Ces barrières sont encore aggravées lorsque le lieu croise ces identités, car il influe sur la manière dont les individus sont socialement positionnés dans les espaces économiques. Cela influence la perception des autres parties prenantes, ainsi que l'accès des entrepreneurs à la légitimité au sein de l'écosystème.



ÉTUDE DE CAS 5: UoP ENT 010

“Il n’est jamais trop tard pour créer sa propre entreprise. Non, non, il n’est jamais trop tard, il n’est jamais trop tard.”

L’UoP ENT 010 est un entrepreneur senior de race blanche (plus de 50 ans), titulaire d’un diplôme de troisième cycle, qui a récemment émigré au Royaume-Uni. Elle dirige son entreprise actuelle depuis moins de 42 mois, mais a toujours été indépendante. Professionnelle de la santé, elle a décidé de créer une entreprise de conseil après avoir suivi une formation dans ce domaine.

“Il y a deux ans, j’ai obtenu un certificat de coaching et j’ai donc commencé à travailler comme coach à part entière, en gérant une entreprise, un cabinet de coaching. C’est donc nouveau, mais j’ai toujours travaillé pour moi-même et géré mon propre travail de consultante, etc.”

Sa motivation à créer l’entreprise est en partie influencée par son besoin de garder le contrôle. La seule fois où elle est allée à l’encontre de ce désir, c’est lorsqu’elle a exercé des responsabilités familiales et qu’elle a cherché des emplois à temps partiel.

“Je n’ai jamais travaillé - enfin, j’ai travaillé dans le passé, mais il ne s’agissait que de travail à temps partiel, rien qui ne m’obligeait à gagner ma vie. C’était lorsque j’étais mère, et j’ai toujours aimé avoir le contrôle de ma vie. C’est pourquoi j’ai toujours préféré avoir mon propre cabinet, gérer mes propres livres, tout faire moi-même, avoir le contrôle.”

Parmi les autres facteurs de motivation, citons sa passion et son intérêt pour l’aide aux autres, ainsi que sa conviction que ses aptitudes et ses compétences

lui permettront d’obtenir de bons résultats dans le domaine concerné.

“Il s’agit du développement des personnes, et je m’intéresse particulièrement aux jeunes femmes qui deviennent chefs d’entreprise, ainsi qu’à la manière dont nous, en tant qu’êtres humains, exerçons le pouvoir. C’est donc un domaine qui m’intéresse particulièrement, et je suis impatiente d’aider les gens à comprendre que s’ils ne prennent pas suffisamment soin d’eux-mêmes et ne répondent pas aux besoins qu’ils peuvent satisfaire, ils risquent de s’épuiser et d’être incapables de donner le meilleur d’eux-mêmes en termes d’affaires. Et comme je crois pouvoir rassurer les autres en les aidant à comprendre et à travailler en tant qu’individus, ainsi qu’à tirer parti de leurs points forts ”

Cependant, bien qu’elle s’intéresse particulièrement à l’autonomisation des femmes pour qu’elles deviennent chefs d’entreprise, elle ne s’est pas identifiée comme chef d’entreprise jusqu’à récemment. En outre, bien qu’elle reconnaisse que les femmes constituent son principal public cible, elle est d’avis que les hommes pourraient également bénéficier de ses expériences.

“Pour être honnête, je ne me considérais pas comme une femme entrepreneur jusqu’à récemment, parce que je ne considérais pas ce que je faisais comme particulièrement entrepreneurial. Je ne sais pas si (personne)

vous a informé, elle vous a peut-être dit quel âge j'ai, mais si je ne commence pas maintenant, quand commencerai-je? Il n'est jamais trop tard pour créer sa propre entreprise. Non, non, il n'est jamais trop tard, il n'est jamais trop tard."

"Je pense que, puisque je suis une femme, ils écouteront et entendront ce que j'ai à dire. En ce qui concerne les hommes, je m'attends à ce que, une fois de plus, ils s'intéressent à mon - comment dire? Mon expérience, mon expérience de vie, puisque j'ai manifestement beaucoup d'expérience de vie et que je me suis beaucoup exprimée. C'est le soutien du partage du voyage d'une part, et le fait d'être dans - et particulièrement à l'université - l'environnement permanent de découverte qu'il y a toujours une possibilité d'amélioration d'autre part."

Les principaux défis de l'UoP ENT 010 sont liés aux réseaux limités auxquels elle a accès, du fait qu'elle gère une entreprise dans un pays étranger. Son manque de compétences en matière de marketing, ainsi que son manque de pratique dans ce domaine, rendent la tâche d'autant plus difficile lorsqu'il s'agit de faire la publicité de ses services. Cependant, elle considère ces défis comme une opportunité de se développer.

"Ma propre difficulté, qui est due à un manque de pratique, est que j'ai du mal à me vendre; ce n'est pas quelque chose de naturel pour moi. Et, pour être honnête, je n'ai déménagé au Royaume-Uni que l'année dernière, mais je jouissais d'une réputation dans [mon pays d'origine]. Les gens savaient qui j'étais et ce que je faisais, si bien qu'une grande partie du travail que j'ai effectué m'a été facilement recommandée. Comme personne ne sait qui je suis, je dois maintenant fournir un effort supplémentaire. Je suis impatient d'interagir avec les autres. J'ai longtemps vécu en solitaire, et c'est maintenant un nouveau défi pour moi, et il est essentiel que je développe cet aspect de moi-même."

Afin de créer un système de soutien autour d'elle, elle participe à des événements de mise en réseau, même si cela n'est pas très pratique. Cela lui permet d'obtenir la visibilité dont elle a besoin et de construire sa marque.

"J'ai donc participé à plusieurs de leurs événements de mise en réseau et, comme je l'ai mentionné, j'ai fait une présentation au Nest. Chaque fois qu'il y a un événement de mise en réseau, j'y participe, même si je dois prendre le train pour m'y rendre. C'est utile parce que cela m'expose à des jeunes, et j'ai une passion pour le développement des jeunes, et j'aime l'environnement académique. Oui, parce que c'est comme ça que je me mets au défi: en m'aventurant dans de nouveaux domaines et en découvrant des méthodes nouvelles et inventives pour faire les choses. Parce qu'il est facile de tomber dans la routine et qu'il faut être conscient de la fraîcheur des pensées, des processus et de la stimulation."

Ce cas met en évidence les attitudes positives que de nombreuses femmes entrepreneurs adoptent face aux défis qu'elles rencontrent au cours de leur parcours entrepreneurial. Elle met également en évidence le fait que, comme l'ont montré des études antérieures, la représentation de l'entrepreneur comme un "archétype masculin héroïque" fait que les femmes entrepreneurs ont des difficultés à s'identifier à l'identité d'"entrepreneur".

ÉTUDE DE CAS 6: UoP ENT 011

"C'est le syndrome de l'imposteur, la conviction que j'ai besoin de plus de formation et de fabriquer plus de produits."

L'UoP ENT 011 est un entrepreneur senior de race blanche (plus de 50 ans) exerçant des responsabilités familiales. Elle est actuellement employée à temps partiel et se trouve dans la phase de prédémarrage de son entreprise. Son entreprise a commencé comme un hobby et est motivée par sa passion, ainsi que par le temps libre supplémentaire dont elle disposait en raison d'une réduction de son temps de travail.

"Tout a commencé en 2017 comme un passe-temps. J'avais réduit ma semaine de travail à trois jours par semaine et je pensais à trouver quelque chose d'autre à faire pendant mon temps libre. Et j'ai fini par acheter [des articles] en ligne, en me disant: " Oh, je sais que je peux en faire quelque chose ". J'ai commencé à les recycler et le mouvement s'est rapidement propagé."

"Ma curiosité pour le [métier] a été piquée à ce moment-là, et je me suis dit que je voulais savoir comment créer le [produit], ainsi que les garnitures et le reste. C'est ainsi que tout a commencé, et les choses ont évolué par la suite. J'ai toujours aimé les [produits], j'en porte depuis que je suis toute petite, et je crois que c'est ma grand-mère qui me l'a transmis, car elle en portait beaucoup, tout comme d'autres membres de la famille. Je crois donc que cela a toujours été un intérêt pour moi."

Nous avons également constaté qu'elle cherchait à obtenir une formation complémentaire et une certification dans le secteur. Cependant, elle pense également que cela peut être dû à son

manque de confiance en elle lorsqu'elle s'identifie comme [profession]. Ce syndrome de l'imposteur a également un impact sur le développement et la croissance de l'entreprise.

"À partir de là, j'ai trouvé un gars à [endroit] qui était tailleur et qui faisait aussi de la chapellerie. J'ai donc suivi un cours d'un week-end et j'ai appris à fabriquer un [produit] de base, puis j'ai voulu aller plus loin et faire quelque chose qui me donnerait plus de crédit pour ma formation. En 2018, je me suis donc rendue à [l'établissement] et j'ai suivi plusieurs cours avec eux, et j'ai maintenant des certificats de [l'établissement] pour [la profession]."

"Je n'ai pas encore essayé de me développer rapidement parce que j'ai fait beaucoup de formation, et ce qui me retient actuellement, c'est le syndrome de l'imposteur, la conviction que j'ai besoin de plus de formation et de fabriquer plus [de produits]. J'ai besoin d'acquérir un peu d'expérience avant de pousser l'aspect commercial trop loin ou trop fort. Je dirais que ce n'est que l'année dernière que j'ai commencé à me qualifier de "[profession]". Auparavant, j'apprenais juste à créer des [produits]."

L'un des principaux défis auxquels elle est confrontée est lié à sa situation géographique et à l'impact qu'elle a sur ses clients cibles potentiels. Comme elle vise un marché de niche plus aisé, l'emplacement de son entreprise joue un rôle essentiel.

“J’ai tendance à concentrer ma publicité en dehors de [lieu] parce que je pense que c’est pour les femmes plus aisées, le type de filles qui vont à [événement] et [événement] et qui dépensent beaucoup d’argent pour leurs tenues. Je ne pense pas que ce soit nécessairement le cas des personnes que je rencontre à [lieu], à moins qu’elles n’assistent à un mariage. J’habite à [lieu] et je n’arrête pas de dire à mon conjoint que je pense que je devrais déménager dans un de ces endroits plus aisés pour être mieux situé. Oui, cela dépend, par exemple lorsque j’aurai mis en place mon site web et que j’aurai déterminé si je veux vendre davantage en ligne ou si je veux que les gens viennent me voir - ce que je fais, parce que beaucoup de mes produits nécessitent un ajustement correct. Plus près de Londres.”

Les autres défis sont liés à l’acquisition de l’efficacité personnelle et des connaissances générales qui sont essentielles à la gestion de son entreprise.

“J’ai donc l’intention de faire un peu des deux, par exemple en mettant des produits de base sur le site web pour les vendre en ligne et en faisant de la publicité pour mon studio. Je trouve cela un peu effrayant, assez excitant, et je meurs d’envie d’aller de l’avant, mais il y a aussi quelque chose qui me fait penser “oh, c’est une chose un peu dangereuse à faire.”

“Oui, je pense que la confiance s’installe, mais ce dont j’ai vraiment besoin maintenant, c’est de conseils sur le plan commercial, sur la voie à suivre et sur ce que je dois faire pour attirer les clients dont j’ai besoin. Et comment dois-je m’y prendre pour vendre? Oui, le marketing en général. Je connais également très peu les aspects financiers et fiscaux.”

L’une des stratégies adoptées par l’UoP ENT 011 pour établir son entreprise sur le marché consiste à participer à différents salons de l’artisanat et à créer une présence sur les médias sociaux.

“Je suis sur Instagram et Facebook, où j’obtiens beaucoup de likes et de commentaires. Et, bien

sûr, je participe aux foires artisanales, mais j’organise également une foire artistique samedi à [lieu], car [produit] est également considéré comme un vêtement, donc je participe à une foire artistique. Je pense organiser des salons du mariage l’année prochaine et je vais également faire construire un site web cet hiver afin de pouvoir le lancer au début de l’année prochaine, juste à temps pour la saison des mariages et des courses.”

À long terme, elle envisage de construire un studio qui lui permettrait d’organiser des ateliers de formation et d’obtenir une source de revenus supplémentaire. Elle continue également à développer son réseau avec des entreprises similaires à Londres.

“En outre, je fais créer un home studio. Oui, un espace d’exposition, un peu comme un magasin, où les gens peuvent venir et regarder. J’aménage également un vestiaire pour que les gens puissent se changer à leur arrivée. J’espère également disposer d’un espace suffisamment grand pour que quatre, voire six femmes puissent venir animer des ateliers, des ateliers [professionnels] de base.”

“Je noue également de nombreux contacts à Londres, car l’année dernière, à la même époque, j’ai vu sur Internet, en discutant avec d’autres [experts] et autres, qu’il y avait un salon [des produits] chaque année, et j’y étais déjà allée l’année précédente.”

Ce cas souligne le rôle important que joue le lieu dans l’influence du type de ressources et de marchés auxquels les femmes entrepreneurs peuvent accéder. Les défis posés par le manque d’efficacité personnelle et le syndrome de l’imposteur qui en découle sont également mis en évidence. Ce manque de confiance en soi a un impact non seulement sur la concrétisation des intentions entrepreneuriales des femmes, mais aussi sur la volonté et le taux de croissance des entreprises en cours.

ÉTUDE DE CAS 7: UoP ENT 017

"J'ai donc décidé d'inventer cette application pour que personne d'autre ne se sente seul pendant sa grossesse ou après avoir eu son enfant."

L'UoP ENT 017 est un jeune entrepreneur (moins de 35 ans) issu d'une minorité ethnique, exerçant des responsabilités familiales et vivant dans une zone socialement défavorisée. Elle est actuellement employée et se trouve dans la phase de prédémarrage de son entreprise. La principale motivation de son idée d'entreprise (créer une application pour les parents) était sa propre expérience en tant que parent pendant ses études universitaires, et le désir d'apporter un changement pour les autres personnes vivant une situation similaire.

"Je suis tombée enceinte alors que j'étais à l'université et qu'il n'y avait pas beaucoup d'étudiantes enceintes. Je n'avais personne à qui parler, et j'ai donc vécu cette grossesse seule. J'ai donc décidé d'inventer cette application pour que personne d'autre ne se sente seul pendant sa grossesse ou après avoir eu son enfant."

"Parce que je l'ai vécu, je crois que lorsque vous traversez une épreuve, vous voyez que d'autres personnes la traversent aussi de leur côté. On veut donc faire la différence, on veut pouvoir aider les gens."

"Mon idée est donc de créer une application pour les parents qui se sentent seuls, peu sûrs d'eux ou quoi que ce soit d'autre après avoir eu des enfants ou même pendant leur grossesse. L'application les aidera à communiquer avec d'autres parents dans des situations similaires, à se conseiller les uns les autres, etc. En fait, il s'agit d'aider les gens à se retrouver et à retrouver une vie sociale. Je veux vraiment faire des choses comme des événements, peut-être des festivals, et d'autres choses comme ça, que j'attendais avec impatience avant. Mais à

cause de cela, les choses ont changé. Je sais communiquer, ce qui est un avantage, et je sais aussi écouter les gens."

Bien que son éducation lui fournisse certaines ressources pour diriger et gérer une entreprise, elle a toujours manqué de confiance en elle lors de la création de son entreprise.

"J'ai quelques ressources tirées des cours et d'autres choses de ce genre parce que j'étudie le commerce - j'étudiais la gestion d'entreprise et l'entrepreneuriat. J'ai acquis des compétences en matière d'entreprise et j'ai suivi une formation sur les graphiques. Je sais donc qu'il y a des choses sur lesquelles je dois me concentrer, comme le risque et d'autres choses de ce genre."

"J'ai toujours l'impression d'avoir des craintes, parce que parfois on se demande simplement: "Comment suis-je censé faire cela? Ou encore: "Où suis-je censé aller avec ça? Ou encore: "Comment vais-je impliquer les gens? Je peux parler de tout avec les gens, mais lorsqu'il s'agit de promouvoir quelque chose, je crois que je m'égare dans différentes directions. C'est comme si je discutais, mais pas de ce dont j'ai besoin de parler, et c'est vraiment un danger de ne pas bien promouvoir son entreprise."

Par conséquent, l'UoP ENT 017 participe à différents ateliers de compétences ainsi qu'à des groupes en ligne afin de développer ses compétences et de gagner en confiance.

“Par l’intermédiaire de la communauté, j’ai rejoint des groupes Facebook et d’autres sites similaires pour déterminer qui pourrait être intéressé par l’entreprise. L’université propose plusieurs services pour vous aider à développer vos capacités, comme des ateliers tels que l’atelier “Route to Start-up”, qui vous aidera à développer pleinement votre idée et à prendre en compte tous vos clients, etc. Oui, je crois qu’ils renforcent ma confiance en moi. Je suppose qu’après avoir participé à une session, je m’assois et je réfléchis à ce que je dois accomplir, donc tout à fait.”

Elle reconnaît les **avantages professionnels et psychologiques de ces événements de mise en réseau** qui permettent non seulement d’accéder à des ressources, mais aussi de mettre en place un système de soutien.

“Je me sentais bloqué lorsque je cherchais un développeur; je ne savais pas si je devais même en chercher un ou comment m’y prendre. Mais après avoir assisté à cette session aujourd’hui, j’en ai identifié un et il me suffit de lui dire “Voilà ce que je veux” ou “Voilà comment je veux que mon application apparaisse” et de voir s’il peut m’aider.”

“La participation à des événements de mise en réseau est bénéfique tant sur le plan professionnel que sur le plan émotionnel. D’un point de vue professionnel, car vous pourrez faire avancer les choses en rencontrant quelqu’un avec qui vous pourrez collaborer, mais aussi d’un point de vue émotionnel. En effet, vous devez avoir la confiance nécessaire pour les aborder et leur parler, faute de quoi vous perdrez votre chance et resterez bloqué. Donc, oui, je pense que c’est bénéfique dans les deux sens.”

En outre, comme c’est souvent le cas pour les femmes entrepreneurs, **la famille et les amis sont une autre source importante de soutien**. Il peut s’agir de fournir des ressources ou un soutien émotionnel.

“Mon idée, je crois que j’en ai parlé à ma mère, mais je n’ai pas vraiment essayé d’en parler à un professionnel. Elle m’a dit: “Oui, fais-le; si c’est ce que tu ressens, alors tu devrais essayer”. Ma famille et mes amis m’ont tous beaucoup soutenue. Je sais que la plupart d’entre eux

l’utiliseraient parce que ma sœur a récemment eu un enfant et je sais qu’elle le ferait. Et beaucoup de ses amies l’utiliseraient, mais est-ce que c’est uniquement parce que c’est votre entreprise qu’elles l’utiliseront? “

“Ou l’utilisent-ils simplement parce qu’ils le veulent? Mon frère est un homme d’affaires, alors je lui en ai parlé un peu, mais comme ce n’est pas le même secteur, il m’a dit en gros que c’était assez simple pour que vous puissiez y arriver, et des choses comme ça. Je suppose que si je m’adressais à lui pour des questions d’argent, il pourrait m’aider parce qu’il est incroyablement doué pour ce genre de choses.”

Néanmoins, elle est consciente que ce secteur est toujours dominé par les hommes et que cela aura un impact sur la façon dont son application sera perçue. Cela pourrait par la suite avoir un impact sur son accès à la légitimité au sein de cet écosystème entrepreneurial.

“J’ai participé à un événement de réseautage à [événement], mais il n’y avait pas beaucoup de femmes, alors j’ai l’impression qu’il n’y a pas beaucoup de femmes. Et puis tous les garçons sont plus portés sur les jeux et tout ça, alors c’est comme...”

“J’ai simplement dit: “Bonjour, je m’appelle [nom] et je travaille sur une application”. C’est tout ce que j’avais à dire. J’ai ensuite fourni un petit résumé de mon application, mais il est évident qu’il n’y a pas beaucoup de femmes qui développent des applications - j’ai l’impression que l’application s’adresse davantage aux femmes, c’est-à-dire aux mères qui se sentent seules ou quelque chose comme ça. Quand il n’y a que des hommes entrepreneurs, c’est comme si cela ne les intéressait pas vraiment. Si ce sont surtout des filles, elles s’y intéresseront à un moment ou à un autre de leur vie, si ce n’est pas déjà fait.”

Ce cas met en évidence le rôle important que jouent les réseaux dans l’accès au développement des compétences et au soutien émotionnel des entrepreneurs. Les défis liés à l’intégration ou à la légitimité dans les réseaux dominés par les hommes sont également pris en compte, car ils peuvent constituer des obstacles majeurs pour les femmes entrepreneurs dans ces secteurs.

ÉTUDE DE CAS 8: UoP ENT 029

“D’une certaine manière, cela a affiné mon identité dans le sens où je me considère comme une personne forte, ce que vous devez être si vous voulez être un entrepreneur.”

L’UoP ENT 029 est un entrepreneur senior (plus de 50 ans) d’origine ethnique mixte et vivant dans une zone socialement défavorisée. Elle est titulaire d’un diplôme de troisième cycle et dirige son entreprise depuis moins de 42 mois. Comme c’est souvent le cas pour de nombreux entrepreneurs, l’un de ses principaux défis est lié à l’accès aux ressources financières. Tout en reconnaissant le soutien financier limité dont bénéficient les entrepreneurs, hommes ou femmes, elle est également consciente que le fait d’évoluer dans un environnement dominé par les hommes peut constituer un obstacle supplémentaire pour les femmes entrepreneurs en raison des attentes de la société.

“Malgré de nombreux obstacles, dont la plupart étaient d’ordre financier, j’ai eu beaucoup de succès. Et, bien sûr, je suppose qu’à l’heure actuelle, je dirais qu’il n’y a pas beaucoup d’aide pour les entrepreneurs, qu’ils soient hommes ou femmes. Comme je l’ai déjà dit, mon parcours a été assez ardu dans la mesure où il n’y a pas assez de soutien financier ou même de réseaux gouvernementaux pour aider les entreprises.”

“Et, en tant que femme chef d’entreprise, vous pouvez trouver cela beaucoup plus difficile parce que vous opérez dans un environnement dominé par les hommes. Les perceptions doivent donc parfois changer, et les personnes ou les femmes ne sont pas toujours perçues de manière positive dans ce domaine très compétitif et souvent hostile.”

En outre, il y a un impact psychologique dû à l’incertitude liée à la création d’une entreprise et à la nécessité de prendre des décisions d’ordre financier.

L’aventure entrepreneuriale peut être solitaire, toutes les décisions reposant sur le fondateur. Les longues heures que les entrepreneurs peuvent être amenés à passer pour faire fonctionner leur entreprise ont également un impact sur leur bien-être physique.

“C’est un test mental. Tout d’abord, vous êtes en marge de la société puisque, si vous travaillez pour une entreprise, vous faites partie d’une organisation, et vous faites partie d’une communauté. En tant que chef d’entreprise et entrepreneur, vous n’avez rien, c’est donc une feuille blanche, rien n’existe que dans votre tête. Et c’est là l’aspect le plus difficile: créer quelque chose de vraiment valable à partir de rien.”

“La question de l’argent est donc très difficile, car il arrive que l’on regarde son budget et que l’on se demande si l’on sera capable de vivre les trois prochains mois. C’est une pression considérable. Il y a le stress général de maintenir son budget tout en frappant aux portes, en essuyant parfois des refus, et en continuant à aller de l’avant parce qu’on a un grand objectif.”

“Il y a aussi l’obstacle physique, car à la fin de la journée, je peux travailler 22 heures par jour et ne pas dormir du tout ce jour-là. Il arrive donc de temps en temps que l’on soit physiquement fatigué. Le passage de l’entreprise individuelle à la société anonyme a été assez spectaculaire.”

En tant que directeur de société, vous avez beaucoup plus d'obligations, donc tout change."

Cependant, l'UoP ENT 029 considère tous ces défis comme faisant partie du processus pour devenir un "entrepreneur" et souligne l'impact positif que ces luttes ont eu sur son développement personnel.

"Le fait que je me sois battu n'a rien d'extraordinaire pour moi. C'est raisonnable parce que personne ne connaît mon entreprise, personne ne me connaît et personne ne connaît mes services. Mais, en tout état de cause, cela a contribué à mon développement personnel, en faisant de moi une personne plus forte. D'une certaine manière, cela a affiné mon identité dans le sens où je me considère comme une personne forte, ce que vous devez être si vous voulez être un entrepreneur."

En outre, elle souligne l'importance d'avoir une vision forte en laquelle on croit. Elle pense que cela la motivera à persévérer face à ces différents défis.

"En réalité, vous créez une entité, une réalité, et c'est là que la vision entre en jeu. Par conséquent, votre vision doit être incroyablement précise. Vous croyez en vos services ou produits, vous pensez qu'ils vont changer la société, qu'ils vont lui être bénéfiques, que vous allez aider les consommateurs, les clients, les consommateurs et tout le reste. Le premier défi est donc celui de la croyance."

"Je pense donc que les aspects physiques, émotionnels, financiers et, comme je l'ai déjà dit, le plus grand problème est de préserver cette vision lorsque les choses tournent mal. La principale angoisse pour moi a été d'ordre financier, je crois; il s'agit de savoir si je serai capable de continuer, d'avoir assez de liquidités pour toutes les activités, d'autant plus qu'il y a beaucoup de marketing à faire à ce stade précoce pour que l'idée devienne une réalité."

L'une des stratégies qu'elle a utilisées pour développer son activité consiste à construire ses

réseaux de manière proactive. En outre, si elle obtient un financement supplémentaire, elle a l'intention d'engager un coach d'entreprise pour l'aider dans son bien-être mental.

"Ce réseau devrait donc servir à la fois aux fabricants et à l'industrie des services, mais il existe de nombreuses entreprises qui fournissent des services, c'est donc une tendance qui se développe. J'essaie de travailler en réseau autant que possible. Par exemple, j'organise au moins deux réunions de mise en réseau par mois. Dans le passé, j'ai eu de nombreuses interactions avec des organisations telles que [institution], et j'ai contacté d'autres organisations en ligne. J'ai donc essayé de contacter autant d'universités ou d'organisations que possible, et j'y suis parvenu."

"J'ai envisagé d'engager un coach d'entreprise, un coach d'entreprise privé, et je pense que c'est une solution à mes problèmes, mais à un niveau privé, et nous utiliserons une partie du financement que je recevrai pour le faire, un coach d'entreprise qui serait en mesure de m'aider dans la gestion du stress et le bien-être en général."

Néanmoins, bien qu'elle comprenne la valeur des réseaux, elle reste sceptique à l'égard des réseaux exclusivement féminins en raison de ses expériences antérieures. Elle estime qu'en général, au lieu d'apporter un soutien aux femmes entrepreneurs, ces réseaux sont trop compétitifs et créent ainsi une barrière supplémentaire.

"Alors, d'une certaine manière, comment cela affecte-t-il mon entreprise? Parfois, vous allez sur le terrain et vous construisez de solides contacts, ce qui est formidable car ces personnes ne seront peut-être pas vos clients, mais elles peuvent toujours vous aider à vous orienter vers une future collaboration dont vous pourriez avoir besoin. En ce qui concerne les femmes entrepreneurs - vous voyez, je vais généralement à des événements de mise en réseau mixtes - en ce qui concerne la mise en

réseau des femmes entrepreneurs, je ne suis pas allée à beaucoup d'entre eux et, pour être honnête, je suis encore un peu incertaine à ce sujet."

"Tout d'abord, je pense qu'il y a déjà de la concurrence, donc l'écosystème, le climat entre les entrepreneurs, n'est peut-être pas bon; je pense qu'il y a beaucoup de compétitivité. Et je crois que cette rivalité est peut-être encore plus accentuée ou exacerbée chez les femmes entrepreneurs, ce qui ne devrait pas être le cas. C'est comme si, puisque les femmes ont eu la vie dure tout au long de l'histoire, lorsqu'une femme réussit, beaucoup d'autres femmes essaient de l'abattre. C'est mon expérience personnelle, et les femmes entrepreneurs ne bénéficient pas du même niveau de soutien."

"Par exemple, si je vais à un événement de mise en réseau et que je rencontre d'autres femmes entrepreneurs, je veux les soutenir; nous travaillons ensemble et collaborons. Certaines femmes pourraient se dire: "Oh, pour qui se prend-elle?". C'est ce que je vois dans leurs yeux. Et si nous pouvons collaborer et nous aider mutuellement à aller de l'avant, nous n'allons pas le faire. Ou bien elles pensent: "J'ai

des enfants et vous avez la vie facile", ce qui n'est pas mon cas. Il faut donc éliminer toutes ces mesquineries entre femmes entrepreneurs et s'entraider pour atteindre nos objectifs. Cet écosystème est donc déjà très compétitif et plutôt corrompu, à mon avis, ce qui constitue un obstacle important pour les femmes entrepreneurs."

Ce cas met en évidence les défis physiques et mentaux auxquels les entrepreneurs sont confrontés lorsqu'ils se lancent dans l'aventure entrepreneuriale. Les obstacles supplémentaires rencontrés par les femmes entrepreneurs dans un environnement dominé par les hommes, en raison des perceptions sociétales et des attentes des parties prenantes, sont soulignés. En outre, il identifie également les éventuels aspects négatifs des réseaux réservés aux femmes.



ÉTUDE DE CAS 9: UoP ENT 031

“Cela m’a donné un sentiment de puissance parce que je savais que si c’était la seule chose qu’ils pouvaient critiquer, ils ne critiquaient en fait aucun de mes travaux ni rien de ce que j’avais créé.”

L’UoP ENT 031 est un jeune entrepreneur issu d’une minorité ethnique, âgé de moins de 35 ans. Elle exerce des responsabilités familiales et vit dans un quartier socialement défavorisé. Elle est titulaire d’un diplôme de premier cycle, est actuellement employée et dirige son entreprise depuis moins de 42 mois. Elle a décidé de se lancer dans l’aventure lorsqu’elle a démissionné d’un emploi précédent en raison d’un manque d’épanouissement personnel. Elle a également estimé que le fait d’établir son entreprise en tant qu’entreprise légitime lui conférerait une certaine crédibilité dans ses relations avec les autres parties prenantes.

“Je travaillais également à temps plein, de 9 heures à 17 heures, et je n’aimais pas ce travail non plus. En aucune façon. J’ai quitté ce poste six mois plus tard parce qu’il ne me satisfaisait plus, et je me suis souvenu que j’avais la possibilité de créer ce produit en tant qu’entreprise. Après avoir quitté mon emploi, j’ai donc décidé de consacrer mes efforts à la création d’une entreprise.”

“J’ai donc enregistré l’entreprise en tant que société à responsabilité limitée, mais uniquement à mon nom, parce que je pensais que cela me donnerait l’élan nécessaire pour aller de l’avant, et que cela me donnerait un peu plus de crédibilité lorsque je rencontrerais ces grands magasins.”

L’un des principaux défis auxquels elle est confrontée peut-être attribué à l’intersection des identités de genre, d’ethnicité et de religion. Les perceptions stéréotypées de la société concernant

sa foi ont un impact sur la manière dont elle et ses produits sont perçus par les autres parties prenantes.

“Ainsi, même si j’avais fabriqué un produit merveilleux, au lieu de faire des remarques sur la qualité du produit, les gens disaient: “Quelles bonnes idées en matière de peinture, mais pourquoi sa robe n’est-elle pas assortie? ”Ou encore: “Qu’est-ce qui se passe avec sa tenue? ”Et quelqu’un d’autre a également dit: “Oui, c’est merveilleux, mais pourquoi porte-t-elle un hijab? Qu’est-ce qui lui fait ressentir le besoin de porter ce vêtement sur la tête?”

“Je porte le hijab sur la tête car je suis également musulmane. Pour être honnête, je me suis sentie frustrée parce que je me disais que c’était bien, mais en même temps, cela m’a donné un sentiment de puissance parce que je savais que si c’était la seule chose qu’ils pouvaient critiquer, ils ne critiquaient en fait aucun de mes travaux ni rien de ce que j’avais créé. La seule chose qu’ils ont trouvée à critiquer, c’est le fait que mes vêtements n’étaient pas à la hauteur, ce qui, je vous l’assure, était le cas.”

“Mais je pense que l’élément le plus aggravant était sans aucun doute l’aspect religieux plus personnel de la situation, car je me suis

demandé si les choses auraient été différentes si je n'avais pas porté le foulard sur la tête. Les gens se seraient-ils sentis obligés de faire une telle remarque?"

En outre, le fait d'être sous-représentée dans l'écosystème signifie également qu'il est plus difficile de trouver des modèles, des mentors ou des coachs qui pourraient la guider dans le développement de son entreprise.

"Ainsi, bien que de nombreuses personnes soient intéressées par ce projet, j'ai du mal à trouver quelqu'un qui soit prêt à travailler avec moi sur ce projet, ce qui serait vraiment bénéfique, et que je n'ai pas pour l'instant."

"Il y a quelques femmes musulmanes qui ont créé leur propre entreprise de vêtements et de hijab et qui sont des influenceurs Instagram bien connus, etc. Mais trouver quelqu'un qui fait simplement son propre truc et qui est musulman et femme, ou même juste musulman, pas même femme, ou juste femme et de couleur, devient de plus en plus difficile pour moi."

Pour surmonter ces difficultés, l'UoP ENT 031 a tenté de mettre en place un système de soutien, en rejoignant un groupe Facebook de jeunes fondateurs, ainsi qu'une entreprise sociale offrant un espace de travail gratuit.

"Mon lieu de travail actuel est une entreprise sociale qui s'appelle [nom], et j'ai tapé sur Google "espaces de coworking à [lieu]". Et j'ai découvert ceci sur Google, qui disait "espace de coworking gratuit à [lieu] pour les jeunes", ce qui est cool. Maintenant, je travaille vraiment pour eux."

"J'appartiens à une communauté Facebook dans laquelle il y a un certain nombre d'autres jeunes qui tentent également de créer leur propre entreprise."

Son emploi actuel lui permet également d'acquérir des compétences et des connaissances en matière d'entrepreneuriat tout en partageant ses expériences avec d'autres entrepreneurs potentiels. La participation à des programmes

de formation lui permet également d'accéder à des ressources et de créer une communauté de soutien.

"Ironiquement, je suis également facilitateur de programme d'entreprise dans mon poste actuel, je suis donc venu ici en tant que "jeune innovateur" et je me suis également renseigné sur l'offre d'emploi et j'ai demandé s'ils envisageaient de m'embaucher. Il s'avère - pour être honnête - que c'est fantastique; je peux partager mes expériences et les compétences que j'acquiers en cours de route avec d'autres jeunes tout en apprenant moi-même."

"J'ai été acceptée dans la cohorte du Hampshire de [nom de l'établissement], en septembre, je pense.... Et avec cela, vous bénéficiez d'un financement complet pour vous aider à démarrer et, bien sûr, l'enseignement qui va avec. Toutes ces petites choses et le fait de savoir que d'autres personnes travaillent sur le même type de projet que moi, sur le même type de parcours que moi, je suppose, c'est ce qui m'a aidé."

Ce cas attire l'attention sur les barrières intersectionnelles qui peuvent être créées par l'intersection des identités de genre, d'ethnicité et de religion. Les difficultés rencontrées par les entrepreneurs sous-représentés pour accéder au capital social (ressources par le biais de connexions) en raison du manque de modèles et de mentors au sein des écosystèmes, sont également mises en évidence.

ÉTUDE DE CAS 10: UoP ENT 037

“S’il existait des systèmes d’aide aux familles à faibles revenus et aux familles ayant des enfants handicapés, ce service serait moins nécessaire.”

L’UoP ENT 037 est un entrepreneur naissant d’origine ethnique mixte, âgé de 35 à 50 ans. Elle est un parent exerçant des responsabilités familiales et est actuellement au chômage. Elle vit dans un quartier socialement défavorisé et se trouve dans la phase de prédémarrage de son entreprise. Les principales difficultés qu’elle rencontre pour se lancer sont liées au doute et au manque d’efficacité personnelle, bien qu’elle dispose des qualifications et de l’expérience nécessaires à son projet. Cette peur rend la transition vers le statut de “femme d’affaires” plus difficile.

“C’est assez effrayant parce que, évidemment, je suis au chômage et je m’occupe à plein temps de mon fils, mais je veux utiliser ce que je sais et ce que j’ai appris - et j’ai un diplôme de psychologie, donc c’est un avantage pour ce que je veux faire. J’ai été assez effrayée parce que je me suis dit: “Je suis une femme au chômage, je m’occupe de mon fils depuis 18 ans - d’accord, j’ai fait du travail d’assistance pendant cette période, mais c’est une idée ridicule”.”

“C’est une bonne idée, mais comment une personne comme moi peut-elle la mettre en pratique ? Comment passer du statut de petite vieille qui est une mère fantastique et qui soutient d’autres enfants - j’ai toujours gardé les enfants de mes amis et d’autres choses de ce genre - à quelque chose de plus. Comment passer de cette personne à une femme d’affaires, offrant un service qui m’enthousiasme et le développant pour en faire quelque chose de plus grand?”

Sa propre expérience de la prise en charge de son fils, ainsi que le manque de soutien approprié de la part des systèmes sociaux existants, peuvent être perçus comme les principales motivations qui l’ont poussée à se lancer dans l’aventure. Elle souhaite offrir un service qui bénéficierait à d’autres personnes confrontées à des défis similaires, et en particulier à celles issues de milieux à faibles revenus, qui pourraient être plus durement touchées.

“Nous sommes arrivés dans cette région il y a quelques années; il vivait encore avec son père à l’époque, mais il a choisi de déménager avec nous l’année dernière pour commencer l’université. Et il était - clairement, avec l’autisme, le changement est difficile en soi, alors nous avons entrepris un énorme changement. Mais j’avais du mal à trouver des endroits où il pourrait se socialiser, se faire des amis et mieux connaître son environnement et les gens du quartier. Et rien n’était prévu pour lui; il a 17 ans et n’a personne pour l’aider.”

“J’ai donc eu l’idée de faire quelque chose de similaire pour d’autres personnes de la région. J’ai rejoint une communauté Facebook où il y a, contre toute attente, des centaines de jeunes autistes dont les parents demandent de l’aide. Évidemment, certains sont très jeunes, mais mon objectif est d’apporter un soutien au groupe

d'adolescents. Ils ont besoin de se socialiser, et c'est un moment extrêmement important dans leur vie, avec la création d'amis, la mise en place de partenariats et la découverte de leur propre sexualité. Ils ont besoin d'aptitudes à la vie quotidienne, de savoir cuisiner et de vivre de la manière la plus indépendante possible, et je veux simplement fournir un service qui leur permette d'atteindre certains de ces objectifs. Je suis également ouverte aux nouvelles expériences."

"S'il existait des systèmes d'aide aux familles à faibles revenus et aux familles ayant des enfants handicapés, ce service serait moins nécessaire. Malheureusement, ce sont les familles à faibles revenus et les familles dont les deux parents s'occupent de leurs enfants qui souffrent le plus. En effet, bien que vous puissiez percevoir l'allocation de soins pour vous occuper de votre enfant autiste, à partir d'un certain montant, vous perdez de l'argent au profit d'autres prestations."

La difficulté de trouver des cours adaptés aux personnes en phase de prédémarrage a été un autre défi à relever lors de la création d'une entreprise. Les aspects sexospécifiques de l'environnement professionnel constituent également un obstacle qui se traduit par une réticence à s'inscrire à des cours qui pourraient être utiles.

"Je n'ai pas réussi à trouver quoi que ce soit à l'extérieur. Je me suis également inscrite à [site web] parce qu'il y a un certain nombre de cours, mais ils semblent assez spécialisés et adaptés aux entreprises qui ont déjà démarré, ce qui n'est pas très avantageux pour quelqu'un qui n'a pas encore démarré."

"J'ai du mal à trouver ce que je cherche. J'ai participé à un programme court de six semaines avec [l'institution], mais c'était insuffisant pour moi. C'est un excellent programme, et la femme qui le dispense est fantastique, mais ce n'est pas vraiment suffisant pour quelqu'un qui ne connaît rien au monde des affaires."

"En outre, c'est bien d'avoir les cours disponibles, mais comment savoir lequel est le meilleur pour moi ? Il n'y a rien qui dise: "Ceci est idéal pour une femme qui démarre sa propre entreprise". Je ne veux pas m'asseoir dans une salle pleine d'hommes parce que c'est effrayant; les femmes ont cette mentalité de "je devrais être une mère et une femme au foyer", et vous avez un million d'autres priorités."

Cet impact sexospécifique se manifeste également dans le type de réseaux perçus comme accessibles et bénéfiques. La participation à un réseau exclusivement féminin procure à l'UoP ENT 037 un sentiment d'appartenance à une communauté et à un système de soutien qui lui confère une certaine autonomie.

"Je ne me suis pas penché sur les réseaux. Ils ne sont pas formels dans le monde des affaires et ils me terrifient pour l'instant parce que tout cela est nouveau pour moi. Je veux me lancer dans les réseaux sociaux parce que c'est manifestement vital pour le type d'entreprise que j'ai l'intention de créer. Mais je comprends aussi l'importance des entreprises dans ce que je veux faire, car je devrai aller vers les entreprises locales et conclure un accord avec elles pour faire avancer ma vision."

"[Le programme fonctionne parce qu'il est destiné aux femmes par des femmes, qu'il est spécialement ciblé sur les femmes par des femmes, qu'il est mis en œuvre par des femmes et qu'il est conçu de manière à renforcer le pouvoir des femmes au lieu de leur donner l'impression qu'elles sont impuissantes. En tant que femmes, nous passons notre vie à nous faire dire que nous ne pouvons pas faire ceci ou cela ou que nous devrions faire cela. Il y a une ambiance distincte, une atmosphère distincte, et nous sommes tous ici pour la même raison; il n'y a pas de jugement, et tout le monde converse. Et peu importe votre passé, d'où il vient, ou ce que vous avez fait - non pas que j'aie fait quoi que ce soit de particulièrement

odieux, mais vous savez. L'acceptation existe."

De même, le type de financement auquel elle est prête à accéder est influencé par sa perception de la manière dont les parties prenantes l'évalueraient en tant que fondatrice plutôt que l'entreprise.

"Vous commencez alors à vous méfier de vos propres talents et vous avez besoin de quelqu'un ou d'une méthode pour aller de l'avant. Ce n'est pas parce que je suis une mère, que j'ai élevé des enfants et que je m'occupe de mon fils que cela m'empêche de faire quelque chose qui me passionne. J'imagine que l'idée de l'entreprise est très bonne pour ce qu'elle est, mais en tant que personne, je n'ai pas eu la meilleure éducation, et évidemment, cela a un impact sur toute votre vie."

"Pour l'instant, j'évitais les grandes banques parce que je sais qu'elles ne me soutiendraient pas beaucoup, même si la Lloyds et la NatWest s'occupent de la création d'entreprises et que je sais que l'une d'entre elles s'intéresse de très près à l'entrepreneuriat social. Mais elles me considéreront toujours comme une personne,

et je ne les approcherai donc pas en premier lieu, et c'est là le problème."

Ce cas attire l'attention sur les différentes façons dont les identités de genre, de statut social et de handicap peuvent se croiser pour influencer le processus entrepreneurial. Les obstacles créés par ces défis croisés ont un impact non seulement sur l'accès de la fondatrice aux ressources, mais aussi sur sa confiance en elle et son bien-être mental. Toutefois, la résilience des femmes entrepreneurs et leur attitude positive à l'égard de l'amélioration de leur environnement en dépit de ces défis sont également soulignées.



ÉTUDE DE CAS 11: UoP ENT 004

“J’ai l’impression que l’écosystème pense que je ne sais rien.”

L’UoP ENT 004 est une entrepreneuse d’origine blanche, neurodiverse, qui dirige son entreprise depuis moins de 42 mois. Elle est âgée de 35 à 50 ans et possède un diplôme de troisième cycle. Elle n’exerce pas de responsabilités familiales et n’a pas d’emploi. Son expérience personnelle de la vie avec [l’état pathologique] est la principale motivation de son entreprise.

“Par conséquent, je pouvais travailler à temps plein. Puis on m’a diagnostiqué [un problème médical], ce qui signifie que je ne peux travailler que 20 heures par semaine. Il m’a donc été difficile de trouver un emploi compatible avec mon état de santé, car mon niveau d’énergie fluctuait tout au long de la journée. J’ai donc commencé à envisager de travailler à mon compte; j’avais une autre entreprise qui fonctionnait jusqu’à il y a 18 mois et qui me permettait simplement de rester à flot.”

“Vous voyez, mon entreprise n’est qu’une plateforme d’apprentissage en ligne et, parce qu’elle est en ligne, elle a une portée mondiale. Je dois donc admettre que je ne fais pas grand-chose au niveau local. Il m’arrive de faire des choses à [endroit], mais l’essentiel de mon travail se fait en ligne. Que ce soit par le biais des médias sociaux, de l’internet ou d’autres moyens. Mais je ne dirais pas que les activités locales sont cruciales pour mon entreprise; c’est un problème mondial.”

Son entreprise se concentre sur la sensibilisation et la formation des personnes atteintes de [maladie]. Cependant, bien qu’elle soit convaincue que ses services sont nécessaires et qu’elle sera en mesure de faire fonctionner l’entreprise, elle craint que la

perception qu’ont les autres parties prenantes de l’entreprise n’ait une incidence sur sa viabilité.

“Beaucoup d’inquiétudes. D’une part, j’ai toujours craint d’échouer et je suis très motivée pour faire fonctionner tout ce que j’essaie. Mais j’ai compris qu’il serait difficile de s’occuper de [problème médical]; il y a tellement d’incompréhension et de stigmatisation autour de ce sujet qu’il y a une très forte probabilité que ce soit un flop colossal. Cela ne veut pas dire qu’il n’y a pas de besoin. Je crains donc énormément qu’il ne fonctionne pas. Je pense que je suis qualifié pour ce travail; ma principale préoccupation est de savoir si je peux persuader les autres de l’importance de l’entreprise.”

“Ainsi, au cours d’une conversation cette semaine, on s’est rendu compte que les gens n’appréciaient pas la nécessité de l’entreprise. En effet, les gens se disent: “Oh, eh bien, il y a Internet, je peux trouver ce que c’est instantanément.” Non, ce n’est pas possible, ça ne marche pas comme ça”, dit-on. J’ai donc toujours peur, toujours peur de ne jamais avoir d’argent, que l’entreprise n’ait jamais d’argent.”

Son statut de personne handicapée a un impact sur les types de ressources sociales et financières auxquelles elle peut et/ou choisit d’accéder.

“Il y a une raison personnelle à cela. En raison de ma déficience, j’ai été contraint d’obtenir une IVA. Cela signifie que je n’ai pas le droit de demander des prêts ou des subventions, et qu’il est extrêmement difficile d’obtenir des fonds. En effet, seuls quelques bailleurs de fonds envisagent de me parrainer. C’est pourquoi j’ai

dû opter pour le crowdfunding et c'est pourquoi, pour l'instant, tout manque à gagner vient de ma poche personnelle; je ne fais pas de prêts ou quoi que ce soit de ce genre. Ce qui est en fait une bonne chose, car je ne suis pas une de ces entreprises sociales qui dépendent uniquement de l'argent. Pour que l'entreprise réussisse, il faut qu'il y ait des ventes; je ne peux pas me contenter de dire: "Je vais juste obtenir un prêt de 500 livres sterling". Mais c'est une question médicale."

"Je ne fais pas de réseautage très souvent, peut-être une fois par mois, et sur LinkedIn, je recherche activement des personnes et j'en ajoute. Ainsi, s'ils ont des talents ou une expertise qui pourraient être utiles, je crée des contacts avec eux sur LinkedIn. Mais je ne fais pas beaucoup de réseautage en personne."

Comme pour beaucoup d'autres femmes entrepreneurs, sa famille est perçue comme une source importante de soutien émotionnel.

"Je ferais beaucoup plus de rencontres en personne si je n'avais pas [problème médical]. Je suis célibataire et je n'ai pas d'enfants, j'avais donc la flexibilité nécessaire pour prendre ce risque, sachant que si je le tentais, je ne perdrais pas ma maison et je ne serais pas incapable de nourrir mes enfants. Mes parents sont - que je crée ou non ma propre entreprise - quelque peu dépendants de moi. Par conséquent, cela m'a donné la flexibilité nécessaire pour prendre le risque."

"Cependant, comme ma famille n'a pas de connaissances commerciales, elle ne m'aide pas dans ce domaine. Ils sont utiles en tant que conseillers lorsque j'ai besoin d'un cerveau supplémentaire pour réfléchir à quelque chose, mais ils n'ont pas d'expérience commerciale."

En outre, l'UoP ENT 004 est tout à fait délibérée et stratégique dans la construction de ses réseaux personnels afin de lui permettre d'accéder aux ressources nécessaires au développement de son entreprise. Ces réseaux lui apportent également un soutien émotionnel en cas de besoin, ce qui a un impact positif sur son bien-être général.

"Cependant, beaucoup de mes amis travaillent dans le monde des affaires, et il m'arrive souvent de discuter sur Skype ou au téléphone, ou tout simplement de leur demander des conseils sur la meilleure façon d'accomplir les choses. Mais il ne s'agit pas forcément d'un spécialiste des affaires; il peut s'agir simplement de quelqu'un qui travaille dans les affaires et fait la même chose, qu'il s'agisse de vente, de communication ou d'autre chose."

"Je ne suis pas sûr; mes contacts LinkedIn sont variés; j'ai travaillé avec des avocats qui m'ont aidé à déposer des marques. J'ai donc beaucoup de contacts informels; je ne vais pas nécessairement à des réunions avec les gens; je prends plutôt le téléphone et je parle."

"C'est pourquoi j'ai développé mon réseau de contacts. Je pense que c'est rassurant pour moi, car tous mes contacts sont conscients de ma déficience, mais la majorité des gens me disent "tu es merveilleuse, malgré ton [état de santé]", donc tout va bien. Je pense donc que cet écosystème est rassurant pour moi, car la plupart d'entre eux en tiennent compte dans tous nos contacts."

En ce qui concerne la façon dont la société la perçoit en tant que fondatrice, elle estime que son sexe n'a pas d'incidence sur l'opinion d'autres. Cependant, elle est consciente qu'une fois qu'ils connaissent son handicap, ils peuvent être influencés dans leur manière d'interagir avec elle, ce qui peut être subtil.

"Cependant, je ne pense pas qu'ils me traitent comme une femme chef d'entreprise. C'est logique ? C'est une femme, donc je ne pense pas qu'ils me traitent avec douceur. Je sais qu'ils m'admirent et qu'ils m'ont dit que ma façon de faire diffère de celle à laquelle ils sont habitués, mais cela ne veut pas dire qu'ils me traitent différemment. C'est peut-être simplement le sujet, parce qu'il ne s'agit pas de finances, d'argent ou de fabrication correcte; c'est un sujet doux. Mais je n'en suis pas sûre, je n'ai jamais été traitée comme une femme entrepreneur, vous voyez ce que je veux dire ? "

“Oui, je dirais le sexe et le fait que j’ai un handicap. Et comme il s’agit de mon entreprise, le dialogue se déroule ainsi. Ils me demandent: “Oh, quel est votre secteur d’activité ? Plateforme de formation en ligne sur [problème médical]”, “Oh, c’est bizarre, pourquoi vous intéressez-vous à [problème médical]”, “Parce que je suis moi-même atteinte de cette maladie”. Ainsi, dans la minute qui a suivi cette conversation, j’ai dû révéler mon handicap. Ils discutent désormais avec une femme handicapée. Je pense que cela influence la façon dont ils s’engagent avec moi.”

En outre, elle estime que les acteurs de l’écosystème au sens large pourraient la traiter avec condescendance en raison de leurs idées préconçues.

“Je ne peux pas mettre le doigt sur un cas précis, mais j’ai l’impression que l’écosystème pense que je ne sais rien. Ils ne savent peut-être pas que j’ai déjà dirigé une entreprise; il s’agissait d’une autre société, mais j’étais

dans le monde des affaires. Ils ne connaissent pas mon parcours, ils ne savent pas que j’ai un diplôme de troisième cycle et il leur arrive de me rabaisser, bien que je sois le directeur général de ma propre entreprise.”

Ce cas met en lumière les défis auxquels sont confrontés les entrepreneurs qui se situent à l’intersection du genre, du statut social et du handicap. Les obstacles rencontrés et les stratégies élaborées par les femmes entrepreneurs pour les surmonter sont également clairement illustrés. Par exemple, nous constatons que les femmes entrepreneurs ont une légitimité limitée au sein des écosystèmes entrepreneuriaux en raison des idées préconçues qu’ont les autres parties prenantes de leurs capacités et de leurs entreprises.



ÉTUDE DE CAS 12: UoP ENT 001

“Cela met certainement à rude épreuve les liens familiaux, parce qu’il joue un rôle non traditionnel, celui de mère et moi celui de père.”

L’UoP ENT 001 est un jeune (moins de 35 ans) entrepreneur neurodiverse qui vit dans un quartier socialement défavorisé. Elle est d’origine ethnique blanche, exerce des responsabilités familiales et n’a pas d’emploi. Elle dirige son entreprise depuis moins de 42 mois. Ce qui l’a poussée à créer son entreprise, c’est en grande partie le manque de possibilités d’emploi dans ce secteur d’activité. Après avoir été employée comme gérante d’un magasin de robes de mariée, elle a saisi l’occasion de la fermeture du magasin pour lancer sa propre affaire.

“Avec ma spécialisation dans la conception de costumes, je n’ai donc pas eu d’autre choix que de me mettre à mon compte. Car trouver un emploi à temps plein et à long terme dans ce secteur, c’est un peu comme trouver le Saint Graal. C’est pourquoi, afin d’ajouter le plus de cordes à mon arc et de ratisser le plus large possible pour trouver un emploi, je me suis mise à mon compte. Mais mon chemin vers l’indépendance a commencé par un emploi que j’ai occupé dans une entreprise de mariage où j’étais responsable de tout.”

“Et comme j’étais la seule employée de cette entreprise, la pression a été forte dès le départ. J’y ai travaillé pendant plusieurs années avant que nous ayons tous les deux des bébés, mais lorsque nous avons décidé de fermer le magasin parce que nous avons tous les deux des bébés, beaucoup de personnes qui avaient besoin d’aide, en fait beaucoup de mariées, se sont retrouvées coincées. Je les ai donc toutes prises comme clientes et j’ai célébré les mariages de tout le monde pour m’assurer que personne n’était oublié. Cela m’a permis de prendre un

bon départ dans ma carrière, qui a commencé dans le mariage et s’est ensuite transformée en costume.”

Cependant, elle doutait de la possibilité de gérer une entreprise avec succès, en raison de la perception qu’avaient les autres de ses capacités lorsqu’elle grandissait.

“Non, je pense que, parce que je suis une personne artistique, en fait, tous les adultes, toutes les personnes responsables de ma vie m’ont dit: “Oh, non, non, il vaut mieux que tu sois employé. Tu es dyslexique, tu ne seras pas capable de tenir ta propre comptabilité”. Mais quand je leur ai montré, j’ai décidé de le faire quand même et d’apprendre à le faire.”

“Mais non, parce que je n’avais pas cette confiance en moi - surtout en tant que femme - on vous pousse à croire que vous n’êtes pas capable de tout cela. Et je crois que c’est parce que, si j’ai réussi sur le plan artistique, je n’ai pas réussi sur le plan académique aussi bien que les gens l’auraient voulu, bien que j’en aie l’intelligence. Ne s’agit-il pas parfois de se mettre dans des cases spécifiques?”

Elle n’en est pas moins consciente du rôle important qu’a joué le soutien de sa famille dans la réussite de son entreprise. Même si elle reconnaît également que le fait de ne pas se conformer aux rôles sexués traditionnels de la société entraîne certaines tensions et frictions au niveau personnel. Cela a ensuite un impact sur le bien-être mental de la personne.

“En fait, je souffre beaucoup parce que si mon partenaire n’était pas à la maison - il travaille à domicile en tant qu’écrivain - s’il ne le faisait pas, nous serions foutus. Je ne pourrais pas faire ce que je fais, et cela met certainement à rude épreuve les liens familiaux, parce qu’il joue un rôle non traditionnel, celui de mère et moi celui de père, comme certains l’ont dit. Il y a donc des frictions et des tensions, et je manque beaucoup à mes enfants, et ils me manquent, et j’ai souvent l’impression de ne pas être une assez bonne mère.”

“Mais ils me disent ensuite qu’ils me trouvent inspirante ou qu’ils sont fiers de moi, ce qui est extraordinaire, et c’est en quelque sorte mon objectif, et c’est aussi une obligation pour moi de travailler autant pour pouvoir m’offrir les choses qu’ils ont. C’est donc un équilibre délicat, mais parfois difficile à trouver. À la fin des vacances scolaires, je me suis rendu compte que je ne les avais pas vus un seul jour, que je n’avais pas passé une seule journée avec eux. Je les vois tous les jours, mais seulement pour le petit-déjeuner, le dîner et le coucher, puis j’arrête.”

Les autres défis auxquels elle a été confrontée sont liés aux aspects juridiques et réglementaires de l’entreprise. Cependant, elle a pu compter sur le soutien de sa famille pour acquérir les connaissances dont elle a besoin dans ce domaine.

“Je craignais d’avoir affaire au HMRC, d’être contrôlé et de me retrouver dans l’erreur. Je suis tout simplement effrayé par cette partie de l’entreprise. J’ai appris à faire toute ma comptabilité moi-même, et je continue à le faire. Je pourrais donc engager un comptable maintenant, mais j’avais l’impression que j’aurais eu besoin d’aide dans ce domaine.”

“Heureusement, ma mère travaillait pour le HMRC, mais je crois que c’est elle qui m’a fait peur, car elle était tellement encourageante, mais elle craignait aussi que j’aie des problèmes avec le système. Cependant, j’ai fait l’objet d’un contrôle et j’ai été jugée irréprochable.”

Elle a également décidé d’autofinancer son entreprise, car elle ne connaissait pas vraiment les sources de financement disponibles et n’était pas sûre de pouvoir emprunter des fonds. Elle reconnaît toutefois que cela a pu avoir un impact sur la trajectoire de croissance de son entreprise.

“Je l’ai fait au pied levé, car mon entreprise est autonome. Je reçois donc un acompte pour tout ce que je construis, et comme il s’agit d’un produit unique, il a déjà sa place. Il n’y a pas de stock mort car il a déjà été vendu. Il s’agissait donc d’acheter des matériaux avec l’argent des clients, de sorte que je n’ai pas eu à les acheter moi-même, et ensuite vous pouvez être payé dès que vous avez terminé.”

“Je devrais parler de finance, mais je doute que j’aurais cherché à l’obtenir. J’aurais pu faire plus avec mon entreprise plus rapidement si j’en avais su davantage ou si je m’étais senti plus sûr de moi. La lenteur avec laquelle je me suis lancée est peut-être due au fait que j’ai fonctionné sur la base de la trésorerie. Si j’avais eu des fonds, les choses auraient pu aller beaucoup plus vite qu’elles ne l’ont fait.”

De même, lorsqu’elle s’est lancée dans l’aventure, l’UoP ENT 001 n’avait pas connaissance des réseaux d’entreprises à sa disposition. Toutefois, elle cherche actuellement à développer activement ses réseaux, car elle est consciente qu’ils constituent une source importante de ressources.

“Avant, j’étais assez seul et je ne connaissais pas d’autres chefs d’entreprise. En fait, beaucoup des jeunes chefs d’entreprise que je rencontre aujourd’hui ne savent pas ce qui se passe dans la ville, ce qui est inhabituel.”

“J’en fais davantage aujourd’hui, et j’envisagerais absolument de rejoindre le réseau des femmes de l’université. Je suis beaucoup plus consciente de l’existence de ces réseaux aujourd’hui et je les recherche activement. S’inscrire sur des listes d’adresses électroniques comme celle d’Eventbrite, par l’intermédiaire de l’université, est également formidable. Oui, vraiment formidable. En fait, je dois suivre davantage de formations sur la rédaction d’offres, mais celles que j’ai suivies jusqu’à présent ont consisté à vous présenter le concept et à vous expliquer le fonctionnement du Conseil des arts, entre autres choses.”

En outre, elle estime que les réseaux exclusivement féminins peuvent offrir un environnement sûr qui permet aux entrepreneurs de créer une communauté et un système de soutien.

“Il est difficile de l’admettre, mais les hommes peuvent souvent dominer la conversation et

devenir la voix de l'autorité dans la pièce sans même essayer. Alors, honnêtement, je pense que c'est vraiment formidable d'avoir ces réunions réservées aux femmes, parce que j'ai l'impression qu'il est plus facile d'en parler avec d'autres femmes - c'est une expérience commune, n'est-ce pas ? Nous partons toutes du même point."

La perception négative des parties prenantes à l'égard des femmes entrepreneurs est un autre défi qu'elle souligne. Cela a un impact négatif sur la crédibilité et la légitimité du fondateur au sein de l'écosystème.

"Le fait d'être une femme permet de traiter un problème avec sérieux plutôt qu'avec condescendance. L'un des aspects les plus frustrants pour moi est que les gens supposent que vous êtes arrivé là où vous êtes par des moyens contraires à l'éthique. Et cela ne me dérange pas de le dire en vidéo, car quelqu'un m'a accusée d'avoir créé ma structure actuelle par le biais de réunions horizontales. Ce qui est tout à fait scandaleux, mais je suis sûre que beaucoup de femmes qui se sont retrouvées à certains endroits sont accusées de - ce qui est terrible et tout à fait scandaleux."

En outre, l'UoP ENT 001 met en évidence les défis liés au maintien d'une vie équilibrée en tant qu'entrepreneur afin d'éviter l'épuisement professionnel. Elle constate également que le soutien dans ce domaine fait défaut au sein des systèmes sociaux.

"Cependant, je crains souvent l'épuisement professionnel parce que la sensation d'accomplissement est enivrante et qu'il y a aussi beaucoup de martyre - nous le faisons tous, nous le faisons tous. Oh mon Dieu, je travaille si dur, malheur à moi", dit-elle. Alors, oui, je suis presque toujours épuisée et incapable de profiter de la vie de famille que je devrais pouvoir avoir. Je suis insomniaque, anxieuse et souvent déprimée, mais je rebondis tout le temps."

"Un soutien à la santé mentale est également nécessaire. En fait, je l'ai trouvée très insuffisante. J'ai essayé d'obtenir de l'aide auprès du NHS, mais ils ont prétendu que c'était trop de travail et m'ont renvoyée vers une organisation caritative, qui venait de couper -

ils n'avaient pas le temps, ils n'avaient pas le temps. Cela fait donc six mois que je suis coincée, que j'ai besoin d'aide, mais qu'ils n'ont pas les moyens de me contacter."

Ce cas met en évidence les obstacles croisés créés par le sexe, l'appartenance ethnique et le statut de handicapé. Le rôle important joué par la famille dans l'apport du soutien nécessaire pour surmonter ces défis est également évident. Toutefois, les perceptions stéréotypées des femmes entrepreneurs par les autres parties prenantes ne font que limiter leur accès à la légitimité et au pouvoir au sein des écosystèmes.



3.0

CAS FRANÇAIS

ÉTUDE DE CAS N° 13: UoE ENT 022

“Je me suis rendue compte ici [en France], être autonome, c’est vrai que quand on est en famille, en vie de couple, il faut emmener sa petite part de brique quoi.”

UoE ENT 022 est un entrepreneur senior (plus de 50 ans) et un immigrant africain. Elle a été vendeuse dans une imprimerie et commerciale pour une société d’importation dans son pays d’origine, avant de venir en France rejoindre son mari. Cependant, lorsqu’elle a déménagé, elle a choisi de ne pas poursuivre directement un emploi formel, en raison de ses responsabilités familiales.

“Je suis rentrée en France par le regroupement familial. Donc quand je suis arrivée, mes enfants étaient en bas-âge et avec le planning de mon mari, je ne pouvais pas me lancer dans la recherche du travail.”

Ces responsabilités étaient une priorité lorsque les enfants étaient encore jeunes, surtout si l’on tient compte de la carrière de son mari. En outre, elle estime qu’elle n’aurait pas obtenu le soutien ou l’approbation de son mari pour poursuivre un emploi ou une carrière d’entrepreneur tant que leurs enfants étaient en bas âge. Dans ce cas, nous avons constaté que les responsabilités familiales et de soins sont prioritaires dans les décisions concernant la carrière ou les opportunités à poursuivre.

“J’étais une femme au foyer. Mon mari finissant tard, j’avais besoin de quelqu’un à la maison pour s’occuper des enfants. C’était donc moi (...) Il est médecin, en libéral. Du coup vous voyez le planning est très compliqué.”

“Le handicap c’étaient les enfants qui étaient à bas-âge s’il fallait que je voyage et lui [le mari]

n’étant pas là. Maintenant que les enfants sont grands, il me soutient dans ce que je veux.”

Ainsi, à mesure que les enfants grandissaient et devenaient plus autonomes, elle a pu enfin se concentrer sur son choix de carrière et poursuivre l’idée d’entreprise qu’elle avait nourrie au fil du temps. En ce sens, nous constatons que la famille, notamment les enfants et les attentes en matière de travail et de famille, influencent le cycle de vie de la carrière.

“Quand ma petite dernière est rentrée en 6e l’a passé, et voilà je me suis dit j’ai beaucoup de temps et voilà je vais chercher à m’occuper.”

“Les enfants sont grands et voilà, c’est surtout le côté...bon...tant que les enfants étaient petits, je me dis lui il rentre tard, les enfants s’ils sont laissés à eux-mêmes...bon je ne regrette pas parce que c’est vrai que mes deux petites travaillent très, très bien en classe. (...) Tant que les enfants sont devenus autonomes, je n’ai pas besoin d’être derrière eux pour les études, et voilà, ça lui convient.”

En ce qui concerne l’entrepreneuriat, elle souhaitait atteindre l’autonomie financière et l’épanouissement personnel, tout en promouvant les produits de son pays d’origine et en soutenant les femmes qui participent à leur production.

“Je l’avais déjà [l’idée]. Puisque je viens du [pays] déjà, et déjà quand je rentrais pendant les congés avec mes filles, je leur cousais des petites robes qui plaisaient pas mal aux camarades ici. Du coup ça me trottinait et je me suis dit pourquoi ne pas faire ces petites robes pour oser, et aussi voilà, le beurre de karité, je sais que c’est un bon produit, puisque je l’ai utilisé depuis petite, il est naturel, il est sain. (...) Mon activité serait de promouvoir ces deux produits du [pays] et d’Afrique en général. Bon ce sont des pagnes tissés, des tissus artisanaux, c’est fait main. Et c’est fait par des groupement féminin, les pagnes tissés et le beurre de karité. Les pagnes tissés on l’appelle chez nous [nom] qui veut dire chez nous ‘le pagne de chez nous’. Et j’aimerais promouvoir ce pays pour la qualité et aussi ça pourrait aider ces femmes, des groupements féminins.”

“Je me suis rendue compte ici [en France], être autonome, c’est vrai que quand on est en famille, en vie de couple, il faut emmener sa petite part de brique quoi...voilà c’est ça. C’est bon pour le moral et son épanouissement personnel.”

“Lorsque je suis arrivée là, et qu’avec le planning c’est vrai que ça me posait parce que j’attendais toujours...alors que voilà je veux, j’ai besoin de prendre chez moi, de ne pas attendre de mon époux.”

Pour ce faire, bien qu’elle n’ait pas d’expérience préalable en matière d’entrepreneuriat, ni d’expériences provenant de ses réseaux sociaux en France, elle a utilisé des compétences transférables, c’est-à-dire des compétences de gestion développées en gérant un ménage et en étant mère, ainsi que des valeurs acquises grâce à son milieu culturel.

“Puisqu’entre emmener les enfants à l’école, le planning, chez le médecin. C’est la femme qui gère, il y a déjà une organisation à la maison. Voilà il suffit de transposer cela.”

“Je viens d’une région où les femmes se battent, puisque dans le temps, dans mon village, l’homme a son champ et la femme a son potager, donc elle n’attend pas forcément tout de l’homme. Voilà, et j’ai été éduquée comme ça.”

Néanmoins, bien que l’UoE ENT 022 ait une idée claire de son projet d’entreprise, elle a dû faire face à plusieurs obstacles et défis dans le développement de son projet d’entreprise. Il s’agit notamment d’obstacles financiers, d’un accès limité à la formation, d’un manque de capital social, d’une mauvaise connaissance des codes et du jargon de l’entrepreneuriat, ainsi que du système fiscal français. Plusieurs de ces obstacles sont liés à son statut de migrante et aux différences culturelles qui le sous-tendent. Comme les études précédentes, nous constatons que le soutien de la famille et les traits de personnalité (tels que la résilience ou la persévérance) sont des facteurs clés pour encourager les intentions entrepreneuriales des femmes.

“On a vu des financiers, ils ont expliqué qu’il fallait pour pouvoir emprunter avoir des économies. Et moi dans mon cas, je n’en ai pas. Je n’ai jamais travaillé ici, j’ai travaillé en Afrique. Soit, mais ici je n’ai pas de revenus. Je ne peux pas faire mon projet en comptant sur les revenus de mon mari, donc euh ça c’est un handicap. (...) Mais ça ne me décourage pas pour autant. J’irai jusqu’au bout et je verrai. Si c’est l’argent qui va bloquer, je saurai que c’est ça, mais pour le moment, je suis en train de marcher avec les outils que j’ai besoin pour avancer. Maintenant c’est le financement qui bloque, je vais tout donner.”

“Je suis aidée par mon mari pour les déplacements. C’est-à-dire que s’il n’était pas là, ça allait être un peu difficile. Il y a un seul véhicule, bon il était obligé de me louer un véhicule pour pouvoir faire les formations... parce qu’on m’a parlé des formations qui auront

lieu en Île de France, si je n'ai pas les moyens c'est difficile. Mais si le planning convient et que c'est à Brest, à Rennes, c'est facile d'aller. Mais Paris il faut dormir, les frais sont lourds. Quand on dit Paris, c'est un frein. On pense déjà, je vais dormir où? Ce n'est pas tout le monde qui a une relation à Paris, et Paris quand on arrive là-bas, avec le métro et tout, quand ce n'est pas dans ses habitudes, ce n'est pas évident. Je prends mon cas, si mon mari ne m'aidait pas pour ma mobilité, je ne serais pas allée, même si la formation ici est gratuite."

"Je ne sais pas comment m'exprimer mais, quand on ne maîtrise pas tous ces impôts qui sont là, les taxes qui sont là, c'est vrai qu'il y a une crainte."

Nous avons également constaté que l'accès aux bons réseaux joue un rôle important en aidant les femmes à surmonter les différents défis liés à la création d'entreprise. Ces réseaux leur permettent d'accéder à la formation, à des outils supplémentaires et au capital social, ce qui facilite le parcours entrepreneurial.

"Avec [l'institution], ça a ouvert quand même beaucoup de portes, vu que c'est tout un réseau, et ça permet de créer des contacts pendant que j'étais là-bas. Et grâce à ces contacts, j'ai pu avancer. Pour moi, au début pour le beurre de karité, je me disais j'allais chercher mon beurre de karité et je le commercialisais directement.

Mais grâce à cette formation j'ai su qu'il fallait une certification. Je n'aurais jamais su si je n'y étais pas. La législation aussi."

"Cette formation avec [l'institution], ça permet aussi d'étoffer ce que je vais faire en tant que chef d'entreprises (...) Ils vont détailler comment ça se fait (sur les études de marché, les notions de comptabilité). Les jargons entre guillemets de comptabilité on saura."

D'une part, ce cas met en évidence les tensions auxquelles de nombreuses femmes entrepreneurs sont confrontées dans différentes sociétés en ce qui concerne les attentes en matière de travail et de famille et la poursuite de la voie entrepreneuriale, et d'autre part, les défis rencontrés par les entrepreneurs migrants. Ainsi, les identités conflictuelles peuvent constituer un obstacle à la décision des femmes de se lancer dans l'entrepreneuriat. Dans ce cas, l'entrepreneuse a dû retarder son projet d'entreprise jusqu'à ce que ses enfants aient acquis une certaine indépendance. En outre, l'identité ethnique des entrepreneurs peut également entraver leur accès aux ressources pertinentes au sein de l'écosystème. Cette situation est aggravée par le manque de sensibilisation des acteurs de l'écosystème.

ÉTUDE DE CAS N° 14: UoE ENT 038

“Je n’ai pas de concurrents, d’autant plus que j’ai eu de très bonne base dedans puisque ma mère en a vendu [dans son pays d’origine] et que je suis pratiquement née dedans.”

L’UoE ENT 038 est un jeune entrepreneur (moins de 35 ans), immigré africain, qui s’occupe de deux enfants à un jeune âge. Elle a immigré en France pour poursuivre ses études universitaires et est titulaire de deux masters (en gestion de projet et en sciences politiques et évaluation des politiques publiques). Elle travaillait auparavant comme conseillère bancaire et avait un emploi salarié, jusqu’à ce qu’elle s’installe dans la France rurale avec son mari. Elle a perdu son emploi à la suite de cette délocalisation et a décidé de suivre un deuxième cycle universitaire en gestion et en administration des affaires, ce qui a nourri ses intentions entrepreneuriales.

“Parce que mon mari a été muté à [lieu] il y a deux ans, avant j’étais en Picardie. Donc quand je suis arrivée en Normandie, j’avais perdu mon travail, alors je me suis dit plutôt que de rester à ne rien faire, je peux refaire des études. Donc j’ai refait une année de master 2 en management et administration des entreprises. Ça, ça a été une année où j’ai vu la gestion d’une entreprise et la création d’une entreprise.”

Malgré ses différentes expériences professionnelles, elle a nourri des intentions entrepreneuriales parce qu’elle s’est rendu compte que ces emplois ne lui apportaient pas l’épanouissement professionnel ou personnel qu’elle souhaitait. Elle souhaitait poursuivre une carrière qui lui permettrait de remplir son rôle unique dans la société.

“Quand j’étais conseillère bancaire, quand je travaillais en banque, ça ne me plaisait pas du tout, et je savais que je voulais entreprendre. Mais j’ai commencé à créer sans savoir ce que j’allais mettre dans mon projet. Je savais que ce serait dans le domaine de l’accompagnement,

et aussi euh...je voulais me réaliser, alors l’objectif de mon projet était aussi de répondre à besoin existant, mais aussi moi de trouver ma voie professionnelle, parce que j’ai travaillé dans le privé, dans le public, et tout cela ne me convenait pas. Et puis j’ai emmagasiné des compétences que je voulais mettre à profit. (...) Donc je savais pendant que je suivais ces études que je voulais entreprendre. J’ai toujours voulu entreprendre. (...) Je veux prendre le temps de me poser la question, au-delà de vendre, au-delà de gagner de l’argent, qu’est-ce que je veux réellement en tant qu’entrepreneure apporter au monde? Quelle est ma place, quelle est ma mission, et quel est le pourquoi de ce que je suis ? Tout le monde est unique, tout le monde est censé apporter quelque chose au monde, et voilà, ça c’est ce que je me pose comme question aujourd’hui.”

En outre, le choix de poursuivre une carrière entrepreneuriale ne répond pas seulement à un désir d’épanouissement professionnel ou personnel, mais aussi à son identité ethnique et à son désir de promouvoir son héritage africain.

“J’avais une passion pour les tissus wax, ce sont des tissus hyper colorés, qui à la base viennent de [pays] mais qui sont portés principalement en Afrique. Donc je me disais

que ça, ça m'intéressait et quand j'en parlais, tout le monde me disait, voilà, c'est ça ton projet, c'est dans cela que tu devrais être. Parce que quand tu en parles, là tu rayannes. Déjà moi ça m'intéressait vachement, et donc je pouvais gagner de l'argent avec cela, car tout le monde ne met pas des produits wax, car il faut le dire on est à [lieu], au nord de la France, ce n'est pas du tout un produit habituel du coin, donc le point positif c'est ça. Le point positif c'est que je n'ai pas de concurrents, d'autant plus que j'ai eu de très bonne base dedans puisque ma mère en a vendu et que je suis pratiquement née dedans."

En outre, l'expérience entrepreneuriale qu'elle a acquise en 2011 l'a aidée à développer de nouvelles idées commerciales. Elle a également pu tirer des leçons des premières erreurs commises, ce qui l'a déterminée à en apprendre davantage sur le développement personnel.

"J'ai déjà créé une entreprise en 2011, ça n'a pas marché, et j'étais pas du tout dans le bon esprit. (...) Je savais que je n'avais pas réussi à facturer les clients ou à voir une entreprise un minimum rentable. J'avais déjà ce petit bémol, cette petite lumière qui me disait attention cette fois-ci, tu te lances dedans, il faudrait que tu réussisses à gagner de l'argent réellement, sinon ce n'est pas une entreprise. Dans ce sens-là cette expérience m'a aidée."

"(...) Tout ce parcours-là, plus le fait qu'après j'ai lu beaucoup de choses du développement personnel, beaucoup de choses sur les entrepreneurs, sur plein de gens qui ont réussi leur vie, donc tout ça a fait que finalement j'avais les ressources pour commencer en avril 2019 mon aventure."

Néanmoins, bien qu'elle semble avoir une idée claire de son entreprise et de sa valeur pour la société, elle a été confrontée à plusieurs défis. L'une d'entre elles consistait à convaincre les principaux acteurs de l'écosystème de la viabilité de son idée d'entreprise afin d'obtenir un soutien dans son parcours entrepreneurial. Ce défi résulte de la logique économique et de marché qui prévaut parmi les principaux acteurs de l'écosystème.

"La CCI, quand je leur parlais de mes projets, de même l'envie de tout ce que j'avais en tête de faire, ils me regardaient en me disant que ce n'est pas du tout un projet viable, un projet qui pouvaient faire l'objet d'une entreprise, donc ils ne voulaient pas me suivre "

"La CCI qui accompagne les projets pour la région et d'autres structures dont j'aurai bien aimé être accompagnée par ces acteurs-là, mais comme ils n'ont pas cru en moi et en mon projet (...) dès le début je n'ai pas réussi à les convaincre parce que je mélange à la fois le développement personnel et plein d'autres projets que j'ai dans la tête. Quand je parlais à la CCI de développement personnel avant de rentabilité, ils ne comprenaient pas."

Dans le même ordre d'idées, nous avons constaté que, bien que son idée d'entreprise soit originale en raison de son ancrage dans son héritage culturel, l'UoE ENT 038 a également été confrontée à des défis liés à sa situation géographique - une zone rurale avec peu de groupes ethniques minoritaires, où son produit nécessite une adaptation culturelle. En outre, elle a dû faire face à des difficultés financières liées à la nature de son activité et de ses produits.

"Le point négatif de la non-concurrence est que ce n'est pas tout à fait dans la culture des normands d'avoir de tels produits. (...) Comment est-ce que les gens perçoivent mon entreprise ? Donc par exemple, là sur le tissu wax, parce que c'est quelque chose qui n'est pas normand, je savais que c'était mon défi et c'est là que je vois que j'ai toute ma place, parce que si c'était facile, tout le monde serait là-dedans et tout le monde serait en train de le faire. Mais, tout le monde ne le fait pas parce que tout le monde se dit que c'est dur de faire porter du wax aux normands, de leur faire mettre des tissus qu'ils ne connaissent pas, d'accueillir quelque chose de nouveau qui n'est pas dans leur coutume, code vestimentaire."

"Quand j'ai fait le calcul après le défilé, j'ai réalisé que j'avais dépensé à peu près 5000 euros dans tout ce que j'ai fait et là aujourd'hui

j'ai beaucoup de stocks, donc je n'ai pas réussi à vendre assez."

Ainsi, comme le soulignent les études précédentes, nous avons constaté que le soutien émotionnel et instrumental de la famille est considéré comme un facteur clé pour encourager les intentions et les efforts des femmes en matière d'entrepreneuriat. Dans ce cas, le soutien moral et financier de son mari a été déterminant pour la poursuite de son parcours entrepreneurial.

"Mon mari à la maison je n'apporte pas beaucoup financièrement, alors c'est lui qui supporte. Il me supporte financièrement en gérant toutes les charges de la maison, puis de temps en temps, il me prête un peu d'argent quand je suis en manque et je lui rembourse dès que j'ai vendu. Donc bon, financièrement mon mari me supporte, à part lui, personne. Moralement, il me soutient également beaucoup."

En outre, cette étude révèle également que les femmes entrepreneurs plus jeunes et moins expérimentées, qui sont en phase de démarrage, ont tendance, en raison de leur sentiment d'exclusion, à plaider en faveur d'espaces spécifiques au genre plutôt qu'en faveur d'un soutien général. Nous avons constaté que l'UoE ENT 038 préférerait les espaces sexospécifiques qui lui procuraient un sentiment d'appartenance, de distinction et d'autonomisation. Elle a également considéré que ces espaces correspondaient davantage à ses valeurs et à son objectif unique.

"La CRESS c'est la chambre régionale d'économie sociale et solidaire. Donc eux je veux aller les voir, parce que je sais que je peux m'inscrire dans leurs domaines. Donc il faut que je fasse un diagnostic, ils m'ont envoyé leur dossier diagnostic que je vais remplir et leur envoyer. Peut-être que je pourrais bénéficier. Sinon si ce n'est pas la CRESS, ça peut être l'ADRESS, qui est une association de développement régional de l'économie sociale et solidaire. Ils travaillent ensemble. On va dire que c'est le pendant de la CCI, mais pour tous ceux qui ne sont pas forcément dans le lucratif, le lucratif, et encore le lucratif."

"L'économie sociale et solidaire, c'est pour ce cela qu'il y a les associations et mutuelles, c'est tous ceux qui mettent l'humain avant le financier, le capital. Moi ce sont mes valeurs. C'est pour ça quand je parlais à la CCI de développement personnel avant de rentabilité, ils ne comprenaient pas."

"Le réseau] aide parce que la mise en réseau tu rencontres des gens et tu réalises que oui, ce n'est pas parce que tu es nulle que tu n'arrives pas à vendre, mais c'est parce que c'est plus compliqué. Et donc tu entends les gens parler de leurs expériences et de leurs expériences et tu dis "ouche "...ben euh ça te remotive, ça te donne l'esprit de confiance et tout ça."

En outre, l'UoE ENT 038 a tendance à délégitimer les récits des acteurs traditionnels et à limiter les interactions avec eux, afin de préserver son identité d'entrepreneuse sociale. Toutefois, cette stratégie constitue également un obstacle à l'accès aux ressources financières de l'écosystème pour le développement de son entreprise.

"Comme je sais qu'ils [CCI] ne veulent pas m'accompagner dans mon projet, ben leur avis m'importe peu! Quand je pense écosystème, je pense à tous ceux qui financent, qui accompagnent, je ne les approche pas parce que j'attends de faire mes preuves. Une fois que j'aurais fait mes preuves et que j'aurais quelque chose de conséquents, j'irai peut-être les voir. Pour le moment je ne demande pas leur opinion, parce que je sais qu'elle ne sera pas positive et je n'ai pas envie qu'on me décourage."

Ce cas met en évidence les défis culturels auxquels les femmes entrepreneurs, qu'elles soient migrantes ou issues de la société, peuvent être confrontées pour naviguer dans l'écosystème entrepreneurial, alors qu'elles poursuivent des projets motivés par leur identité ethnique. Des obstacles supplémentaires sont créés par le soutien limité des services traditionnels, qui peuvent avoir des normes différentes des leurs et qui sont davantage axés sur le profit et dominés par le marché.

ÉTUDE DE CAS N° 15: UoE ENT 013

“Je viens d’un milieu social très modeste. Ainsi, toutes mes difficultés ont fait que je n’ai pas pu accéder à l’échelle sociale.”

UoE ENT 013 est une entrepreneuse senior blanche (plus de 50 ans), vivant dans une zone socialement défavorisée et rencontrant des difficultés d’apprentissage. Ses difficultés d’apprentissage l’ont empêchée de poursuivre des études universitaires et de réaliser son rêve de devenir infirmière. Elle a ainsi travaillé pendant 15 ans comme assistante juridique dans un cabinet d’avocats et dans un cabinet comptable spécialisé dans la création d’entreprises artisanales. Elle a créé son entreprise en 2017, et sa transition vers l’entrepreneuriat a commencé alors qu’elle était encore en activité. Son parcours entrepreneurial a été motivé par la nécessité d’échapper à un environnement de travail “toxique” qui avait eu un impact négatif sur sa santé.

“Je me suis dit que j’allais créer ma propre entreprise, parce que mon patron me donnait du fil à retordre, et puis je tombais malade en fait. J’étais de plus en plus malade, jusqu’au jour où mon cœur n’a plus fonctionné... C’est ainsi que j’ai créé mon entreprise!”

“J’ai voulu me reconvertir en passant progressivement de l’emploi où j’étais à l’emploi d’entrepreneuse. (...) Donc je faisais mes 35h, plus ma formation, et développer mon entreprise...enfin créer surtout parce que quand on travaille 35h ça prend déjà plein la tête, avec en plus de mauvaises conditions de travail. Et donc, du coup j’ai fait un burn-out et je me suis consacrée complètement à mon activité. Et j’ai fait une formation complémentaire pour développer mon activité.”

Nous avons également constaté que, bien que l’entrepreneuriat ait été pour elle une échappatoire et qu’elle ait considéré l’entrepreneuriat comme un moyen d’accéder à la liberté et à un plus grand épanouissement professionnel, les problèmes de santé existants, ainsi que les conditions de son départ, ont eu un impact négatif sur le développement de son entreprise.

“C’est vrai que j’ai commencé à moins de 0 car j’ai eu des problèmes de santé lorsque j’ai quitté le marché du travail. J’ai dû quitter l’entreprise qui me causait des problèmes, prendre soin de moi et enfin créer ma propre entreprise. C’est donc beaucoup pour une seule personne et je n’étais pas réceptif à tout. Tout n’est pas facile.”

“Il fallait que je trouve les preuves pour qu’ils me laissent partir parce que j’étais dans un état physique et psychologique difficile. Donc ça financièrement pas soutenu, donc j’ai payé de ma poche voilà. Après je suis partie sans indemnités particulières, le minimum, parce que je ne voulais pas de conflit et j’avais travaillé chez des avocats et je sais que ce c’est les conflits.”

Par conséquent, l’un des principaux défis qu’elle a dû relever était lié à sa santé et à son bien-être psychologique. L’épuisement professionnel dont elle a été victime a eu un impact négatif sur son niveau de confiance en soi et d’efficacité personnelle et sur sa perception des défis inhérents à la création d’entreprise.

“C’est des montagnes russes hein l’entrepreneuriat, ça va, ça ne va pas. Quelqu’un vous appelle pour vous dire quelque chose de pas très sympa. Quelqu’un qui vous a fait quelque chose de pas très sympa, quelqu’un en qui on a confiance en qui on n’a plus confiance. Ceux qui vous critique, ceux qui nous disent qu’on ne va jamais y arriver, il y a matière hein, il y a matière à douter et à se décourager. Quand

on a fait un burnout, niveau confiance en soi ce n'est pas facile, comme je l'ai dit je suis souvent tombée malade. Il fallait déjà apprendre à remonter la pente, en plus je n'ai pas été aidée par des gens médicaux."

En outre, ses difficultés d'apprentissage constituaient un obstacle à l'accès aux ressources de l'écosystème. Son handicap influence la manière dont elle intègre les informations et acquiert des connaissances. Par conséquent, il lui a été difficile de bénéficier de certaines formations fournies par les réseaux d'entrepreneurs.

"Je savais que je n'étais pas très structuré parce que je n'étais pas bon à l'école et que j'avais du mal à apprendre les titres, les sous-titres et à mettre du contenu dans chaque paragraphe. (...) on nous donne toutes les connaissances, donc ce qu'on a appris dans le bootcamp et même pendant l'année dans le club. Le savoir-faire nous est donné par étapes, mais si nous n'en comprenons pas le sens, ou s'il ne nous correspond pas, nous ne l'appliquerons pas. Ainsi, elle tombe dans l'oubli, ou dans un coin de la tête, et elle revient un jour, peut-être parce que vous en avez besoin à ce moment-là."

Les autres défis sont liés à l'accès aux ressources financières. Les difficultés d'accès au financement l'ont placée dans une situation financière précaire, puisqu'elle a dû recourir à ses finances personnelles pour assurer la survie de son entreprise.

"Côté finance, moi je n'ai pas été soutenu, parce que le centre de financement de ma formation, qui est le fond [l'institution] n'a pas voulu finance."

"Je me suis même décidée pour plusieurs mois de coaching privé. (...) Je ne vis pas encore de mon activité, donc j'ai encore un peu de chemin à faire, mais j'y arrive (...) J'ai beaucoup investi, j'ai utilisé toutes mes économies dans cette activité et je me suis même endettée. C'est tout! Et oui, je suis maintenant dans la dernière ligne droite."

Une autre stratégie adoptée par l'UoE ENT 013 pour surmonter les difficultés financières a consisté à cibler les personnes les plus élevées dans l'échelle sociale comme clients pour ses services de conseil.

"Je viens d'un milieu social très modeste. Ainsi, toutes mes difficultés ont fait que je n'ai pas pu accéder à l'échelle sociale Et euh... et aujourd'hui... mon groupe de clients idéal est constitué d'entrepreneurs, mais aussi de managers. En fait, les femmes cadres sont l'entreprise au-dessus de moi, mais ce n'est pas du tout la même classe sociale."

"Je suis maintenant dans le haut du panier parce que mon équilibre qualité de vie-travail est très important, c'est-à-dire que je préfère être très compétent avec des gens ciblés qui ont les moyens et je vais travailler avec des gens que j'aime bien, mais ça ne va pas être 10 euros de l'heure. Mais je toucherai des milliers [d'euros] sur quatre mois, en raison de la valeur ajoutée que je leur apporte.""

En outre, elle rejoint des réseaux et participe à différents cours de formation afin de développer son système de soutien et d'identifier des clients potentiels. Elle participe également bénévolement à différentes conférences et est impliquée dans le mentorat d'étudiants universitaires. Ces activités sont utiles pour renforcer sa confiance en soi.

"J'ai maintenant rejoint une société d'administration freelance. (...) Cela me permet d'intégrer un réseau de consultants, qui est aussi mon client idéal."

"L'être humain n'est pas fait pour être seul, il a besoin d'autres, et quand on est entrepreneur, on est tout seul en fait, dans ses décisions, dans ses relations, et on a besoin d'autres en fait. C'est pourquoi un club est si important!"

"J'encadre des étudiants, j'encadre un étudiant, c'est gratuit. Mais d'une certaine manière, cela me permet de garder confiance et de m'entraîner à faire quelque chose."

Ce cas met en lumière les défis auxquels sont confrontés les entrepreneurs qui se situent à l'intersection du genre, du statut social et du handicap. Bien que l'entrepreneuriat puisse procurer un sentiment de liberté et de bien-être aux femmes entrepreneurs, les difficultés rencontrées pour accéder aux ressources de l'écosystème peuvent avoir un impact négatif sur leur confiance en elles. Toutefois, les femmes entrepreneurs font preuve d'une grande résilience dans les stratégies adoptées pour surmonter ces défis.

ÉTUDE DE CAS N° 16: UoE ENT 043

"Ça m'a vraiment pris des années pour trouver les bons contacts, et euh de réussir à adapter mon offre à une population qui est moins, enfin qui est beaucoup plus différente de celle de Paris."

UoE ENT 043 est un entrepreneur senior de race blanche (plus de 50 ans) qui vit dans une zone rurale. Elle est titulaire d'un diplôme de premier cycle et a déjà une expérience de l'entrepreneuriat. Son entreprise actuelle, qu'elle a créée à Paris en 2011, est sa deuxième entreprise et fonctionne depuis plus de 42 mois. Elle a créé sa première entreprise entre 35 et 43 ans, dans le domaine du conseil en ressources humaines et de la formation pour adultes. Lorsqu'elle a créé sa deuxième entreprise, elle s'est installée dans [région rurale] tout en conservant son siège social dans la capitale.

Le manque d'opportunités de développement au travail, et/ou les mauvaises conditions de travail, ainsi que son désir d'un meilleur équilibre entre vie professionnelle et vie privée ont été les principales raisons qui l'ont poussée à créer sa propre entreprise.

"La première fois que je me suis mise à mon compte, c'est parce que j'étais une jeune femme et que j'avais beaucoup de déplacements professionnels, j'avais un bébé, et je me souviens une fois être partie. Je partais souvent le dimanche soir pour être sur place le dimanche matin, et j'avais été absente toute la semaine, du coup j'avais laissé mon bébé avec mon mari, et je me souviens d'une fois être partie en pleurant, et je me suis dit c'est la dernière fois que je pars en pleurant comme ça. Du coup ma première création d'entreprise ça a vraiment été parce que j'avais envie de maîtriser mon temps, j'avais envie d'être plus présente physiquement à la maison, et euh...ça a été ça mon premier moteur."

"Ma deuxième création d'entreprise, euh...ça a été parce que mon entreprise, l'entreprise qui

m'avait embauchée avait déposé le bilan. (...) Je m'étais dit bon, en fait j'avais pas mal souffert dans le cabinet les dernières années en fait, pendant 13 ans. J'étais complètement en désaccord avec mon patron sur la stratégie, je voyais qu'il faisait des erreurs graves de gestion, je voyais qu'il ne s'occupait pas bien de son équipe, et effectivement il a recruté des gens alors qu'on n'avait pas le business pour les nourrir."

Son désir de s'épanouir professionnellement tout en conservant sa qualité de vie et un équilibre entre vie professionnelle et vie privée l'a amenée à créer sa deuxième entreprise plutôt qu'à chercher un emploi. Elle a pu s'appuyer sur la clientèle qu'elle avait développée pendant son travail pour constituer la base de ses premiers clients.

"Et je me suis dit si je retourne en cabinet en tant que salariée, je veux au moins être associée pour pouvoir peser sur les décisions. Et quand j'ai commencé à chercher, j'avais à l'époque j'avais 50 ans, 51 ans, quand ça s'est passé, et donc j'avais dans le même âge de vie, mon fils était assez grand déjà, on sortait de la période où j'avais besoin de m'occuper de lui comme un

enfant. J'ai commencé à regarder, j'ai rencontré des cabinets, et en particulier j'ai rencontré des gens qui m'ont dit on adore ce qu'on fait, donc vous voyez on travaille tout le weekend. Et je me suis dit mais non, ça ne va pas du tout quoi! Moi je veux ben travailler, j'aime ce que je fais, je veux bien donner mon énergie, mais je ne veux pas travailler tous les weekends parce qu'il n'y a pas que le travail dans ma vie."

"Donc j'ai commencé à me dire peut-être que je vais recréer l'entreprise et parallèlement j'avais certains de mes clients suite du bilan du cabinet 'mais Claudine, qu'est-ce-que vous faites, on aimerait bien travailler avec vous !'. Mais je n'étais pas installée encore, je suis restée 9 mois à réfléchir et au bout de 9 mois je me suis dit ben voilà je recréé l'entreprise. Je recréé une SARL pour servir mes clients, parce que j'avais des commandes comme ça au démarrage."

"J'avais vraiment envie d'avoir une vie équilibrée entre le travail et ma vie personnelle. Je pense que ça a été mon premier moteur, mon premier déclic au début la première fois que je me suis installée à mon compte, et ça reste important. La maîtrise de mon temps, de mon propre temps, c'est super important. Disposer de mon temps, et puis d'être capable de créer une activité qui me ressemble. C'est-à-dire de vraiment proposer une offre de service qui me ressemble, qui ressemble à la personne que je suis. Sans être obligée de faire de façon répétitive des choses qui ne me convenaient pas."

Les difficultés qu'elle rencontre dans la gestion de son entreprise sont liées au lieu et à l'impact que cela a sur son accès aux ressources. Les réseaux disponibles n'étaient pas adaptés à ses besoins, ce qui a également rendu difficile la recherche des bons clients pour son entreprise.

"Lorsque je suis arrivé à [lieu], je ne connaissais personne, je n'avais pas de réseau ou quoi que ce soit d'autre. J'ai cherché et je n'ai rien trouvé qui m'intéresse... enfin qui corresponde à mes besoins. Ce n'est pas que je n'étais pas

intéressée, mais cela ne correspondait pas à mes besoins... parce qu'à Paris, je travaillais avec de grandes entreprises et des sièges de très grandes entreprises, et ici, c'était un peu compliqué de trouver des clients."

"Moi je trouve que ma difficulté à moi, ça a été de trouver les bons contacts. Ça m'a vraiment pris des années pour trouver les bons contacts, et euh de réussir à adapter mon offre à une population qui est moins, enfin qui est beaucoup plus différente de celle de Paris."

Les autres défis auxquels l'UoE ENT 043 a été confrontée sont liés aux exigences réglementaires, qui nécessitent du temps pour assurer la conformité, ainsi que la nécessité de veiller à ce que l'entreprise dispose d'un fonds de roulement suffisant pour fonctionner.

"Et ça c'est quand même difficile parce que les lois changement pas mal quand même et il faut remplir les obligations légales. Et là d'ici l'année prochaine, je vais devoir souscrire, être certifiée si je veux bénéficier, toucher des publics qui touchent des subventions publiques par exemple. Et ça, ça va me coûter de l'argent, du temps. Donc là je suis en train de chercher un partenaire qui va m'aider en ce sens. Le temps que je passe à faire des choses de conformités et tout, c'est du temps que je passe à ne pas développer des produits, et à développer commercialement l'entreprise. Don ça c'est une vraie difficulté."

"Et puis, euh...une autre difficulté importante, c'est que mes clients ne me payent pas dès que j'ai fini ma prestation. Ils ne me payent pas à l'avance. Ils ne me payent pas juste, ce n'est pas si je vends une caisse de coca cola et dès que je finis on me donne 10 euros. Je fais une facture, je suis payée au moins 30 jours plus tard dans le meilleur des cas, et parfois je suis payée beaucoup plus tard que ça. Donc une vraie difficulté est de bénéficier d'un fonds de roulement assez suffisant pour pouvoir attendre que le client me paye deux ou trois mois plus tard, et parfois je me suis retrouvée

dans des difficultés à cause de ça. Donc ça c'est vraiment quelque chose d'important pour un chef d'entreprise de pouvoir anticiper tout ça, ses chiffres "

En outre, elle est d'avis que l'accès au financement peut s'avérer difficile en raison des stéréotypes sur les femmes que les acteurs du secteur financier peuvent avoir.

"Je pense que c'est objectivement plus difficile quand on est une femme de trouver le banquier, de demander de l'argent...euh...moi j'ai vraiment vu la manière dont les interlocuteurs me regardaient quand j'étais avec mon associé qui était un homme. Et euh...ben clairement je pense qu'il y a un vrai préjugé sur l'image que les décideurs, les banquiers, se font des femmes."

Parmi les stratégies qu'elle a adoptées pour construire son réseau, elle a participé à des activités de bénévolat. Elle a également commencé à organiser des ateliers qui lui ont permis de collaborer avec d'autres femmes entrepreneurs et de mettre en place une sorte de système de soutien.

"Mais sans les 2 premières années où je suis venue ici, j'ai vraiment fait du bénévolat parce que c'est l'occasion de donner de soi et c'est l'occasion de voir quelles sont les personnes qui pouvaient renvoyer l'Ascenseur comme on dit, qui pouvaient être reconnaissantes et essayer de m'aider en retour. Là localement je trouve que j'ai des conseils de bien meilleures qualités parce que la taille du territoire est beaucoup plus petite, les villes sont plus petites, les gens sont plus disponibles, alors qu'à Paris on est complètement noyé dans la masse, dans l'anonymat de la très grande ville."

"J'ai mis en place des petits ateliers que j'ai appelés les ateliers de transition, pour... Je me suis dit qu'il fallait trouver ce que l'on ne trouve pas. J'ai organisé trois ateliers avec des participants que j'avais rencontrés dans divers réseaux. Je l'ai donc mis en place (groupe de codéveloppement) et c'est formidable ! Pour

les gens mûrs, c'est ce qu'il faut, parce qu'on est au cœur de nos sujets, et on a des sujets très différents les uns d'autres. (...) ce n'est pas forcément une question d'âge mais plutôt de maturité dans le métier et dans l'esprit."

L'existence de cette communauté de soutien est considérée comme très importante pour le bien-être mental de l'UoE ENT 043. Elle est également consciente de la nécessité d'intégrer des temps de repos suffisants dans sa routine quotidienne.

"Mais d'être avec des gens qui sont des entrepreneurs, parce qu'ils comprennent de quoi je parle. Et ça pour moi, c'est vraiment une difficulté, d'avoir des gens autour de moi qui fonctionnent, pas comme moi, mais qui ont leur boîte et qui savent ce que c'est que d'être à son compte, de se faire du souci."

"Ce que je constate, c'est qu'il faut être très attentif à sa santé quand on est chef d'entreprise. Parce qu'on peut être vite pris dans un mouvement euh...si je ne fais pas attention..., c'est-à-dire je viens d'avoir 60 ans, l'année dernière. En générale, j'essaie de ne plus travailler le lundi matin et le vendredi après-midi. Alors ça ne marche pas tout le temps, parfois j'ai des réunions le lundi matin et d'autres le vendredi après-midi, mais j'essaie de garder ce temps-là pour moi, pour avoir un weekend suffisamment long pour se reposer. En général j'essaie de ne pas faire des mails professionnels le weekend parce qu'en fait quand on est chef d'entreprise, si on ne se met pas de limites, si on ne se met pas de barrières, si on ne se dit pas c'est dimanche je ne regarde pas mes mails, on peut être en train de travailler tout le temps"

Ce cas met en évidence les défis supplémentaires qui se posent aux entrepreneurs à l'intersection du lieu et de l'identité de genre. Cela a un impact sur l'accès aux réseaux de ressources et rend difficile la recherche de clientèle. L'accent est également mis sur les défis particuliers auxquels les femmes entrepreneurs sont confrontées pour concilier leurs rôles et responsabilités sociales et leur entreprise.

ÉTUDE DE CAS N° 17: UoE ENT 021

“Il y a des financements où on n’a pas le droit parce que vous êtes une femme de plus de 35 ans... c’est frustrant.”

L’UoE ENT 021 est un entrepreneur senior (plus de 50 ans) qui exerce des responsabilités familiales et vit dans une zone socialement défavorisée. Elle est d’origine ethnique blanche, titulaire d’un diplôme de premier cycle et a un autre emploi. Elle est une entrepreneuse en série et dirige son entreprise actuelle depuis plus de 42 mois.

Sa première expérience à la tête d’une entreprise a été difficile, principalement en raison de la sécurité limitée dont on dispose en tant qu’entrepreneur. Elle n’a pas donné suite à cette opportunité, estimant qu’il était prioritaire de disposer d’un filet de sécurité.

“J’ai eu deux parcours de création d’entreprise. J’ai eu un premier parcours il y a 9 ans. [...] C’est une expérience qui a duré deux ans. Il n’y avait pas cette sécurité qu’il y a quand on est employé qui est quand même non négligeable. C’est vrai que moi j’ai un besoin de sécurité. Donc cette première expérience était intéressante mais compliqué à vivre. Je n’ai pas réussi à développer la société. Donc je me suis dit que c’était un rythme qui ne me convenait pas. J’avais un besoin de sécurité. Je me suis dit que j’allais reprendre un poste de salarié. Puis j’en avais marre.”

Sa motivation pour poursuivre l’aventure actuelle était principalement due à l’épanouissement personnel qu’elle en retirerait. Elle a estimé que cela lui apporterait la flexibilité et la liberté dont elle avait besoin pour concilier vie professionnelle et vie privée. Son projet lui a également permis de répondre à un besoin social au sein de sa communauté.

“C’était une vie enrichissante d’être souvent en déplacement mais pas compatible avec une vie de famille. J’avais toujours en moi un vieux projet, que j’avais déjà en 2010 mais que je n’avais pas développé. C’était la création de ligne de vêtements pour les enfants en surpoids. En 2014, je me suis dit qu’il fallait vraiment que je me concentre sur ce projet-là.”

“Cette liberté est plutôt sympa quand on a un enfant en bas âge, si on a un rendez-vous chez le médecin. On peut le faire quand on veut et ne pas se poser la question de “il faut que je pose un congé “. J’aime cette souplesse.”

“C’est une ligne de vêtements pour enfants en surpoids donc il a fallu une grosse étude de marché, des enquêtes terrain. Il fallait que je trouve des enfants qui acceptent de me parler de ce surpoids. Je devais définir des silhouettes types d’enfants en surpoids. Ce qui a pris un temps important parce que le surpoids de l’enfant est un sujet assez tabou.”

Cependant, la nécessité d’un filet de sécurité reste une priorité majeure, notamment en raison des contraintes financières. Cette situation a été aggravée par le fait qu’elle n’a pas pu accéder aux ressources de financement car elle ne remplissait pas les critères fixés. Elle a donc cherché un emploi à temps plein pour sa propre tranquillité d’esprit.

“J’ai repris en décembre 2016, une activité salariée à temps plein, un travail alimentaire. J’avais mon travail à temps plein la journée et le soir et week-end travail sur l’activité. Comme j’ai toujours ce besoin de sécurité. C’est toujours le souci dans le parcours quand on n’arrive pas à ce rémunérer sur l’activité, le besoin de sécurité devient omniprésent donc “tant pis il faut que je trouve un emploi salarié en parallèle “. Au moins ça a comblé ce manque de sécurité et je pouvais être plus sereine sur le développement de la société.”

“Il y a des financements où on n’a pas le droit parce que vous êtes une femme de plus de 35 ans, vous avez créé depuis plus de 4 ans... c’est ce côté un peu rigide des financements qui moi m’agace parce qu’en fonction de son parcours on peut créer après 35 ans, on peut avoir une société qui ne se développe pas... Je comprends qu’il y ait des règles mais c’est parfois frustrant de se dire que si la situation était différente on pourrait profiter de certains financements. Il y a plusieurs prêts que je n’ai pas pu avoir parce que e ne rentrais pas dans les cases.”

“J’ai 45 ans et c’est vrai et j’ai l’impression que les autres se disent “mais pourquoi elle n’a pas créé avant ? “. C’est peut-être parce que j’ai un complexe par rapport à l’âge aussi. Mais comme je le disais par rapport aux financements c’est moins de 35 ans.”

En outre, l’ENT 021 de l’UoE souligne également que si le fait d’être un fondateur offre une certaine liberté, il peut s’agir d’un parcours solitaire, et il faut être prêt à prendre toutes les décisions par soi-même. Cela peut avoir un impact sur le bien-être.

“Il y a une certaine liberté en tant que chef d’entreprise par contre on ne quitte jamais son activité. J’ai gagné en emploi du temps, j’étais libre de mes mouvements. Mais dans ma tête c’était compliqué car je pensais au bulot tout le temps.”

“C’est vrai qu’il y a aussi la solitude du chef d’entreprise. On a cette liberté qui est importante et en même temps on se dit qu’on est seule face aux décisions. On se dit qu’on aimerait être épaulée, partager les prises de décisions avec les personnes. Quand vous êtes salarié vous devez suivre des procédures. Mon dernier poste était très cadré donc aucune liberté d’action.”

Le soutien de sa famille est une ressource importante pour le développement de son entreprise. Elle a également rejoint un réseau et s’est inscrite à un cours de formation pour renforcer ses capacités et lui permettre de développer son activité.

“Moi, j’ai de la chance car j’ai un mari qui me soutient complètement dans l’activité. Il va m’aider pour le site internet. Il est vraiment partie prenante. J’ai aussi mon père qui s’occupe de la comptabilité. J’ai la chance d’être entourée. J’ai des soutiens forts et ancrés dans le projet.”

“Maintenant, je suis dans le réseau [nom]. Demain, j’ai une formation avec [l’institution]. J’ai pris plus de distance, j’ai un objectif en intégrant les réseaux. Ce qui est différent c’est que depuis je suis entrée dans l’incubateur, le [nom]. Je reprends le fondement de la société dans le but d’en faire une activité pérenne et de ne pas faire le yoyo entre l’activité salarié et période où je peux être à 100% sur l’activité.”

Cependant, de par son expérience, elle souligne également la nécessité de faire preuve d’intentionnalité lors de la mise en place de réseaux, car ceux-ci peuvent être chronophages et improductifs s’ils ne sont pas correctement gérés.

“Aller à toutes les réunions formelles et informelles. J’ai passé un temps inconsidérable. Le sujet ne m’intéressait pas forcément mais bon comme on m’avait dit qu’il fallait absolument connaître du monde, je me suis un peu forcée à y aller. J’étais moins sur l’activité parce que j’étais tout le temps

dans ces réseaux. Moi, qui étais plus jeune à l'époque je ne me suis pas rendue compte que c'était chronophage à ce point-là. Ça prenait beaucoup de temps pour un résultat qui n'était pas probant."

Néanmoins, elle estime que, parce que le parcours entrepreneurial peut être solitaire, le fait d'avoir un système de soutien lui apporte un point de vue extérieur qui est important.

"Quand on est toute seule on aimerait avoir des procédures. Le grand écart n'est pas toujours très confortable. Je me rends compte que j'ai besoin de m'entourer, de trouver des associés ou des femmes chefs d'entreprises qui partagent les mêmes problématiques."

"Après, comme toute formation on se pose des questions mais c'est intéressant de se dire qu'on n'est plus seule. Oui besoin de partager, d'avoir cet avis extérieur. Pour l'instant, l'activité ne décolle pas comme je le voudrais donc il faut se rendre compte...donc j'ai besoin d'un regard extérieur. Je me rends compte que seule on ne peut pas y arriver. Recherche de

partenaires, de financeurs...Maintenant c'est une évidence."

Cette étude de cas met en lumière certains des défis auxquels sont confrontés les entrepreneurs seniors en matière d'accès aux ressources. Il souligne également le rôle crucial que jouent le soutien et les réseaux familiaux dans la fourniture du capital social nécessaire aux femmes entrepreneurs lorsqu'elles créent et développent leur entreprise. Cependant, il souligne également la nécessité d'être intentionnel et sélectif dans la construction de son réseau, afin d'en tirer le maximum de bénéfices.



“Ça m’a permis de me rassurer ... de mettre les choses en place, et puis autant être une bonne mère et bonne entrepreneuse.”

L’UoP ENT 017 est un jeune entrepreneur (moins de 35 ans) issu d’une minorité ethnique, exerçant des responsabilités familiales et vivant dans une zone socialement défavorisée. Lorsqu’elle émigre en France, déterminée à se construire un avenir meilleur, elle entreprend une formation en cuisine qui lui permet de démarrer avec un service de traiteur puis d’ouvrir son restaurant en 2019. Son parcours migratoire a été l’une des principales motivations qui l’ont poussée à se lancer dans l’aventure entrepreneuriale et à réussir.

“Quand je suis passée de l’idée de l’entreprise au projet, j’ai d’abord fait une année en...à domicile, traiteur. Et j’ai ouvert. 6 mois après que je me suis mise au réel, donc c’est-à-dire avec le restaurant.”

“Je suis ambitieuse, que je suis travailleuse et que je donne tout ce que j’ai pour mener mes projets à bien. Ça pousse et pour moi je viens de loin. C’est vraiment le moteur, les motivations derrière mon projet. Je suis dans un autre pays, et j’ai envie de réussir.”

Certains des défis auxquels elle a été confrontée étaient liés à ses responsabilités en matière de soins. Conformément au discours sur le “maternage intensif”, elle se sentait coupable, en tant que mère célibataire, de consacrer du temps à son entreprise tout en ayant un jeune enfant. En outre, ce conflit de rôle identitaire et ce sentiment de manque de légitimité ont été renforcés par les interactions avec d’autres acteurs de l’écosystème.

“La 1re fois lorsque je suis allée (voir les investisseurs), j’ai des questions, beaucoup de questions sur la vie de famille. On me demande

comment une mère de famille, une femme qui sera seule dans son projet, comment elle va mener son projet. (...) On me demande comment une mère de famille, une femme qui sera seule dans son projet, comment elle va mener son projet.”

Pour relever ces défis, elle a cherché activement à tirer parti des possibilités offertes par les réseaux d’entreprises et/ou les initiatives soutenant les entrepreneurs dans l’écosystème, afin d’accéder aux ressources, aux connaissances et aux compétences nécessaires pour développer son entreprise et prendre confiance en elle.

“J’ai fait vraiment le tour de tous ces pôles mis en place pour les entrepreneurs. J’ai fait le tour, j’ai été beaucoup accompagné et jusqu’aujourd’hui, je continue à faire appel. On commence à me dire que je suis ancienne entrepreneuse (...).”

“S’il y a des systèmes en place, autant profiter, surtout si tu ne viens pas d’un milieu où dans ton entourage il n’y a pas d’entrepreneurs, je n’ai pas fait d’école de commerce, donc c’est lors de ses ateliers, avec ses associations, ses ateliers, c’est là où je pose les questions et que j’ai des réponses autour. Et quand j’ai besoin d’être éclairée, ils sont toujours disponibles pour donner les conseils nécessaires. Donc j’en profite, je continue de bénéficier.”

En outre, l'UoE ENT 001 s'appuie sur un soutien spécifique au genre pour renforcer la confiance et la légitimité de son identité en tant que mère et chef d'entreprise. Elle fait également appel à sa famille pour l'aider à s'occuper de ses enfants.

“Par exemple, moi, je suis mère célibataire. Donc entreprendre, gérer mon enfant et tout, ça m'a permis de m'assurer que je ne suis pas en train de faire quelque chose de mauvais de m'investir autant dans mon entreprise, sachant que j'ai un enfant à bas âge. Ça m'a permis de me rassurer avec cette idée-là et de juste apprendre à faire le nécessaire quand il faut faire le nécessaire, à mettre les choses en place, et puis autant être une bonne mère et bonne entrepreneuse.”

Ce cas attire l'attention sur les obstacles supplémentaires qui peuvent être créés par les identités intersectionnelles des fondateurs. Son statut de migrante favorise les défis inhérents à l'accès au capital social et humain au sein de l'écosystème entrepreneurial. Dans le même temps, son identité de mère crée des conflits

et des difficultés d'accès aux ressources de l'écosystème. Toutefois, la détermination de la fondatrice à réussir, ainsi que l'existence de réseaux sexospécifiques, lui permettent de surmonter certains de ces défis.



"On s'était dit que ce serait bien d'organiser un groupe de femmes entrepreneures dans la région. Donc on s'est organisées..."

UoE ENT 002 est un entrepreneur senior (âgé de plus de 50 ans) et vit dans une zone rurale. Elle a poursuivi une carrière professionnelle d'ingénieur pendant de nombreuses années. Cependant, lors de sa dernière grossesse, elle a nourri le désir de créer sa propre entreprise. En 2017, elle crée son entreprise, qui lui permet de combiner ses connaissances en ingénierie avec sa passion.

"J'ai un profil de cadre. J'étais cadre avant, j'étais dans les systèmes d'information, j'étais dans le public."

"J'ai appris la broderie comme j'avais une fille, je m'étais mise à faire plus de la couture, comme j'étais en congé parental. Depuis 2011 que je voulais me lancer. Quand j'ai fait mon congé parental pour ma 3e (3e enfant), euh...je ne voulais plus travailler pour l'administration publique, je voulais monter un atelier boutique."

Sa transition vers une carrière d'entrepreneur a également été motivée par le désir de travailler plus près de chez elle, afin de pouvoir s'occuper de ses responsabilités familiales.

"Les femmes entrepreneures ici, c'est parce que c'est difficile d'avoir un job où on habite. Vivre et travailler au pays (zone rurale locale), ça c'était un peu mon credo au départ pour monter mon entreprise. Parce qu'au départ je travaillais à plus d'une heure de chez moi, et j'en avais marre d'être très loin de mes enfants, dans la journée, etc (...)parfois on le fait (créer son entreprise locale), parce qu'il y a ces contraintes-là. On voudrait pouvoir s'occuper de notre famille, avoir un job, contribuer normalement à la maison, enfin à l'entretien."

Mais on est bloqué par l'existence de boulot qui ne sont pas en adéquation avec nos attentes. On ne va pas aller travailler à la superette (petit supermarché) du coin sous prétexte qu'on n'a pas envie d'aller en ville...vous voyez ce que je veux dire. Donc ça, c'est une vraie difficulté."

Dans le même temps, sa motivation à contribuer à la communauté locale représente également un défi, car elle est géographiquement isolée des réseaux d'entreprises tels qu'ils fonctionnent dans les grandes villes.

"Je suis dans le pays des Abers, c'est dans le nord du [lieu]. La plupart des événements [sexospécifiques] se passe souvent au niveau de Brest ."

Un autre défi majeur auquel elle a été confrontée était lié à un manque de légitimité au sein de l'écosystème. Elle estimait que l'orientation artistique de son entreprise la mettait en porte-à-faux avec la logique économique dominante des acteurs de l'écosystème. Elle craignait également que les stéréotypes concernant son entreprise n'influencent négativement le jugement d'autres sur son activité.

"Si j'avais pu oser assumer cela, j'aurais voulu créer une entreprise de création de vêtements de poupées. Et quand je suis arrivée à EAF, il y avait 20 autres femmes, et moi, je n'avais pas...enfin si j'avais presque 50 ans, j'avais la quarantaine passée, mais je n'arrivais pas à assumer devant les autres femmes, ce que je voulais. Et peut-être j'aurais pu le dire, mais

voilà. J'aurais aimé développer quelque chose autour des poupées et en fait c'est quelque chose non seulement devant les femmes je n'arrivais pas à assumer ça, donc imaginez un peu devant un banquier. Je me rends bien compte que le prétexte de mon entreprise est un prétexte qui correspond au marché où je suis aujourd'hui. Mais tout ce qu'il y a derrière ça n'a rien à voir."

UoE ENT 002 considère également sa situation géographique comme un autre défi, car elle constitue un obstacle à l'accès au capital social. Selon elle, la culture et les normes dominantes d'un lieu donné peuvent soit entraver, soit faciliter le processus entrepreneurial.

"Je pense que les jeunes, qui sont en ville, ou qui sont dans un environnement où la transmission est possible...or toutes les femmes ne sont pas dans un tel environnement. (...) Je dirai qu'il y a des zones, surtout en milieu rural, et là c'est l'histoire un peu des campagnes, mais je crois que là où on est, on n'est pas du tout dans un environnement culturel où les femmes peuvent trouver du soutien parmi leurs aînés.(...)C'est le village le plus reculé dans lequel j'ai vécu, et voyez les parents de mon conjoint, ils étaient goémoniers. Je ne sais même pas si la maman avait une voiture."

Pour relever ces défis, elle a cherché à mettre en place un système de soutien en créant un groupe de codéveloppement avec d'autres femmes entrepreneurs de sa région.

"Avec d'autres entrepreneuses...on s'était dit que ce serait bien d'organiser un groupe de femmes entrepreneuses dans la région. Donc on s'est organisées un peu entre nous pour se soutenir et on se voyait toutes les semaines. Et c'était juste avant la covid.[...] Mais on s'Est vu pendant 2-3 mois très, très régulièrement et on s'entraidait sur des questions d'organisations du travail et celles qui étaient plus avancées sur le travail aidaient les autres."

En outre, la pandémie de Covid-19 lui a donné l'occasion de se recentrer et de redéfinir son activité et les services qu'elle propose. Cela lui a également permis de mieux comprendre la stratégie de prix et le marché cible de ses produits.

"Mais à partir de 2020, j'ai vraiment pris du recul, et ça m'a permis de me recentrer sur ma productivité, de comprendre quand même ce que j'étais prête à faire et ce que je n'étais pas prête à faire, de recentrer l'offre et les prix, de me rendre compte aussi du travail, voilà. Mais je suis en redéfinition."

"Après la covid, moi j'ai été soutenue, mais depuis j'arrive à avoir des stratégies et je me rends compte qu'il faut arriver à passer à quelque chose où j'ai moins de clients et plus de commandes. J'arrive à plus de confiance. Maintenant que je suis installée, que j'ai 5 ans, ça parle différemment aussi aux clients."

Ce cas met en évidence la façon dont les identités croisées de genre et de lieu peuvent créer des défis supplémentaires pour les femmes entrepreneurs. Ces obstacles sont encore renforcés lorsque la culture et les normes sociales ancrées dans les lieux entravent les initiatives entrepreneuriales. En outre, la création de réseaux informels sexospécifiques ciblant les femmes dans un lieu spécifique peut s'avérer cruciale pour le parcours entrepreneurial.

“Si je n’avais pas d’enfants, si je pouvais aller faire des grands salons internationaux et développer mon activité.”

L’UoE ENT 003 est un entrepreneur de race blanche âgé de 35 à 50 ans, vivant dans une zone rurale et exerçant des responsabilités familiales. Elle fabrique des bijoux et travaille à son compte. Elle avait déjà une expérience entrepreneuriale dans le secteur de l’artisanat avant de créer son entreprise actuelle en 2017.

“Il y a eu une interruption entre 2010 et 2014-2015 où je n’étais plus à mon compte, j’étais salariée. Mais depuis, je suis à mon compte. Sauf que j’ai d’abord exercé en coopérative d’Activités avant de créer mon entreprise. Et donc euh je suis beaucoup plus axé sur les bijoux en verre, je fais beaucoup moins de commande.”

Son activité actuelle est motivée par le désir de vivre de son talent et de sa passion. Cependant, nous avons également constaté que le type de produits proposés est influencé par l’endroit où elle se trouve.

“Mon idée de départ c’était de travailler à la fois le métal et le verre, mais finalement par la force des choses, en ouvrant ma propre boutique, et par rapport à la zone rurale où j’étais, par rapport au revenu des gens, en m’adressant à une clientèle locale, j’ai adapté mon offre à la clientèle locale. J’ai fait des choses plus de la fantaisie, je n’ai plus fait du tout de métaux précieux, et voilà, avec une gamme de prix assez abordable.”

Nous avons également constaté que sa situation géographique lui posait des problèmes d’accès au capital social sous la forme de réseaux et de foires

commerciales. Cela a une incidence négative sur la visibilité de son entreprise, ainsi que sur son accès aux fournisseurs et aux marchés, et a un impact sur la croissance et le développement de son entreprise.

“Je suis en zone rurale et j’exerce dans le secteur des métiers d’art, donc vraiment il y a ce... ma vie et mes activités seraient complètement différentes si j’étais à Paris, ça c’est sûr. Et voilà, si je n’avais pas d’enfants, si je pouvais aller faire des grands salons internationaux et développer mon activité...mais je ne peux pas, je suis obligée de m’adapter...enfin...je ne peux pas...peut-être que je pourrais et c’est peut-être moi qui me limite.”

“Il y a d’autres défis du coup (dans les zones rurales), c’est la visibilité, c’est l’accès au fournisseur. C’est compliqué!”

Les autres défis auxquels elle est confrontée sont liés à ses responsabilités familiales et au maintien d’un équilibre entre vie professionnelle et vie privée. Le fait de devoir consacrer un temps considérable à la réalisation de ses objectifs professionnels lui laissait peu de temps à consacrer à sa famille.

“Je me suis rendue compte qu’en fait je passais mon temps à travailler, que je n’avais plus de vie sociale, que ma famille en pâtissait aussi.”

“J’étais tombée vraiment dans un système où je répondais la demande, j’avais des horaires de commerçant, du coup je rentrais tard, mes enfants n’avaient pas d’activités

extrascolaires, et je ne pouvais suivre leurs devoirs, on mangeait n'importe quoi à la maison parce que c'est mon mari qui faisait à manger."

Le soutien de sa famille immédiate est l'une des stratégies qu'elle a adoptées pour surmonter ces difficultés. La pandémie a également été l'occasion de réfléchir à son activité et de mettre en place une structure qui lui permette de mieux concilier vie professionnelle et vie privée.

"J'ai toujours pu compter sur mon mari en fait pour s'occuper des enfants."

"Ça [la pandémie de Covid-19] m'a permis de reprendre ma vie personnelle en main, et puis d'avoir un peu plus de liberté aussi car je fais la création, la fabrication, mais ce sont mes revendeurs qui s'occupent de la vente. Donc maintenant je travaille avec des revendeurs. Et je développe aussi la solution e-commerce, mais ça c'est vraiment sur le long-terme. Là j'avais besoin de faire du chiffre d'affaires tout de suite donc j'ai prospecté et j'ai trouvé des revendeurs pour pouvoir avoir du chiffre d'affaires tout de suite, mais ce que je voudrais c'est aussi développer la partie e-commerce."

En outre, l'UoE ENT 003 bénéficie du soutien de réseaux formels spécifiques au genre qui lui permettent d'accéder à l'expérience d'autres femmes entrepreneurs qui ont été confrontées à des défis similaires et d'en tirer profit. La pandémie lui a également donné l'occasion de développer sa présence en ligne. Cela lui permettra d'atteindre un marché plus diversifié pour ses produits et de surmonter ainsi certains des défis liés au lieu.

"C'était intéressant de partager avec d'autres femmes qui comme moi sont en zones rurales sur des activités de production. Et je pense que pour elles aussi, c'était intéressant de voir ma vie, vision des choses. Enfin, c'était vraiment un échange et en fait il y a plein de modèles économiques! Il y a autant de modèles économiques différents que de situations finalement. Donc c'est toujours intéressant de voir comment telle personne arrive à résoudre telle problématique."

"Je vais peut-être me concentrer sur mon site (...) Il y a peut-être une plateforme avec laquelle je travaillerais, qui est internationale. Elle sélectionne une dizaine d'artistes par pays et moi elle m'avait sollicité."

Ce cas montre comment les identités croisées de genre et de lieu peuvent créer des couches supplémentaires de désavantages pour les femmes entrepreneurs. Le lieu peut créer des obstacles qui limitent le développement de l'esprit d'entreprise, car il influence l'accès au capital social et aux marchés. Cependant, l'émergence d'options numériques pendant la pandémie de Covid-19 a également créé de nouvelles opportunités pour les femmes entrepreneurs de surmonter certains de ces défis liés au lieu.

ÉTUDE DE CAS 21: UoE ENT 012

“Peut-être que du coup si tu continues comme ça ton projet il existe mais tu auras peut-être refait un AVC et tu ne seras peut-être plus en capacité de le gérer ton projet. Ou alors peut-être il n'existera pas mais au moins tu seras en bonne santé.”

UoE ENT 012 est un entrepreneur social ayant une formation en sciences de gestion et en économie appliquée. À l'âge de 22 ans, elle a été atteinte d'une maladie potentiellement mortelle qui, bien qu'elle n'ait pas eu de conséquences durables sur sa santé, lui a causé certains désavantages. La motivation qui l'a poussée à se lancer dans l'aventure est due à sa propre expérience d'échec dans l'obtention d'un prêt hypothécaire. À l'époque, elle donnait des cours sur l'entrepreneuriat et, un jour, alors qu'elle élaborait les supports de cours, elle a décidé de créer sa propre entreprise en proposant des prêts bancaires aux personnes souffrant de problèmes de santé.

“Je travaille sur l'accès à l'emprunt bancaire pour les personnes qui ont une problématique de santé, et qui donc euh ne peuvent souscrire à un emprunt bancaire pour l'achat de biens immobiliers ou pour lancer une entreprise par exemple, et qui de part leur problématique de santé se sentent limités, empêchés par cet emprunt, à cause de l'assurance centre affaire. Puisqu'on doit remplir un questionnaire de santé et que selon l'étendue de ce que l'assurance peut demander et appliquer en prime ça peut remettre en question l'état du projet ou en tout cas donner accès mais pas dans les mêmes conditions que n'importe qui.”

L'une des préoccupations qu'elle a eues au début du projet était liée au financement. Elle n'était pas non plus certaine de l'impact que la pression liée à la création d'une entreprise pourrait avoir sur sa santé. Cependant, elle était également certaine de

l'impact positif que son entreprise aurait sur les clients potentiels.

“Je savais que ça pouvait exister, mais moi ma principale crainte que j'avais c'était de me laisser bouffer par le projet et de me retrouver éventuellement dans une situation financière délicate parce que je me mettrai dans une... voilà... dans une situation où j'aurais grillé toutes mes allocations au chômage et au bout de deux ans du coup le projet n'aurait pas vu le jour et du coup je me retrouverais en situation de chômage, donc voilà.”

“Quand on est dans le milieu de l'entrepreneuriat social, il y a une espèce de truc de 'on est fait sur des projets à impact', comme si ça avait plus de valeur que d'autres, puisque d'un coup ça touche les gens. Donc tous les travers qu'on trouve dans les milieux associatifs en règle générale, et justement cette part d'humain qu'on met au centre de tout ça qui fait qu'on devrait se donner corps et âme, du coup là je me disais ouais peut-être que du coup si tu continues comme ça ton projet il existe mais tu auras peut-être refait un AVC et tu ne seras peut-être plus en capacité de le gérer ton projet. Ou alors peut-être il n'existera pas mais au moins tu seras en bonne santé. Et donc là pour moi ça a été le déclic...il est hors de question que je me mette dans une situation de santé précaire parce

que je vais m'épuiser, faire une dépression ou un burnout, me retrouver dans une situation vraiment dingue et ça c'était vraiment hors de question."

Malgré ces craintes, elle a créé son entreprise et recruté des employés pour l'aider à la gérer. Néanmoins, elle s'est sentie seule dans le processus de prise de décision, ce qui lui a imposé une charge mentale supplémentaire. Elle a donc décidé d'impliquer d'autres partenaires, malgré les difficultés potentielles que cela pouvait poser.

"Ce n'est pas que j'étais tout de seule réellement dans le projet. Je travaillais avec des personnes, il y a eu des personnes à un moment donné qui souhaitaient rejoindre l'aventure et tout cela, mais moi, ce qui me faisais souffrir, c'est que je me sentais toute seule à devoir prendre les décisions. Je trouvais qu'en terme de charge mentale c'était énorme quoi. Tout reposait vraiment sur mes épaules."

"Quand je cherchais mes associés, j'avais envie qu'ils aient ce même niveau...euh...là pour moi en termes de responsabilités. J'avais envie de partager mes responsabilités en fait. Et ça je ne trouvais pas, c'est vrai que ça m'épuisait. Et après cet été-là, où j'ai fait une bonne pause, en même temps j'avais pris vraiment un mois de vacances, où je me suis dit 'ouais est-ce que ça t'arrange de fonctionner comme ça' et je me suis pas mal remise en question, à la rentrée du coup, j'ai trouvé les associés. Et après c'est vrai que les associés ils n'ont pas du tout pris la même approche, les mêmes responsabilités que moi, mais c'est juste que ma réflexion avait changé et que j'avais accepté aussi que de toute façon."

Lors de la sélection des partenaires, l'UoE ENT 012 a tenu compte de leurs antécédents et de leurs qualifications. Elle souhaitait qu'ils disposent de l'expertise nécessaire à la gestion de l'entreprise.

"Je trouvais ça super d'avoir d'autres entrepreneurs avec moi dans la structure, d'avoir des personnes avec un bagage en termes de compétences, de prises de décisions, de stratégies, ça je trouvais ça génial d'avoir en plus comme associé."

"Un ami qui a rejoint l'aventure qui lui a déjà aussi créé une société, il a un certain recul en termes de management notamment, et depuis le début du projet on a beaucoup échangé ensemble, parler voilà au niveau des idées également. Et la deuxième associée, c'est ma sœur, qui là en fait elle hésite parce qu'elle est médecin, et donc comme nous on a un design de recherche en termes de données santé pour mettre en place les produits d'assurances sur le marché qu'on souhaiterait mettre en place, on a besoin d'une experte au sein de la structure, qu'on montrerait aux organismes qu'il y a une espèce de garde-fou sur comment les données santé vont être utilisées. Donc là c'était non pas pour avoir une compétence opérationnelle en interne, mais plus pour dire, nous on est fiable et on est prêt à mettre les personnes dans les instances de décisions pour montrer qu'on est prêt à mettre les garde-fous sur la manière dont les recherches vont être faites."

Une motivation supplémentaire pour choisir ces personnes comme partenaires était de s'assurer qu'elles pourraient également bénéficier de la croissance de l'entreprise.

"Il y a des amis qui aident effectivement dans un premier temps [dans le développement de l'entreprise et qui évidemment n'attendent rien en retour, mais qui voient qu'il n'y a vraiment rien en retour et qui se demandent mais moi je vais où. Du coup j'ai très vite clarifié la situation en structurant les échanges, du coup il est devenu associé, comme ça il n'y a pas d'histoire de j'ai aidé je n'ai rien en retour, du coup c'est formalisé."

Une autre stratégie qu'elle a adoptée a consisté à suivre des formations et à rechercher des mentors. Un mentor a été perçu comme crucial pour le processus de développement de l'idée d'entreprise. Les programmes de formation ont également permis d'accéder à de nouvelles connaissances sans les coûts associés. Par exemple, au cours de l'un des programmes de formation à l'entrepreneuriat social auquel elle a participé, elle a eu la chance de bénéficier des connaissances et des compétences des employés de [l'institution].

"J'ai été sélectionnée pour [inaudible] échange qui est donc le programme d'entrepreneuriat"

social. Là c'est à l'échelle nationale en fait. Donc là c'était un programme sur 9 mois, avec du e-learning et du présentiel. Et dont un présentiel, un tour de France de 10 jours, à la rencontre des entrepreneurs sociaux. Donc là c'était de l'intensif mais super intéressant car il y avait de l'ouverture. Pour moi c'est une expérience qui m'a transformée. [...] échange c'est vraiment le truc qui m'a aidé à lancer le projet. On a énormément travaillé sur notre posture, le socle de valeurs, ce qu'on veut vraiment. On a eu beaucoup d'introspection et euh...ça chamboule pas mal, parce qu'on va trouver dans les choses qui ressortent avec des gens vraiment formidables. Une chance incroyable que d'avoir des formateurs et des coachs qui sont vraiment reconnus pour leurs compétences dans l'accompagnement de personnes. Ça s'était vraiment super ! "

"A un moment donné j'ai travaillé avec des consultants de chez [l'institution], qui voilà, dans la RSE de chez [l'institution], qui avait du temps à disposition pour des porteurs de projets."

En tant qu'entrepreneur social, UoE ENT 012 a dû relever plusieurs défis auxquels les entrepreneurs commerciaux ne sont pas forcément confrontés. Par exemple, il lui a fallu un an et demi pour que sa candidature soit acceptée et qu'elle puisse les convaincre de son innovation sociale.

"J'avais beaucoup de possibilités d'être freiner, mais je ne m'attendais pas à ce que ce soit une structured'accompagnement qui me freine. Voilà pour être très, très, honnête, ça a été laborieux, laborieux, laborieux...vraiment ! J'ai mis un an et demi à pouvoir passer en commission pour ce financement [institutionnel]... ..euh...parce qu'il y avait mille et une versions du dossier, ça n'allait jamais, il fallait toujours rédiger un truc. Parce que les conseillers n'étaient pas à l'aise avec la notion d'innovation sociale, euh...donc euh...ça ne passait pas. Comme il n'arrivait pas à m'expliquer ce qu'ils entendaient par brique, c'était un peu compliqué pour moi de m'adapter."

"Autant de temps et autant de rendez-vous à chaque fois, je trouvais ça complètement délirant de mettre autant de temps pour un tel

dossier. Je me suis dit du coup que j'allais leur écrire pour dire que je renonçais, ça fait un an et demi que je travaillais dessus, donc que je n'allais pas me présenter finalement. Je ne voulais pas présenter le dossier parce que visiblement ça ne convenait pas et voilà je ne pouvais plus les comprendre, on est pour, on est contre et il semblait que visiblement le projet ne rentrait pas dans leurs cases et ça ne servait à rien de continuer. Et quand j'ai dit ça, d'un seul coup ça allait, il n'y avait plus de problème, on allait mettre en place les techniques d'innovations sociales. Donc du coup d'un

Cependant, son expérience professionnelle antérieure lui permettait de mieux connaître l'écosystème que les autres entrepreneurs sociaux. Elle savait à qui s'adresser si elle avait besoin d'aide et n'a pas rencontré de difficultés directement liées à son sexe.

"Je ne suis pas comme les autres entrepreneurs à devoir tâtonner un peu partout, à chercher qui fait quoi, qui sont les structures d'accompagnement. Il y en a tellement que pour quelqu'un qui n'est pas du tout du domaine c'est illisible de savoir vers qui aller. J'ai eu un avantage dessus qui est énorme. Et euh...je n'ai pas eu de difficultés."

"Je n'ai jamais eu l'impression d'avoir des difficultés pour obtenir un financement par rapport à ça, parce que j'étais une femme, pas du tout. Même auprès des banques, pas du tout. J'ai eu les emprunts bancaires que je voulais, j'ai eu les financements que j'ai demandé, et vraiment là je ne peux pas dire que j'ai eu le moindre frein extérieur."

En même temps, l'UoE ENT 012 a reconnu les défis supplémentaires auxquels les femmes entrepreneurs peuvent être confrontées en raison de leur identité féminine et des responsabilités qui en découlent. Par exemple, lorsque les femmes sont mariées, ont des enfants et potentiellement une hypothèque à payer, leur accès aux finances s'en trouve restreint. Dans son cas, elle a créé son entreprise alors qu'elle était jeune et qu'elle n'avait pas de famille ni d'emprunt à rembourser. Par conséquent, les banques ont estimé que ses risques étaient assez faibles et elle a pu obtenir les prêts nécessaires au démarrage de son entreprise.

“Il y a des freins intérieurs, parce que bien sûr il faut l’admettre. Je ne suis pas sur le profil de type de la femme entrepreneure en France. C’est-à-dire qui a une moyenne d’âge de 40 ans avec des enfants [rires] non, mais c’est pour dire que faut prendre ça en considération parce que ça change. Je n’ai pas d’enfants à charge quand je me suis lancée, je n’avais pas de charge de famille, euh...donc voilà, mon rapport au risque il n’était pas le même non plus. Comme je n’ai pas eu d’emprunts bancaires, je n’ai pas d’emprunts bancaires à rembourser, pas de charges de famille. En gros le risque que je prenais c’était de me dire il faudra que dans 2 ans je recherche du travail quoi. Euh...c’était tout quoi, parce qu’en termes de risques il y a pire quand même. Donc vraiment je me dis, est-ce que le fait que je sois une femme a été problématique...je crois que dans ma situation non, je n’ai pas vu sur le terrain.”

Ses connaissances limitées en matière de création d’entreprise et le fait qu’elle créait un type d’entreprise plus innovant l’ont obligée à apprendre tout au long du processus. Cependant, elle a pu compter sur le soutien de ses réseaux.

“... il y avait beaucoup de choses auxquelles je n’avais pas accès sur le fond, sur ce que ça implique en fait de réflexion, c’est très inconfortable. Pour moi l’entrepreneuriat c’est très inconfortable. Ça ne veut pas dire que ce n’est pas bien, mais c’est très inconfortable. Euh...ouais, c’est juste qu’il faut...et moi j’ai mis du temps à le comprendre et tant que je ne le comprenais pas en effet, j’étais dans cet inconfort. Mais quand j’ai compris que ça faisait partie du jeu, ça a été beaucoup mieux. Ce que j’entends par inconfortable c’est qu’il faut accepter le fait que personne ne sache ce qu’il faut faire [rires] Certes il y a des structures d’accompagnement, certes il y a des personnes qui sont du domaine, mais c’est vrai que quand on est sur des projets innovants, il faut se dire que les personnes travaillent sur ce qui existe et pas sur ce qui n’Existe pas. Il faut accepter qu’il n’y a pas deux façons identiques de créer son projet, et que du coup, c’est bien d’échanger, d’être en réseau pour se rendre compte de la multitude des façons de faire et d’arrêter du

coup de se dire est-ce que je fais bien ou pas bien. Il n’y a pas de bien ou de pas bien en fait. Et du coup, c’est très inconfortable, car c’est vrai qu’on aimerait bien savoir comment il faut faire. Et sincèrement, je suis persuadée que personne ne sait comment on peut faire de manière terre à terre. Je peux témoigner de ce que j’ai fait, mais pas de comment il faut faire.”

Malgré toutes les difficultés rencontrées, UoE ENT 012 est heureuse d’avoir créé sa propre entreprise, car cela lui a permis de se développer et d’acquérir différentes expériences. Elle a également apprécié la flexibilité que lui procurait le fait de diriger sa propre entreprise.

“Sincèrement je ne regrette pas une seule seconde de m’être engagée dans ce chemin-là. Euh ce que ça m’apporte...ça m’apporte vraiment, vraiment beaucoup de choses. Ça a décuplé ma capacité professionnelle, ma capacité de travail, parce qu’il faut travailler beaucoup et passer d’un sujet à l’autre assez rapidement, etc. ça c’est vraiment un point important. Ça a aussi multiplié mon réseau, j’ai rencontré tellement, tellement de monde. Ça c’est génial.”

“...si je ne me sens pas très bien machin, ce n’est pas grave, je peux décaler ma journée. Ou en fait, je ne le vois pas qu’à l’échelle d’une journée mais à l’échelle de l’année. À l’Année, moi admettons j’ai réalisé les missions que je me suis fixée ou pas. Et après euh...avoir le nombre d’heures qu’il me faut, je n’ai pas besoin de présentisme, c’est ridicule. Et donc ça c’est bien.”

Ce cas met en évidence les défis supplémentaires que représente le parcours entrepreneurial pour ceux qui poursuivent des objectifs sociaux plutôt que commerciaux. Il met l’accent sur la persévérance et la résilience qui sont essentielles à la réussite de ces entreprises, en particulier lorsque l’idée d’entreprise est basée sur l’expérience vécue par l’entrepreneur. Le rôle clé des réseaux et des systèmes de soutien dans l’acquisition de connaissances et de compétences est également mis en évidence.

ÉTUDE DE CAS 22: UoE ENT 006

“...tu ne comprends pas parce que tu es trop jeune!”

UoE ENT 006 est un jeune entrepreneur (moins de 35 ans) vivant dans une zone rurale. Elle vient d'obtenir une maîtrise en gestion d'entreprise et est d'origine blanche. Son parcours universitaire lui a permis d'acquérir des connaissances et des compétences entrepreneuriales, et elle a décidé de poursuivre une carrière d'entrepreneur après l'obtention de son diplôme. Son désir de créer sa propre entreprise était fortement motivé par sa perception négative du marché du travail français et des obstacles à l'emploi pour les jeunes diplômés.

“L'idée m'est venue lorsque j'ai terminé mes études, car j'ai obtenu mon diplôme l'année dernière. Donc, c'est vraiment à la fin de mes études que j'ai voulu commencer parce que je n'avais pas d'expérience... euh... je trouvais que le monde du travail était parfois difficile à appréhender, et j'ai toujours l'impression - dans mon entourage - que les gens ne se retrouvent pas vraiment dans le monde du travail. En discutant avec ces personnes, je me dis pourquoi pas après tout, parce que je me disais que les exigences pour les offres sont souvent très pointilleuses à mon avis. Je veux dire que lorsqu'on sort de l'école, on n'a pas nécessairement cinq ans d'expérience. Je me suis donc dit qu'en créant ma propre entreprise, je me prouverais que je peux le faire, que je peux penser à beaucoup de choses, à beaucoup de sujets différents... d'autant plus que j'ai eu du mal à choisir ma spécialité de master parce que j'ai toujours aimé beaucoup de sujets différents et je me suis dit que c'était l'occasion de continuer à explorer de nouvelles choses et de continuer à apprendre.”

En outre, le fait de poursuivre sa propre idée d'entreprise lui a permis de satisfaire le besoin d'accomplissement personnel et lui a donné l'occasion de développer une activité conforme à ses valeurs.

“Je l'ai dit tout à l'heure, pour moi, la première étape de la réussite aurait été “wow, j'ai réussi à monter un projet de A à Z qui correspond à mes valeurs et à la façon dont je veux être [...] Pour moi, la réussite serait quelque chose comme ça”. Pour vraiment créer un projet et après une entreprise qui pourrait potentiellement me ressembler.”

Bien que les ressources acquises grâce à son éducation aient été importantes pour le développement de son idée d'entreprise, nous avons constaté que, paradoxalement, cela avait un impact négatif sur les parties prenantes de l'écosystème. De même, les stéréotypes concernant son âge ont conduit à un manque de soutien ou à un soutien inadéquat.

“Pour vous donner un exemple concret, j'ai eu une fois un rendez-vous avec une institution où je leur ai expliqué mon projet, le début, où j'en étais, et, euh... Ça ne m'a pas choqué, mais c'était étrange d'avoir des gens qui me disaient : ‘bon, vous avez fait une école de commerce, vous devez savoir comment faire une étude de marché’. Oui, bien sûr, mais il est toujours bon d'avoir un retour d'information de la part de personnes exerçant ces professions, c'est-à-dire de la part d'experts. Ce n'est pas parce que je viens d'une école de commerce que je suis un expert.”

“Oh oui, tout à fait, les études et l’âge. Il m’est arrivé à plusieurs reprises de m’entendre dire “oui, tu ne comprends pas parce que tu es trop jeune ! “. Ou “bien que vous ne pouvez pas comprendre parce que vous n’avez pas d’expérience.”

“...dans ma première démarche de rencontre avec les institutions de la région où je vis, avec l’anecdote que je vous ai racontée tout à l’heure, euh- j’ai dû changer de département parce que je ne trouvais pas la réponse à mes questions.... peut-être que c’était de ma faute parce que je n’ai pas cherché assez loin, mais pour le coup, ça m’a complètement refroidi, et je me suis dit qu’il ne fallait pas que je reste dessus ...”. Cela me semblait trop éloigné de ce que j’avais en tête quant à l’aide que je pouvais recevoir - je trouvais déjà étrange qu’on me dise, tu as 20 ans, tu dois faire ceci et cela alors que je n’étais venu qu’avec une idée. Il n’a pas été adapté.”

Une autre difficulté rencontrée était liée à sa santé et à son bien-être. Le stress supplémentaire engendré par l’aventure entrepreneuriale a eu un impact négatif sur sa santé et elle a décidé de faire une pause dans le processus.

“Pendant ces six mois, comme je travaillais à côté, j’ai vraiment dû apprendre à m’organiser, tout était vraiment méticuleusement fait pour que j’apprenne à tout faire... Dans ce cas, mon travail était également compliqué. Alors, c’est vrai qu’à un moment donné, physiquement, j’ai abandonné, j’ai été en attente pendant une semaine. Et, mais cela m’a beaucoup appris, parce que j’étais encore dedans. Je pense que j’avais peur de ne pas y arriver - c’est ce que je voulais, je voulais monter mon projet - donc je n’ai pas pris assez de distance et j’ai été submergé.”

Parmi les stratégies adoptées par l’UoE ENT 006 pour relever ces défis, il y a le recours aux réseaux de son école de commerce afin d’accéder aux ressources nécessaires pour développer son idée d’entreprise. Cela met en évidence le rôle clé du capital social dans l’accès des femmes entrepreneurs aux ressources au sein des écosystèmes.

“La connectivité est une chose que je trouve difficile. J’ai eu la chance d’être en école de commerce, c’est vrai que j’ai essayé de frapper

à toutes les portes, que ce soit le réseau des anciens, que ce soit les gens avec qui j’ai été en Master. Cela m’a permis de rejoindre le club d’entrepreneurs de l’école, hum... ou même simplement la bibliothèque d’information de l’école... cela m’a beaucoup aidé. Mais il est vrai que sans cela, cela aurait été compliqué, je pense. Par ailleurs, il est toujours possible de travailler avec le réseau, mais le fait d’avoir étudié dans une école de commerce m’a permis d’en prendre conscience. Je pense que ça m’a aidé à me mettre sur LinkedIn (...) et à entrer en contact avec telle ou telle personne. (...) Sinon, si je n’avais pas été mis au courant, je n’aurais pas pu le faire.”

“J’ai apprécié d’avoir des amis qui pensaient que c’était bien. Et comme ce sont des amis du master, avec les mêmes compétences, c’était intéressant d’avoir leur point de vue pour enrichir le projet et vous encourager quand vous avez envie de lâcher prise.”

De même, elle a bénéficié d’un soutien de l’incubateur spécifique au genre pour accéder aux informations nécessaires ainsi qu’à un soutien émotionnel. Sa famille proche et ses amis sont également considérés comme une autre partie importante de son système de soutien.

“Il [l’incubateur] a vraiment été conçu pour cela. J’avais vraiment des gens à qui parler du projet, pour pouvoir échanger mes doutes et mes craintes [...] J’ai eu la chance d’entrer dans un incubateur directement dédié aux femmes.”

“Le soutien que j’ai reçu provenait principalement de ma famille et de mes amis. [...] Donc oui, un soutien émotionnel, vraiment pour me soutenir.”

Ce cas met en évidence les obstacles supplémentaires créés lorsque le sexe et l’âge s’entrecroisent. Bien que le profil de la personne interrogée soit différent de celui des autres femmes entrepreneurs en ce sens qu’elle est bien éduquée et qu’elle n’exerce pas de responsabilités familiales, elle ne bénéficie que d’un soutien limité de la part des autres acteurs de l’écosystème en raison de son âge. Ce cas souligne également l’importance des réseaux sociaux et du soutien spécifique au genre pour faciliter l’accès aux ressources et à la légitimité au sein des écosystèmes entrepreneuriaux.



4.0

Conclusions

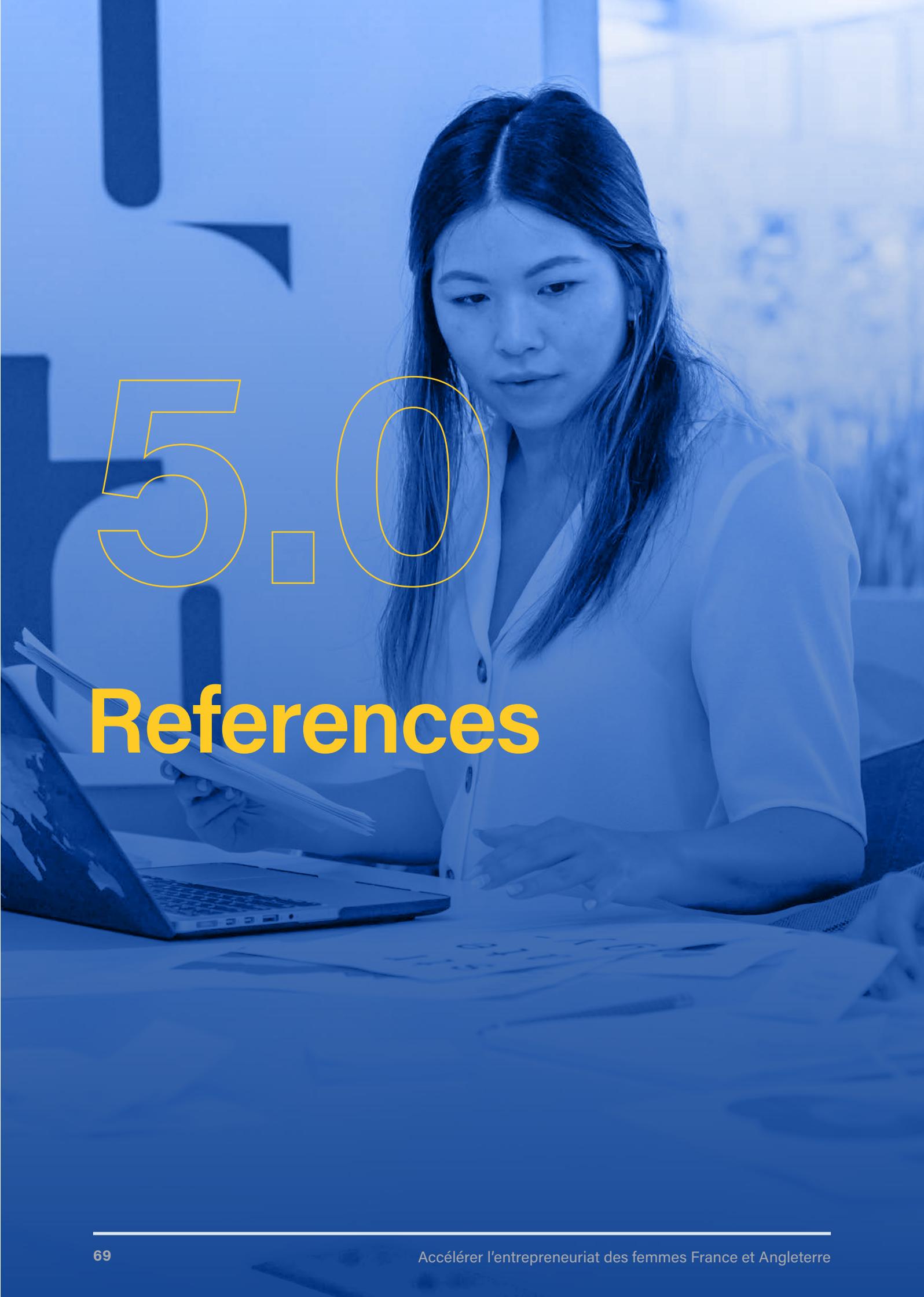
4.0 Conclusions

L'entrepreneuriat est un phénomène social autant qu'économique, et ces études de cas attirent l'attention sur les obstacles supplémentaires auxquels les femmes entrepreneurs sont confrontées au niveau individuel et structurel lorsqu'elles naviguent dans le paysage entrepreneurial. Les couches supplémentaires de difficultés créées par les différentes combinaisons d'identités croisées d'âge, de sexe, d'ethnicité, de nationalité, de handicap et de statut social, ainsi que de lieu, sont clairement mises en évidence (Atewologun, 2018; Romero & Valdez, 2016). Ceux-ci jouent un rôle dans la manière dont les femmes entrepreneurs sont socialement positionnées dans l'espace économique et ont un impact sur leur accès aux ressources, à la légitimité et au pouvoir au sein des écosystèmes.

L'un des principaux défis mis en évidence est celui des tensions qui surgissent lorsque les femmes entrepreneurs, dans différentes sociétés, se conforment simultanément aux normes sociales féminines liées à la "féminité" et à l'identité masculinisée de "l'entrepreneur". Le fait de donner la priorité à leurs rôles et identités de genre a un impact sur leurs intentions entrepreneuriales, le type d'entreprises qu'elles créent et les trajectoires de croissance de leurs entreprises. La représentation de l'entrepreneur comme un "archétype masculin héroïque" (Ahl, 2006) pourrait également contribuer au manque d'auto-efficacité (c'est-à-dire la perception de sa capacité à lancer une entreprise avec succès) dont souffrent les femmes entrepreneurs lors des premières phases de démarrage. Au niveau sociétal plus large, ces représentations ont un impact sur la perception qu'ont les autres parties prenantes des capacités des femmes entrepreneurs, ainsi que sur l'opportunité de leurs entreprises (Marlow & Swail, 2014). De telles perceptions stéréotypées des femmes entrepreneurs ne font que contribuer à restreindre leur accès aux ressources, à la légitimité et au pouvoir au sein des écosystèmes entrepreneuriaux.

Le rôle important du capital social dans le processus entrepreneurial est également mis en évidence. Cependant, les femmes entrepreneurs ont souvent du mal à s'intégrer ou à gagner en légitimité dans les réseaux dominés par les hommes, et manquent souvent de modèles et de mentors au sein de ces écosystèmes. Si les réseaux réservés aux femmes offrent aux entrepreneurs un accès crucial aux ressources et un soutien émotionnel, ces réseaux et espaces sexospécifiques pourraient les marginaliser davantage et avoir un impact négatif sur leur accès aux ressources et à la légitimité au sein de l'écosystème au sens large (Carter et al., 2012). En outre, ces réseaux ont tendance à être situés au centre et ne sont pas facilement accessibles aux habitants des régions périphériques. Il faut donc veiller à ce que ces réseaux soient plus étroitement liés aux réseaux généraux qui faciliteront l'accès des femmes aux ressources et aux marchés pertinents.

Dans l'ensemble, les études de cas mettent à nouveau l'accent sur la persistance et la résistance des femmes entrepreneurs face à de multiples défis et obstacles. Bien que l'impact de cette situation sur leur bien-être physique et mental soit reconnu, la majorité des femmes entrepreneurs conservent une attitude positive dans la poursuite de leur aventure entrepreneuriale. Toutefois, bon nombre des obstacles qu'ils rencontrent résultent des difficultés créées par les interactions avec d'autres acteurs de l'écosystème. Cela souligne en outre la nécessité pour les politiques et les interventions d'être plus conscientes des facteurs contextuels et structurels qui contraignent souvent les femmes entrepreneurs dans des espaces genrés, et des obstacles que cela crée dans leur accès aux ressources, à la légitimité et aux ressources au sein des écosystèmes entrepreneuriaux (Neumeyer et al., 2019). Il convient également de reconnaître la diversité des femmes entrepreneurs, de leurs motivations et des types d'entreprises qu'elles lancent.



5.0

References

5.0 RÉFÉRENCES

Ahl, H. (2006). Why Research on Women Entrepreneurs Needs New Directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), 595–621. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00138.x>

Atewologun, D. (2018). Intersectionality Theory and Practice. In *Oxford Research Encyclopedia of Business and Management*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190224851.013.48>

Carter, S., Marlow, S., & Bennett, D. (2012). Gender and entrepreneurship. In *Enterprise and small business: principles, practice and policy* (pp. 218–231).

Davis, K. (2008). Intersectionality as buzzword: A sociology of science perspective on what makes a feminist theory successful. *Feminist Theory*, 9(1), 67–85. <https://doi.org/10.1177/1464700108086364>

De Vita, L., Mari, M., & Poggesi, S. (2014). Women entrepreneurs in and from developing countries: Evidences from the literature. *European Management Journal*, 32(3), 451–460. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1016/j.emj.2013.07.009>

Gorbacheva, E., Beekhuyzen, J., vom Brocke, J., & Becker, J. (2019). Directions for research on gender imbalance in the IT profession. *European Journal of Information Systems*, 28(1), 43–67. <https://doi.org/10.1080/0960085X.2018.1495893>

Jennings, J. E., & Brush, C. G. (2013). Research on women entrepreneurs: challenges to (and from) the broader entrepreneurship literature? *The Academy of Management Annals*, 7(1), 663–715.

Kelley, D. J., Baumer, B. S., Brush, C., Greene, P. G., Mahdavi, M., Majbouri, M., Cole, M., Dean, M., & Heavlow, R. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor 2016/2017 Women's Entrepreneurship Report* (Vol. 9, Issue 19). <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20162017-womens-entrepreneurship-report>

Knight, M. (2016). Race-ing, classing and gendering racialized women's participation in entrepreneurship. *Gender, Work & Organization*, 23(3), 310–327. <https://doi.org/10.1111/gwao.12060>

Marlow, S., & Swail, J. (2014). Gender, risk and finance: why can't a woman be more like a man? *Entrepreneurship & Regional Development*, 26(1–2), 80–96. <https://doi.org/10.1080/08985626.2013.860484>

Martinez Dy, A. (2020). Not all Entrepreneurship Is Created Equal: Theorising Entrepreneurial Disadvantage through Social Positionality. *European Management Review*, n/a(n/a). <https://doi.org/10.1111/emre.12390>

Neumeyer, X., Santos, S. C., Caetano, A., & Kalbfleisch, P. (2019). Entrepreneurship ecosystems and women entrepreneurs: a social capital and network approach. *Small Business Economics*, 53(2), 475–489. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9996-5>

Poggesi, S., Mari, M., & De Vita, L. (2016). What's new in female entrepreneurship research? Answers from the literature. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(3), 735–764. <https://doi.org/10.1007/s11365-015-0364-5>

Romero, M., & Valdez, Z. (2016). Introduction to the special issue: Intersectionality and entrepreneurship. *Ethnic and Racial Studies*, 39(9), 1553–1565. <https://doi.org/10.1080/01419870.2016.1171374>

Samuels, G. M., & Ross-Sheriff, F. (2008). Identity, oppression, and power: Feminisms and intersectionality theory. *Affilia: Journal of Women and Social Work*, 23(1), 5–9. <https://doi.org/10.1177/0886109907310475>

