

ÉTUDE DE RÉFÉRENCE 1

Les écosystèmes entrepreneuriaux en France et au Royaume-Uni

le point de vue des acteurs et des femmes
entrepreneures défavorisées dans
l'écosystème entrepreneurial

Sommaire

01

Sommaire

02

Liste des auteurs
Liste des contributeurs
Liste des abréviations

03

Liste des tableaux et
des schémas

04

Synthèse

07

Introduction

09

Analyse documentaire

16

Méthodologie de la
recherche

18

Conclusions
: les femmes
entrepreneures
défavorisées

48

Conclusions :
les acteurs de
l'écosystème officiel

66

Réflexion

70

Conclusion

72

Références

76

Annexe 1 : Questionnaire pour les femmes entrepreneures défavorisées 77

Annexe 2 : Questionnaire pour les acteurs de l'écosystème 78

Annexe 3 : Stratégie d'échantillonnage 83

Annexe 4 : Codification thématique des personnes interrogées au sein de l'écosystème 86

Annexe 5 : Système français des prestations sociales 97

Annexe 6 : Les prestations sociales pour les femmes entrepreneures au Royaume-Uni 99

Liste des auteurs

Mme Ekoua J. Danho
Dr. Zoe Dann
Mme Amy Doyle
Dr. Carol Ekinsmyth
Dr. Shuangfa Huang
Professeur David Pickernell
Dr. Emily Yarrow
Professeure Karen Johnston

Liste des contributeurs

Dr. Caleb Kwong
M. David Khayesi
Dr. Ekaterina Murzacheva
Dr. Georgiana Busoi
Dr. Marion Lauwers
Dr. Sercan Ozcan
Dr. Virginie Le Bris-Fontier
Dr. Xiaoti Hu

Nous tenons à remercier pour leurs contributions toutes les femmes entrepreneures et tous les acteurs de l'entrepreneuriat qui ont pris part à cette étude et ont partagé leur temps et leurs expériences avec générosité et franchise. Veuillez noter que toutes les personnes interrogées ont participé de leur plein gré à cette étude et que leur anonymat a été préservé dans le respect des règles éthiques. Par conséquent, dans le présent rapport, un code a été attribué à chaque participant.

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

Liste des abréviations (UK)

AWE: Accelerating Women's Enterprise
FGIF: Guarantee Fund
LEP: Local Economic Partnerships
NEA: New Enterprise Allowance
UK: United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland

List of Abbreviations (France)

ACRE: Aide à la Création ou à la Reprise d'Entreprises
ARE: Allocation Chômage d'aide au Retour à l'Emploi
ASS: Allocation de Solidarité Spécifique
CAF: Caisse d'Allocations Familiales
MSA: Mutualité Sociale Agricole
NACRE: Nouvel Accompagnement pour la Création ou à la Reprise d'Entreprises
PAR: Plan d' Action Regional
RSA: Revenu de Solidarité Active
SARL: Société à Responsabilité Limitée

Liste des tableaux et des schémas

Tableau 1 : Les femmes auto-entrepreneures au Royaume-Uni et en France.....	09
Tableau 2 : Données descriptives des femmes entrepreneures défavorisées.....	19
Tableau 3: Liste des tableaux et des schémas	03
Tableau 4 : Expérience entrepreneuriale antérieure des personnes interrogées par genre	48
Tableau 5 : Types d'organisations intervenantes	49
Tableau 6: Reconnaissance des désavantages	49
<hr/>	
Schéma 1 : Obstacles rencontrés par les femmes entrepreneures défavorisées	21
Schéma 2: Les femmes entrepreneures défavorisées et leur situation financière.....	25
Schéma 3: Désavantage géographique.....	26
Schéma 4: Type d'activité et désavantage des femmes entrepreneures	29
Schéma 5: Bien-être et précarité socio-économique	33
Schéma 6: Les effets négatifs sur la santé et le bien-être	33
Schéma 7: Les effets positifs sur la santé et le bien-être.....	35
Schéma 8: Le soutien interpersonnel au sein de l'écosystème informel	36
Schéma 9: Résistance et soutien	37
Schéma 10: Les perceptions négatives des services et des aides proposées par l'écosystème officiel.....	39
Schéma 11: Services de soutien aux entreprises	43
Schéma 12: Soutien des réseaux de l'écosystème informel par niveau de qualification et précarité sociale	46
Schéma 13: La fracture numérique.....	47
Schéma 14: Reconnaissance des désavantages par genre et par personne interrogée .	50
Schéma 15: Les perceptions des inégalités de genre	51
Schéma 16: Perceptions des catalyseurs pour l'entrepreneuriat des femmes	53
Schéma 17: Soutien par type d'organisation.....	55
Schéma 18: Analyse de fréquence du soutien lié à l'activité entrepreneuriale.....	56
Schéma 19: Fréquence et intensité des défaillances de l'écosystème	57
Schéma 20: Reconnaissance des défaillances par organisation	59
Schéma 21: Représentation des femmes entrepreneures défavorisées parmi les acteurs.....	60
Schéma 22: Soutien aux entreprises	62
Schéma 23: Soutien financier par type d'organisation	63
Schéma 24: Analyse d'opinion des acteurs.....	65

Synthèse

1

Ce rapport explore le point de vue des femmes entrepreneures défavorisées et des acteurs de l'écosystème entrepreneurial officiel au Royaume-Uni et en France de 2019 à 2020. Au Royaume-Uni et en France, la part des entreprises dirigées par des femmes est nettement inférieure à celle des entreprises dirigées par des hommes, et ce à toutes les étapes du processus de développement des entreprises. Or la correction de ce déséquilibre constituerait un atout considérable sur le plan économique. Le manque de moyens financiers, les responsabilités familiales et les enjeux culturels comptent parmi les obstacles les plus courants à l'entrepreneuriat. Il peut cependant exister d'autres obstacles pour des femmes ayant d'autres besoins et subissant d'autres inégalités intersectionnelles tels que les revenus, la zone d'implantation, l'âge, l'identité ethnique et le handicap, lesquels peuvent représenter des défis supplémentaires pour les femmes entrepreneures. Aussi, ce rapport a pour objet d'analyser les obstacles et les catalyseurs de l'entrepreneuriat féminin, en particulier au regard des inégalités. La présente étude définit les femmes entrepreneures défavorisées comme des femmes qui, en raison de leur sexe, d'une déficience ou d'un handicap physique ou mental, de la pauvreté, de la précarité socio-économique, de leur groupe ethnique, de leur statut de migrante, de leur âge, de leur région géographique et/ou de leur niveau d'études et de compétences, sont confrontées à des défis et des obstacles dans leurs initiatives entrepreneuriales.

Ce rapport analyse également les écosystèmes entrepreneuriaux. Nous définissons les écosystèmes entrepreneuriaux comme un réseau d'acteurs et/ou d'organisations interconnectés composé d'un ensemble de différents intervenants interconnectés au sein d'une zone géographique et ayant un impact sur la formation et l'orientation de l'entrepreneuriat (voir Cohen, 2006). Le présent rapport s'intéresse essentiellement à l'écosystème officiel, c'est-à-dire à un ensemble d'acteurs entrepreneuriaux interconnectés (à la fois potentiels et existants), d'organisations impliquées dans l'entrepreneuriat (par exemple, les entreprises, les sociétés à capital-risque, les investisseurs providentiels, les banques), d'institutions (les universités, les organismes du secteur public, les organismes financiers) et de processus entrepreneuriaux (par exemple, le taux de création d'entreprises, le nombre d'entreprises à forte croissance, le nombre d'entrepreneurs, les niveaux d'attrition entrepreneuriale), lesquels convergent afin de connecter, de concilier et de contrôler les performances au sein de l'environnement entrepreneurial local (voir Mason & Brown, 2014). Il est à distinguer de l'écosystème entrepreneurial non officiel qui se compose de réseaux et d'acteurs informels (par exemple, la famille et les amis) et peut favoriser ou non la formation et l'orientation de l'entrepreneuriat. Le présent rapport fait également état de constats sur l'écosystème non officiel.

La recherche a révélé que pour les femmes entrepreneures défavorisées :

- » Outre le coût de la garde d'enfants, la gestion d'une entreprise combinée à des rôles non professionnels, en particulier la maternité, créent un conflit entre vie professionnelle et vie privée, constituant ainsi un enjeu d'autant plus important pour les femmes entrepreneures ;
- » La discrimination de genre reste un obstacle tenace ;
- » Les femmes entrepreneures défavorisées manquent de soutien financier, notamment en raison de la manière dont elles sont perçues par le secteur bancaire ;
- » Les femmes entrepreneures des zones rurales ont un accès plus limité aux soutiens, aux réseaux et à Internet ;
- » Il existe une fracture numérique pour les femmes entrepreneures qui ne disposent pas d'une connexion Internet pour des raisons de coûts, de niveaux de compétences, d'âge (les femmes plus âgées utilisent moins Internet) et/ou parce qu'elles se trouvent en zone rurale ;
- » Certains types d'entreprises dirigées par des femmes entrepreneures, tels que les entreprises avec des objectifs sociaux, ne sont généralement pas soutenus ;
- » La bureaucratie gouvernementale et le système de prestations sociales créent des obstacles pour les femmes entrepreneures ;
- » Le manque de soutien a un impact négatif sur le bien-être des femmes, mais les initiatives entrepreneuriales se révèlent gratifiantes et ont un effet positif sur leur bien-être ;
- » Les femmes entrepreneures ne manquent pas de confiance en elles. En réalité, c'est plutôt leur estime de soi qui est affectée par leur interaction avec l'écosystème, en particulier lorsqu'elles subissent la discrimination et l'exclusion ;
- » Les femmes entrepreneures puisent une grande partie de leur soutien auprès de la famille et des amis, mais cela est différent pour les femmes défavorisées qui bénéficient de moins de soutien professionnel de la part de leurs relations personnelles.



Les recherches sur les acteurs de l'écosystème officiel ont révélé les constats suivants:

- » Des indices laissent à supposer que les femmes entrepreneures bénéficient d'un soutien financier limité ;
- » L'écosystème officiel tend à ignorer la spécificité de genre ou à être neutre vis-à-vis du genre dans ses prestations de services et de soutien aux femmes entrepreneures défavorisées. En effet, les acteurs de cet écosystème n'ont pas conscience de l'inégalité des sexes ou ne proposent pas nécessairement de services destinés à remédier aux inégalités auxquelles les femmes sont confrontées dans leur expérience de l'entrepreneuriat ;
- » Les intervenants ont reconnu qu'il existe au sein du secteur entrepreneurial et des entreprises une ségrégation professionnelle horizontale fondée sur le genre, laquelle affecte à son tour le soutien proposé aux femmes entrepreneures ;
- » Bien que des entreprises de l'écosystème officiel fournissent de plus en plus de services en ligne, la fracture numérique ou l'ampleur de celle-ci pour les femmes entrepreneures défavorisées n'est pas reconnue ;
- » L'étendue de l'impact négatif de la bureaucratie et du cadre réglementaire des politiques publiques vis-à-vis des femmes entrepreneures défavorisées est méconnue ou non reconnue ;
- » Les preuves d'une représentation active des femmes entrepreneures par les acteurs de l'écosystème officiel sont limitées, bien que la majorité des personnes interrogées soient des femmes et/ou aient eu une expérience d'entrepreneuriat ;
- » Il semble qu'il y ait davantage de soutien ou de sensibilisation au soutien en France qu'au Royaume-Uni pour les femmes entrepreneures des entreprises locales.

Plus particulièrement, nous avons constaté que :

- » Le coût de la garde d'enfants est prohibitif, ce qui impacte les opportunités de croissance économique ;
- » Le soutien financier limité disponible s'accompagne souvent d'une bureaucratie complexe qui se révèle inaccessible ou difficile à utiliser pour les femmes entrepreneures défavorisées ;
- » Le coût de l'accès à Internet et le manque de compétences informatiques ont engendré une fracture numérique subie par les femmes entrepreneures défavorisées ;
- » La réglementation gouvernementale et les prestations sociales ont eu pour conséquence fortuite de dissuader les initiatives entrepreneuriales de la part des femmes défavorisées ;
- » Les femmes entrepreneures défavorisées ne manquent pas de confiance en elles. Au contraire, elles font preuve de résilience dans leurs initiatives entrepreneuriales.

Introduction

2

La première partie de cette étude (section 3) s'appuie sur les conclusions d'une analyse de documents universitaires et liés aux politiques publiques, par exemple des études commandées par des organismes publics ou des organisations du secteur privé. Nous analysons les études existantes et apportons des données complémentaires (par exemple, des statistiques publiques) afin de fournir un contexte à la présente étude. En outre, dans l'examen des études et documentations existantes, nous identifions les écarts qui existent entre les différentes études.

La section 4 définit la méthodologie de recherche et les méthodes utilisées pour cette étude. Nous ajoutons cette section afin de démontrer le caractère empirique de cette étude, la triangulation des sources d'information et à des fins de reproduction pour des études futures.

La section 5 de cette étude présente les conclusions relatives aux difficultés rencontrées par les femmes entrepreneures défavorisées, au Royaume-Uni comme en France. La présente étude couvre des entreprises naissantes (dans les premières étapes de la création d'entreprise, c'est-à-dire la phase initiale de leur développement), des femmes ayant lancé leur entreprise mais dont l'activité est relativement nouvelle (moins de 42 mois), ainsi que des entreprises appartenant à des femmes et établies depuis plus longtemps (plus de 42 mois). Nous analysons les obstacles et les défis que rencontrent les femmes entrepreneures, en particulier les femmes entrepreneures défavorisées. Cette étude définit les femmes entrepreneures défavorisées comme des femmes qui, en raison de leur sexe, d'une déficience ou d'un handicap physique ou mental, de la pauvreté, de la précarité socio-économique, de leur groupe ethnique, de leur statut de migrante, de leur âge, de leur région géographique et/ou de leur niveau d'études et de compétences, sont confrontées à des défis et des obstacles dans leur expérience de l'entrepreneuriat. La présente étude examine la notion d'intersection entre les différents défis et obstacles auxquels sont confrontées les femmes entrepreneures. Cette étude se concentre sur les femmes entrepreneures défavorisées et leur point de vue sur : (1) l'écosystème officiel, tel que l'accès aux aides financières et au soutien à la création, à la pérennisation ou au développement de leur entreprise ; (2) l'écosystème non officiel, c'est-à-dire les réseaux et

l'accès aux ressources numériques.

La section 6 de cette étude présente les conclusions des entretiens réalisés en France et au Royaume-Uni avec des acteurs de l'écosystème officiel, à savoir : des établissements bancaires et de crédit, des organismes publics, des chambres de commerce et des associations d'entreprises, des organismes du secteur de l'éducation et des organisations à but non lucratif impliqués dans la prestation de services aux entrepreneurs dans les phases de prédémarrage et de création de nouvelles entreprises. Cette étude s'intéresse principalement au point de vue des acteurs de l'écosystème officiel et au niveau de soutien accordé par l'écosystème officiel aux femmes entrepreneures défavorisées. Le point de vue des acteurs porte sur : (1) la mesure dans laquelle ces acteurs, leurs organisations, et plus largement l'écosystème, soutiennent les femmes entrepreneures défavorisées ; (2) la mesure dans laquelle ces acteurs reconnaissent ou identifient les inégalités auxquelles ces femmes sont confrontées ; (3) les efforts discrétionnaires de ces acteurs pour soutenir les femmes entrepreneures défavorisées (par exemple, en sortant du cadre de leurs fonctions au sein d'une organisation intervenante pour soutenir les femmes entrepreneures défavorisées) ; (4) les défaillances de l'écosystème officiel ; (5) les remarques à propos de l'écosystème dans sa globalité.

Dans la dernière section de cette étude, nous faisons état des constats (section 7), puis nous terminons en tirant les conclusions de ces constats (section 8). En conclusion, nous constatons qu'en dépit du fait que permettre aux femmes de participer pleinement et équitablement à l'économie mondiale ajouterait 28 billions de dollars à la croissance du PIB (Forum Économique Mondial, 2018), d'ici 2025 peu d'avancées ont été réalisées pour remédier aux obstacles auxquels sont confrontées les femmes dans l'entrepreneuriat. D'après le Forum Économique Mondial (2018), la suppression des obstacles que rencontrent les femmes entrepreneures et l'apport d'une aide plus importante aux entreprises appartenant à des femmes pour les aider à se connecter aux chaînes de valeur internationales renforcerait la croissance et l'inclusion. Cependant, cette étude a montré que les rôles de responsabilité parentale et de prise en charge de parents âgés demeurent des obstacles qui empêchent les femmes de s'engager pleinement dans l'entrepreneuriat. Les femmes entrepreneures défavorisées ont fait face à une discrimination de genre et à des préjugés inconscients de la part de l'écosystème officiel. Le manque de soutien financier de la part de l'écosystème officiel a été une difficulté courante pour les femmes entrepreneures défavorisées. La complexité de la bureaucratie et des réglementations publiques et privées a constitué un défi et un obstacle de taille pour les femmes entrepreneures défavorisées. Parmi d'autres difficultés, nous avons pu noter l'accès aux technologies et à une infrastructure numérique, ainsi que le manque de soutien aux entreprises.

Analyse documentaire

3

3.1. Attention à l'écart : l'entrepreneuriat des femmes et l'élaboration des politiques au Royaume-Uni et en France

La part des entreprises dirigées par des femmes reste considérablement inférieure à celles des entreprises dirigées par des hommes. Par exemple, en 2018, les entreprises dirigées par des femmes représentaient seulement 17 % de l'ensemble des petites entreprises avec employés au Royaume-Uni (ministère britannique en charge des affaires, de l'énergie et de la stratégie industrielle, 2019). Pour les entreprises sans employé, ce chiffre atteint 23 % (ministère britannique en charge des affaires, de l'énergie et de la stratégie industrielle, 2019). En France, 30 % des entrepreneurs sont des femmes (Vial & Richomme-Huet, 2017) et d'après les dernières données Eurostat (2020), le pourcentage de travailleuses indépendantes âgées de 15 à 64 ans au Royaume-Uni et en France se situait entre 34 % et 36 % entre 2018 et 2020 (voir Tableau 1). Bien que le pourcentage de femmes travailleuses indépendantes et impliquées dans l'entrepreneuriat en France et au Royaume-Uni soit légèrement supérieur à la moyenne de l'Union européenne (UE) à 27, il reste systématiquement inférieur au pourcentage d'hommes travailleurs indépendants.

Tableau 1 : Les femmes auto-entrepreneures au Royaume-Uni et en France

Année	UE à 27	%	France	%	Royaume-Uni	%
2018	33,785	32%	3,942	34%	5,796	34%
2019	34,118	33%	4,180	34%	6,052	34%
2020*	17,039	33%	2,237	36%	3,074	35%

Source : données Eurostat (2020) ; * représente les 2 premiers trimestres de 2020

Au Royaume-Uni, la disparité entre les sexes est également constatée dans le taux d'activité entrepreneuriale émergente (TEA, Total Early-Stage Entrepreneurial Activity). Les données du rapport du GEM (Global Entrepreneurship Monitor, Moniteur mondial de l'entrepreneuriat) indiquent que l'indicateur TEA était de 5,2 % pour les femmes et de 10,5 % pour les hommes (Hart & Roper, 2018). Il convient également de souligner qu'il existe des différences régionales en matière de disparité entre les sexes des taux TEA. Par exemple, le taux TEA des femmes dans le nord-est du Royaume-Uni est de seulement 1,8 %, soit un pourcentage nettement inférieur aux autres régions du Royaume-Uni (Hart & Roper, 2018). De fait, l'entrepreneuriat des femmes représente un potentiel inexploité pour l'économie britannique (FSB, 2016). D'après le Rose Review (Rose, 2019), si les femmes jouissaient du même taux de création et de développement d'entreprise que les hommes, l'économie britannique pourrait bénéficier de jusqu'à 250 milliards de livres de valeur ajoutée. De même, l'étude réalisée par le Women's Business Council (2017) suggère que l'économie britannique pourrait bénéficier de jusqu'à 1,2 millions de nouvelles entreprises si le taux TEA des femmes était similaire au taux de leurs homologues masculins. Dès lors, encourager et soutenir l'entrepreneuriat des femmes contribuerait vraisemblablement à la création d'emplois et à la croissance économique au Royaume-Uni. Le développement de l'entrepreneuriat des femmes pourrait également enrichir la diversité du monde des petites entreprises et renforcer l'économie (FSB, 2016).

D'après le rapport Global Gender Gap de 2018 du Forum Économique Mondial, la France est 12^e au classement mondial en termes d'égalité des sexes. Au cours des 15 dernières années, la France a connu une amélioration sur la question de l'égalité des sexes. Cette amélioration est notamment due au développement de plusieurs initiatives, telles que le PAR (Plan d'action régional), la création d'aides au développement des entreprises (comme le PASS Création en Bretagne) et des initiatives permettant de bénéficier d'une aide financière (telles que le FGIF, Fonds de garantie à l'initiative des femmes, qui aide à la création, à la reprise ou au développement des entreprises dirigées par des femmes). Aujourd'hui, les femmes représentent 40 % des sociétés unipersonnelles, 40 % des micro-entreprises, 37 % des entreprises individuelles (à l'exclusion des micro-entreprises), 25 % des gérants de SARL (Sociétés à responsabilité limitée) et 17 % des chefs d'entreprise salariés (à l'exclusion des SARL). Aussi, 27 % des Françaises ont, ou ont eu, une activité entrepreneuriale (INSEE, 2015). Cependant, la tendance nationale diffère des statistiques régionales. En Bretagne, 30 % des entrepreneurs sont des femmes. Grâce au nouveau plan régional, l'objectif est d'atteindre 40 % (Bretagne Économique, 2019). Néanmoins, en France, les femmes entrepreneures continuent de rencontrer des obstacles. Très peu d'entre elles dirigent de grandes entreprises et l'écart salarial entre les hommes et les femmes dirigeants montre que les hommes sont payés en moyenne 31 % de plus que les femmes (INSEE, 2015). Les stéréotypes restent tenaces sur les questions du congé maternité, de l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée, ainsi que de la disponibilité et de l'ambition des femmes qui deviennent mères. Enfin, les femmes entrepreneures se heurtent à un plafond de verre lorsqu'il s'agit de mobiliser des fonds. Parmi

D'après le rapport Global Gender Gap de 2018 du Forum Économique Mondial, la France est 12e au classement mondial en termes d'égalité des sexes. Au cours des 15 dernières années, la France a connu une amélioration sur la question de l'égalité des sexes. Cette amélioration est notamment due au développement de plusieurs initiatives, telles que le PAR (Plan d'action régional), la création d'aides au développement des entreprises (comme le PASS Création en Bretagne) et des initiatives permettant de bénéficier d'une aide financière (telles que le FGIF, Fonds de garantie à l'initiative des femmes, qui aide à la création, à la reprise ou au développement des entreprises dirigées par des femmes). Aujourd'hui, les femmes représentent 40 % des sociétés unipersonnelles, 40 % des micro-entreprises, 37 % des entreprises individuelles (à l'exclusion des micro-entreprises), 25 % des gérants de SARL (Sociétés à responsabilité limitée) et 17 % des chefs d'entreprise salariés (à l'exclusion des SARL). Aussi, 27 % des Françaises ont, ou ont eu, une activité entrepreneuriale (INSEE, 2015). Cependant, la tendance nationale diffère des statistiques régionales. En Bretagne, 30 % des entrepreneurs sont des femmes. Grâce au nouveau plan régional, l'objectif est d'atteindre 40 % (Bretagne Économique, 2019). Néanmoins, en France, les femmes entrepreneures continuent de rencontrer des obstacles. Très peu d'entre elles dirigent de grandes entreprises et l'écart salarial entre les hommes et les femmes dirigeants montre que les hommes sont payés en moyenne 31 % de plus que les femmes (INSEE, 2015). Les stéréotypes restent tenaces sur les questions du congé maternité, de l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée, ainsi que de la disponibilité et de l'ambition des femmes qui deviennent mères. Enfin, les femmes entrepreneures se heurtent à un plafond de verre lorsqu'il s'agit de mobiliser des fonds. Parmi celles qui y parviennent, 54 % l'ont fait lors de la phase de lancement, 24 % lors d'une première visite des banques, 12 % lors d'une deuxième visite et 3 % lors d'une troisième visite (Région Bretagne, Rapport 2018 sur l'égalité femmes-hommes). En 2018, seulement 12,5 % des entreprises qui sont parvenues à mobiliser des fonds étaient dirigées par au moins une femme.

3.2 Les obstacles rencontrés par les femmes entrepreneures

Il est impératif de comprendre les difficultés auxquelles sont confrontées les femmes qui démarrent, pérennisent et développent une activité entrepreneuriale afin d'exploiter pleinement le potentiel économique et entrepreneurial des femmes. L'accès au financement est systématiquement considéré comme la difficulté la plus importante à laquelle sont confrontées les femmes lorsqu'elles démarrent ou développent leur entreprise (FSB, 2016 ; gouvernement écossais, 2017 ; Rose, 2019 ; gouvernement gallois, 2019). D'après l'étude de Muriel Orhan (2001), la discrimination à l'encontre des femmes entrepreneures en France est souvent une question d'accès au financement. Une étude de l'OCDE (2013) et une étude de Vial et Richomme-Huet (2017) parviennent également à la conclusion qu'en France, l'accès aux aides financières s'avère difficile pour les femmes entrepreneures. Des études britanniques et françaises ont montré que, comme dans de nombreux autres pays, les préjugés liés au genre et à la maternité freinent les initiatives entrepreneuriales des femmes (Vial & Richomme-Huet, 2017 ; OCDE, 2013 ; Halabisky, 2018).

La difficulté d'accès à un soutien aux entreprises, à un mentorat et à des réseaux de soutien professionnel peut également enrayer l'expérience entrepreneuriale des femmes. Toutefois,

comme le rapport FSB (2016) le souligne, certaines des difficultés perçues sont dues à une méconnaissance des aides disponibles. Par exemple, certaines femmes entrepreneures sont moins au fait des sites Internet fournissant des informations sur les aides aux entreprises disponibles en Angleterre (FSB, 2016).

Au-delà des difficultés du monde de l'entreprise, les questions telles que l'estime de soi, le manque de confiance dans ses propres capacités, une conscience élevée des risques, la peur de l'endettement et les responsabilités familiales sont autant d'obstacles à l'entrepreneuriat des femmes (FSB, 2016 ; Rose, 2019). Le manque de confiance en soi est cité comme étant une difficulté majeure pour 22 % des femmes qui créent une entreprise au Royaume-Uni (FSB, 2016). Ce manque de confiance en ses propres capacités peut être dû à des normes culturelles et à des stéréotypes de genre au sein de la société. De plus, les responsabilités familiales disproportionnées entre les membres d'une famille peuvent également entraver l'entrepreneuriat des femmes, car il est difficile pour elles de trouver un équilibre entre les engagements de leur vie professionnelle et de leur vie privée (FSB, 2016 ; Rose, 2019). Il s'agit là d'un problème d'actualité important qui détermine plusieurs autres aspects de l'entrepreneuriat des femmes.

3.3 La question centrale des femmes entrepreneures défavorisées

De nombreuses études consacrées aux difficultés que rencontrent les femmes entrepreneures ne prennent pas en compte la question des intersections de ces inégalités. Aussi, nous nous appuyons sur les recherches existantes pour explorer les obstacles auxquels sont confrontées les femmes entrepreneures en général mais, ce faisant, nous mettons également en lumière cet aspect négligé de la recherche.

Les responsables politiques et les chercheurs se sont généralement concentrés sur les entreprises appartenant à des femmes d'une part, et les entreprises appartenant à des groupes ethniques minoritaires d'autre part (Enterprise Research Centre, 2015). L'étude de Carter et al. (2015) défend l'idée que les études à venir sur l'entrepreneuriat et sur le secteur des petites entreprises doivent aller au-delà de cette approche circonscrite des expériences d'un seul groupe et englober les multiples dimensions et modalités des relations. Ainsi, il devient dorénavant essentiel d'étudier l'intersectionnalité des identités, l'interaction entre les identités multiples et les expériences d'exclusion, ainsi que l'impact de ces facteurs sur l'entrepreneuriat, les petites entreprises et les politiques publiques en matière d'entrepreneuriat (Carter et al., 2015).

Il est donc important de reconnaître que les femmes ne constituent pas un groupe homogène. Elles sont issues de différents milieux (intersectionnels), par exemple en ce qui concerne leur classe sociale, leur groupe ethnique, leur âge, leur(s) handicap(s) et leur santé. Les femmes entrepreneures peuvent faire face à différents types ou différents niveaux de difficultés, ce qui nécessite en conséquence différents types de soutien. Le rapport Rose Review (Rose, 2019) a constaté par exemple que les femmes issues des minorités ethniques sont plus susceptibles de connaître des difficultés plus importantes que les autres femmes. De même, les femmes entrepreneures qui ont des responsabilités familiales supplémentaires telles que des enfants,

des parents âgés et des membres de la famille avec des besoins spécifiques à leur charge ont également des besoins distincts des autres femmes. Par conséquent, un système de garde d'enfants disponible et à moindre coût est bien plus important pour certaines femmes que pour d'autres. Étant donné que les femmes peuvent être défavorisées à plusieurs niveaux, et comme le démontre l'étude galloise (gouvernement gallois, 2019), les structures d'accompagnement des entreprises doivent prendre en compte la question de l'intersectionnalité. En d'autres termes, elles doivent tenir compte de la manière dont ces différents facteurs se combinent et interagissent pour faire obstacle aux initiatives entrepreneuriales des femmes, en observant les différentes sources de désavantage qui peuvent interagir et impacter chaque personne. Nous définissons les désavantages comme étant des intersections identitaires défavorables : le genre, le handicap physique ou mental, le fait de résider dans une zone socio-économiquement précaire, les revenus (par exemple, le fait d'être sans emploi), le groupe ethnique, l'âge, la région (zone urbaine ou zone rurale), le statut de migrante et le niveau d'éducation ou de compétences. Bien que de nombreuses études aient été réalisées sur l'entrepreneuriat des femmes, il en existe peu qui s'intéressent à la question de l'intersectionnalité des désavantages que vivent les femmes entrepreneures (Poggesi, Mari & De Vita, 2016)

3.4 Les écosystèmes entrepreneuriaux et les interactions avec les femmes entrepreneures défavorisées

Les écosystèmes entrepreneuriaux suscitent un intérêt spécifique, afin de comprendre le contexte dans lequel les entrepreneurs opèrent ainsi que le degré auquel ils favorisent ou entravent l'entrepreneuriat. On admet généralement que les entrepreneurs sont les acteurs centraux de ces écosystèmes (Stam, 2015 ; Spigel, 2017). Par exemple, l'étude de Mason et Brown (2014, p. 5) définit l'écosystème entrepreneurial comme un :

“...ensemble d'acteurs, d'organisations, d'institutions et de processus entrepreneuriaux interconnectés qui convergent formellement et informellement en vue de connecter, concilier et contrôler les performances au sein de l'environnement entrepreneurial local.”

De même, l'étude de Stam (2015, p. 1765) le décrit en ces termes : « un ensemble d'acteurs et de facteurs interdépendants, coordonnés de manière à favoriser un entrepreneuriat productif ». Ceci implique que les entrepreneurs sont vraisemblablement au contact d'autres acteurs au sein de cet écosystème.

Certains entrepreneurs disposent d'un accès limité aux opportunités, aux ressources et aux réseaux des écosystèmes entrepreneuriaux (Carter et al., 2015 ; McAdam et al., 2018). En particulier, comme l'indique l'étude de Blackburn et Smallbone (2014, p. 3), « les femmes, les jeunes, les seniors, les chômeurs, les personnes en situation de handicap, les minorités ethniques et les immigrants qui dirigent une entreprise » sont des entrepreneurs « défavorisés », car ils rencontrent des obstacles supplémentaires lorsqu'ils se lancent dans l'entrepreneuriat. En conséquence, ils sont souvent sous-représentés dans ces écosystèmes. Par exemple, le nombre de femmes entrepreneures est nettement inférieur au nombre d'hommes entrepreneurs dans

la majorité des 49 économies analysées dans le rapport du Global Entrepreneurship Monitor (Bosma & Kelley, 2019). De même, l'étude de Herrmann et al., (2015) a déterminé que la part des femmes entrepreneures est bien inférieure à celle de leurs homologues masculins dans les 20 premiers écosystèmes de lancement d'entreprise au monde.

Les entrepreneurs qui appartiennent aux groupes défavorisés peuvent également rencontrer des difficultés spécifiques dans leurs efforts entrepreneuriaux. Les sociétés qui appartiennent à des entrepreneurs défavorisés sont souvent perçues par les organismes de financement comme des sociétés à risque, car les entrepreneurs issus des groupes défavorisés ne jouissent généralement pas d'une précédente expérience de gestion d'entreprise (Blackburn & Smallbone, 2014). Dès lors, les entrepreneurs défavorisés rencontrent de plus grandes difficultés à obtenir des aides financières pour démarrer ou développer leur entreprise. Par exemple, depuis 2012, lorsque les prêts de démarrage (en anglais, Start-Up Loans) ont été créés au Royaume-Uni, environ 40 % des bénéficiaires étaient des femmes et environ 20 % étaient issus des communautés noires, asiatiques et de groupes ethniques minoritaires (British Business Bank, 2020).

Les entreprises appartenant à des entrepreneurs défavorisés sont également plus vulnérables face aux changements de conjoncture, en raison de leur taille relativement petite. Là encore, les femmes entrepreneures peuvent se trouver défavorisées en raison des normes culturelles en vigueur au sein de l'écosystème. Les normes culturelles qui privilégient les hommes (par exemple, les considérations stéréotypées selon lesquelles les hommes sont plus compétitifs, prennent plus de risques, sont plus ambitieux, etc.) sont souvent perçues comme des obstacles à la participation des femmes à l'entrepreneuriat (Marlow & McAdam, 2013). Les jeunes entrepreneurs font également souvent face à des difficultés conséquentes dans leurs initiatives entrepreneuriales en raison de leur manque d'expérience professionnelle et de capital social (Curtain, 2000 ; Chigunta, 2002). Il en va de même pour les entrepreneurs issus de groupes minoritaires qui doivent de surcroît se confronter à d'autres difficultés causées par les différences de normes sociales et culturelles du pays d'accueil (Blackburn & Smallbone, 2014). En outre, les entrepreneurs peuvent aussi être défavorisés en raison de la région géographique où ils sont établis. Par exemple, les entrepreneurs des zones rurales sont défavorisés en ce qui concerne le potentiel de croissance de leur entreprise puisque la clientèle est limitée dans ces zones (Cowell et al., 2018).

Les femmes entrepreneures défavorisées ont le potentiel d'apporter une valeur ajoutée au bien-être de leur famille sur le plan personnel, à leurs communautés sur le plan social, ainsi que sur le plan économique. Leurs expériences sont méconnues et méritent donc d'être étudiées plus largement et de manière plus approfondie. La section suivante du présent rapport décrit la méthode de recherche sous-jacente de cette étude.



Méthodologie de la recherche

4

Les recherches portaient sur un ensemble de données recueillies comprenant des entretiens avec des femmes entrepreneures et des acteurs de l'écosystème au Royaume-Uni et en France. Ces entretiens ont été réalisés tout au long de l'année 2019 et au début de l'année 2020. Ils ont été menés selon un questionnaire semi-structuré (voir l'annexe 1 pour le questionnaire destiné aux femmes entrepreneures et l'annexe 2 pour le questionnaire destiné aux acteurs de l'écosystème). La durée des entretiens s'étendait de 30 minutes à une heure.

En tout, bien que 80 femmes entrepreneures défavorisées aient été interrogées, 75 entretiens ont été analysés pour cette étude. Les réponses de 5 de ces entretiens ont été exclues en raison de données manquantes, car la participation à l'étude était volontaire et les personnes interrogées pouvaient se retirer à tout moment de l'entretien ou refuser de répondre à n'importe quelle question. Certaines des personnes interrogées n'ont pas fourni suffisamment d'informations pour garantir une analyse fiable et ont par conséquent été exclues. L'échantillonnage a permis d'assurer un équilibre entre les femmes entrepreneures en fonction de différentes intersections de désavantage, telles que l'étape de développement de l'activité, la région géographique, la zone socio-économiquement précaire, les compétences, un emploi complémentaire, un handicap, le statut de migrante, le groupe ethnique, l'activité économique, les responsabilités familiales et l'âge (voir l'annexe 3 pour la méthode d'échantillonnage).

L'analyse des données a comporté cinq étapes. La première étape consistait à nettoyer, préparer et optimiser les données. Cette étape impliquait la transcription et la traduction des entretiens, puis la classification par thème des réponses des personnes interrogées. Les catégories thématiques comportaient : les obstacles, les services et le soutien proposés par l'écosystème, la perception et l'attitude des femmes entrepreneures à l'égard de l'écosystème, l'adéquation des services aux objectifs, l'impact de leurs initiatives entrepreneuriales sur leur bien-être. Une fois les opérations de nettoyage et de transcription terminées, les données ont ensuite été analysées suivant les formules TF (term-frequency) et TF-IDF (term frequency-inverse document frequency). Les données ont été analysées au moyen d'une matrice de cooccurrence, c'est-à-dire une représentation de termes associés les uns avec les autres en fonction du nombre d'occurrences dans l'ensemble des documents. Ceci impliquait des mesures de centralité afin de définir des termes centraux, des groupes de termes, des termes dominants et des termes ayant le nombre le plus élevé d'associations, ainsi que les termes

associés les uns avec les autres, ou leur proximité. L'analyse comportait également une analyse typologique et de réseau, ainsi que la représentation visuelle des résultats. Les données britanniques et françaises ont été comparées à l'aide de Python afin d'identifier les termes qui apparaissent uniquement dans les données d'entretien d'un pays. Cette méthode inclut la vérification des termes entre deux ensembles de données afin d'identifier les termes qui n'apparaissent pas dans l'un des deux ensembles.

Enfin, l'analyse des données reposait sur l'utilisation du logiciel NVivo pour permettre d'analyser de manière plus approfondie les intersections de situations de désavantage. Les entretiens ont été analysés selon des catégories thématiques : les obstacles, le soutien de la part des écosystèmes officiel et informel et l'accès aux services par les femmes entrepreneures ainsi que la manière dont celles-ci les perçoivent, et selon l'attribution de multiples indices et intersections de situations désavantageuses. La dernière étape de cette analyse des données a permis la triangulation des données et la précision de l'interprétation.

La collecte des données primaires auprès des acteurs de l'écosystème comprenait également des entretiens. L'échantillon incluait des personnes issues d'établissements bancaires et de crédit, d'organismes publics, de chambres de commerce et d'associations d'entreprises, d'organismes du secteur de l'éducation et d'organisations à but non lucratif impliquées dans l'accompagnement des entrepreneurs, au Royaume-Uni et en France. Les entretiens portaient sur un certain nombre de questions thématiques, à savoir : si les acteurs reconnaissent l'existence de désavantages, dans quelle mesure ces acteurs représentent les femmes entrepreneures défavorisées, l'identification des situations désavantageuses, le soutien que ces acteurs et leurs organisations respectives proposent aux femmes entrepreneures défavorisées ainsi que leur point de vue quant au soutien apporté par l'ensemble de l'écosystème aux femmes entrepreneures défavorisées.

Au total, 84 entretiens ont été réalisés, dont 36 avec des acteurs de l'écosystème français et 48 avec des acteurs de l'écosystème britannique. Comme pour les entretiens avec les femmes entrepreneures défavorisées, l'analyse des données comportait trois étapes. La première étape consistait à nettoyer, préparer et optimiser les données. Cette étape impliquait la transcription et la traduction des entretiens, puis la classification par thème des réponses des personnes interrogées. La deuxième étape consistait à identifier les catégories thématiques, lesquelles comprenaient l'identification, le soutien, les défaillances, l'écosystème dans son ensemble et les efforts discrétionnaires (voir l'annexe 4 pour la liste complète des codifications et des thèmes). La dernière étape consistait à coder et à analyser les données à l'aide du logiciel NVivo, selon la même méthode que celle employée pour les femmes entrepreneures défavorisées.

Conclusions: les femmes entrepreneures défavorisées

5

5.1 Analyse des conclusions à propos des femmes entrepreneures défavorisées

La part des femmes entrepreneures françaises interrogées (56 %) était quasiment égale à la part des femmes entrepreneures britanniques interrogées (44 %). 40 % des personnes interrogées étaient âgées de 35 à 40 ans, 31 % avaient plus de 50 ans et 29 % avaient moins de 35 ans. La majorité (88 %) des personnes interrogées étaient blanches, 9 % étaient identifiées en tant que minorité ethnique et 3 % étaient d'origine ethnique mixte. 69 % des personnes interrogées se sont identifiées comme non-migrantes, tandis que 6 d'entre elles se sont identifiées comme migrantes. 67 % des personnes interrogées ne résidaient pas dans une zone socio-économiquement précaire, tandis que 33 % des personnes interrogées résidaient dans une zone socio-économiquement précaire. 60 % des personnes interrogées étaient diplômées du premier cycle, 21 % avaient un diplôme d'études supérieures et 19 % n'avaient pas de diplôme. Relativement à la situation rurale ou urbaine des entreprises, 60 % des entreprises étaient établies en zone urbaine et 40 % en zone rurale.

Une part élevée des personnes interrogées avait des responsabilités familiales. La majorité (57 %) se composait de parents avec des enfants à charge ; 20 % n'avaient pas de responsabilité familiale, 3 % avaient d'autres responsabilités de soins (par exemple, la charge de parents âgés), 3 % combinaient le rôle de parent avec enfants à charge à la prise en charge de parents âgés. 11 des personnes interrogées ont révélé qu'elles souffraient d'une forme de handicap physique ou d'une mauvaise santé mentale.

Les femmes entrepreneures interrogées comprenaient des femmes cheffes d'entreprises à différentes étapes du lancement ou du développement de leur activité. 35 femmes avaient lancé leur activité au cours des 42 derniers mois, 17 étaient en activité depuis plus de 42 mois et 23 d'entre elles étaient en phase de prédémarrage de leur activité. La majorité (64) des personnes interrogées se sont décrites comme inactives sur le plan économique, bien que 25 des personnes interrogées aient un emploi complémentaire à leur activité entrepreneuriale.

Nous présentons les données descriptives dans les tableaux suivants :

Tableau 2 : Données descriptives des femmes entrepreneures défavorisées

Pays	N	%
Royaume-Uni	33	44%
France	42	56%
Total	75	100%

Étape de développement de l'entreprise		
Prédémarrage (entreprise émergente)	23	30.67%
Moins de 42 mois	35	46.67%
Plus de 42 mois	17	22.67%
Total	75	100%

Responsabilités familiales		
Parent	43	57%
Aidant	2	3%
Parent et aidant	2	3%
Aucune	28	37%
Total	75	100%

Groupe ethnique		
Blanc	66	88%
Noir, asiatique et minorité ethnique	7	9%
Mixte	2	3%
Total	75	100%

Âge		
Moins de 35 ans	22	29%
35 à 50 ans	30	40%
Plus de 50 ans	23	31%
Total	75	100%

	Oui	Non
Zone rurale	30	45
Zone de précarité socio-économique*	24	49
Économiquement inactive	11	64
Emploi complémentaire	25	50
Migrante	6	69

*Remarque : les données relatives aux zones de précarité socio-économique étaient indisponibles pour 2

5.2 Obstacles rencontrés par les femmes entrepreneures défavorisées

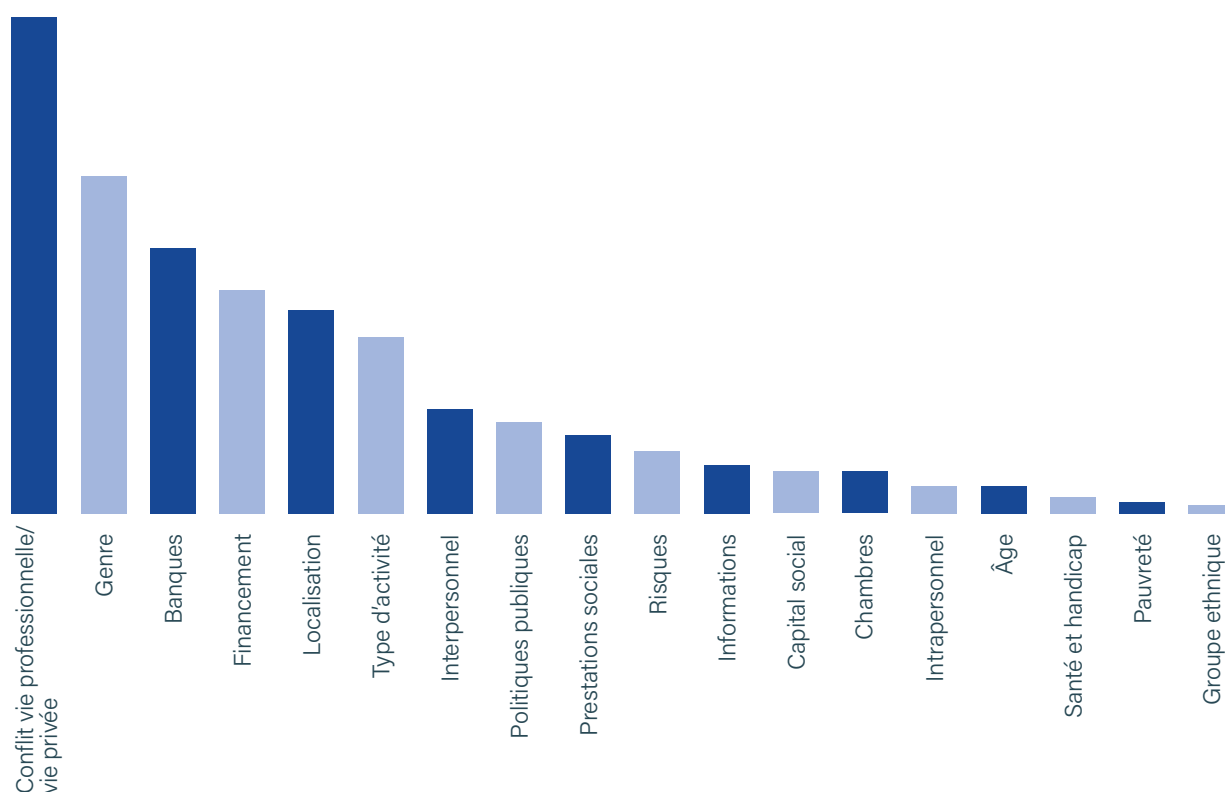
L'analyse des entretiens avec les femmes entrepreneures défavorisées a révélé un certain nombre d'obstacles qu'elles rencontrent dans leurs initiatives entrepreneuriales (voir schéma 1). Les principaux obstacles communiqués étaient les suivants : l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée, la discrimination de genre et les préjugés inconscients, les banques, les inquiétudes financières, le lieu d'établissement et le type d'entreprise, le gouvernement et la bureaucratie, en particulier sa complexité et les aléas des prestations sociales. Dans une moindre mesure (en-dessous de la médiane), nous avons constaté que le risque fait partie des obstacles, notamment le risque de perdre sa maison hypothéquée pour un prêt, mais aussi le manque d'informations disponibles pour soutenir les entreprises naissantes, le manque de capital social, le manque de soutien des institutions telles que les chambres de commerce, les obstacles interpersonnels (par exemple, une estime de soi fluctuante), l'âge, la santé ou un handicap, la précarité ou le groupe ethnique. Dans la section suivante, nous discutons des obstacles les plus souvent rapportés.

L'équilibre entre la vie professionnelle et vie privée, et la garde d'enfants

Comme de précédentes études l'ont démontré, les femmes entrepreneures défavorisées sont confrontées à des conflits entre vie professionnelle et vie privée, lesquels constituent un obstacle considérable à leurs activités entrepreneuriales. L'impact des responsabilités familiales sur la capacité des femmes entrepreneures défavorisées à s'investir dans l'entrepreneuriat est un sujet récurrent évoqué par les personnes que nous avons interrogées. Le conflit entre vie professionnelle et vie privée réduit la disponibilité des femmes entrepreneures et est également associé à la discrimination de genre et aux préjugés inconscients. Ici, le préjugé inconscient est l'idée que les femmes entrepreneures sont moins investies ou moins motivées lorsqu'elles ont des responsabilités familiales. Les personnes interrogées rapportent souvent qu'elles sont considérées comme un investissement à risque. Le mythe de la maternité est vivement ressenti par les femmes entrepreneures (voir McAdam, 2013).

Les conflits entre vie professionnelle et vie privée d'une part et le manque d'aide à la garde d'enfants d'autre part constituent des obstacles structurels pour les femmes entrepreneures (Shelton, 2006). Selon un rapport commandé par l'OCDE (Halabisky, 2018), l'entrepreneuriat des femmes présente la contrainte de devoir concilier les obligations familiales avec le travail en dehors de la famille. Aussi, ce type d'obstacles se révèle d'autant plus contraignant dans les pays où les rôles de genre traditionnels prédominent et où les gardes d'enfants publiques ou privées et les services d'aides aux personnes âgées manquent. L'analyse de nos entretiens avec des femmes entrepreneures défavorisées démontre que les responsabilités familiales constituent un obstacle majeur lorsqu'elles se recoupent avec les conflits entre vie professionnelle et vie privée. Environ 80 % des personnes interrogées ayant déclaré des conflits majeurs entre vie professionnelle et vie privée avec une faible disponibilité étaient des personnes qui avaient des enfants à charge.

Schéma 1: Obstacles rencontrés par les femmes entrepreneures défavorisées



Pour les femmes entrepreneures défavorisées, le conflit entre vie professionnelle et vie privée a un impact conséquent. Les personnes interrogées ont déclaré que le coût de la garde d'enfants représente un obstacle majeur. Par exemple, lorsqu'elles doivent participer à des réunions, des événements de réseau et de formation qui ne proposent pas de garderies, elles doivent alors souvent payer la garde d'enfants, qui est généralement coûteuse et inabordable pour ces femmes déjà défavorisées, créant ainsi une autre source d'exclusion et d'inégalité. Cela devient un casse-tête : pour pouvoir assurer la rentabilité et la viabilité de leur activité, elles doivent consacrer leurs ressources financières limitées et leur revenu marginal à la garde d'enfants. Pour les femmes entrepreneures défavorisées, le manque et/ou les dépenses liées à la garde d'enfants les obligent à faire appel à leurs proches, à un conjoint ou un parent, pour les aider à naviguer entre vie professionnelle et vie privée. De nombreuses femmes interrogées ont déclaré que le manque d'aide à la garde d'enfants a été un obstacle majeur à leurs initiatives entrepreneuriales. Comme les déclarations suivantes le montrent, l'enjeu est bien réel pour les femmes entrepreneures défavorisées qui ont des enfants à charge :

Et je crois que c'est un peu un inconvénient pour moi... En tant que femme, si quelqu'un me dit " Il faut que vous soyez à la réunion à Londres à 9h du matin ", je dois m'organiser pour emmener les enfants à l'école. C'est toute une réflexion : " Est-ce que je peux demander à ma mère de venir de bonne heure pour m'aider, pour que je puisse prendre le train de 6h30 ? " Je dois organiser la garde des enfants, et puis comme mon compagnon travaille à temps plein, je ne peux pas lui demander :

“ Oh, est-ce que tu peux rester ? ” Alors pour certaines opportunités, il vaut mieux y réfléchir à deux fois. En revanche, pour un homme, si on lui demande “ Pouvez-vous venir à Hong Kong pour cinq jours ? ”, il répondra oui avant même d’en avoir discuté avec sa famille... (Personne interrogée UK-EN-007)

“ J’ai eu trois enfants à charge pendant des années. La difficulté c’est de trouver du temps pour les enfants, pour le travail, pour démarrer l’activité. Oui, en tant que mère célibataire qui gère seule la famille en permanence, la vraie difficulté est de gérer le temps, de trouver du temps pour emmener les enfants à l’école, pour aller les chercher, trouver des marchés. C’est une véritable organisation pour se dégager du temps et faire tout son possible pour être seule. On est à la fois cheffe d’entreprise et cheffe de famille. Ce sont deux casquettes, et elles ne sont pas toujours faciles à porter ensemble ! J’en parlais avec d’autres mères célibataires, et c’est vrai que c’est compliqué quand vous n’avez pas de soutien physique, même si vous avez un soutien émotionnel. Financièrement, je ne pouvais pas me permettre d’avoir une nourrice ou des aides de ce genre.” (Personne interrogée FR-ENT-004)

Les responsabilités familiales sont allégées grâce à l’aide apportée par les conjoints et des membres de la famille comme les parents qui assument la garde d’enfants. L’absence de soutien interpersonnel peut être un obstacle. Certaines femmes entrepreneures ont expliqué comment le manque de soutien interpersonnel de la part du conjoint, de la famille et/ou des amis peut être démoralisant et créer de la frustration. En outre, cela met également en lumière les implicites liés à la répartition des tâches selon le sexe au sein du foyer. Les propos suivants illustrent ce problème :

“...J’ai travaillé toute la journée, je rentre, je prépare le dîner, parce que mon mari n’aime pas vraiment cuisiner. Il cuisinera si je l’y oblige. Et une fois que j’ai couché les enfants et fini tout le reste, j’allait encore mon plus jeune... Je veux leur offrir les meilleures chances possibles dès le départ. Donc, souvent, je suis claquée et j’ai juste envie de m’asseoir et rien faire... ” (Personne interrogée UK-ENT-020)

“...J’ai dû leur faire comprendre que, oui, je travaille vraiment, oui, je travaille et ce n’est pas un hobby ou un caprice, mais vous mettez les choses en perspectives. Certaines personnes ne comprennent vraiment pas, quand vous êtes fatiguée parce que vous n’avez pas le temps... Vous vous dites, moi je travaille plus de 80 heures et je ne sais pas si je vais avoir un salaire, mais vous, vous avez un patron et vous savez que vous serez payé à la fin du mois. Et elles ne comprennent pas vraiment...” (Personne interrogée FR-ENT-041)

La discrimination de genre et les préjugés inconscients

Comme pour les études existantes, les personnes interrogées ont déclaré que la discrimination de genre et les préjugés inconscients étaient des obstacles à l'entrepreneuriat des femmes. Cela est souvent lié aux constructions sociales de l'identité et aux stéréotypes négatifs sur les femmes. Les préjugés et les stéréotypes de genre s'expriment au sein de la société à travers les valeurs assignées aux catégories de sexe biologique binaire mâle-femelle (voir Walby, 1989), lesquelles se traduisent par des rôles genrés dans le milieu du travail (Rhode, 2003), avec des qualités que l'on considère comme masculines ou féminines (Powell, 2018). Ainsi, des comportements dits masculins comme le fait d'avoir de l'assurance, d'être compétitif, de diriger, d'être concentré sur les tâches et sur les résultats sont valorisés (Eagly & Johannesen-Schmidt, 2001). En revanche, des comportements généralement associés à la féminité, comme le fait de se soucier des autres, d'aider, de faire preuve de gentillesse, de sympathie, d'empathie, d'affection et de douceur (Eagly & Johannesen-Schmidt, 2001) sont des comportements moins valorisés en milieu professionnel. Les stéréotypes de genre entraînent deux formes de préjudice à l'égard des femmes : (1) les femmes sont perçues moins favorablement que les hommes, et (2) les comportements attendus en qualité de dirigeant sont dévalorisés lorsque la fonction est occupée par une femme (Eagly & Karau 2002). De fait, les femmes entrepreneures ne sont pas considérées comme des leaders et sont perçues comme étant moins motivées et moins compétitives que les hommes, et ce en raison de leurs responsabilités familiales. Aussi sont-elles plus souvent considérées comme un risque. Les femmes entrepreneures luttent donc pour leur crédibilité et pour accéder aux ressources financières et aux opportunités ce qui, là encore, constitue un obstacle à leur inclusion dans le monde de l'entrepreneuriat. Les citations suivantes démontrent les enjeux de la discrimination de genre pour les femmes entrepreneures :

“En tant que femme, le problème est d'être prise au sérieux et de ne pas être traitée avec condescendance. C'est aussi un autre gros problème pour moi lorsque des gens supposent que vous êtes arrivée là où vous en êtes par des moyens douteux... quelqu'un m'a accusée d'être parvenue à mon poste à la suite de rapports horizontaux. Ce qui est complètement scandaleux, mais je suis sûre que c'est ce dont sont accusées beaucoup de femmes qui occupent certains postes, et c'est tout simplement horrible et scandaleux. ” (Personne interrogée UK-ENT-001)

“ Alors, bien qu'on ait tous envie de croire que le sexisme n'existe plus, il existe toujours, et chaque fois que des gens apprennent que j'ai un enfant de deux ans, cela change tout de suite l'idée qu'ils se font de moi. Il y a donc une différence énorme... Je crois qu'il n'y a pas d'égalité des chances. ” (Personne interrogée UK-ENT-025)

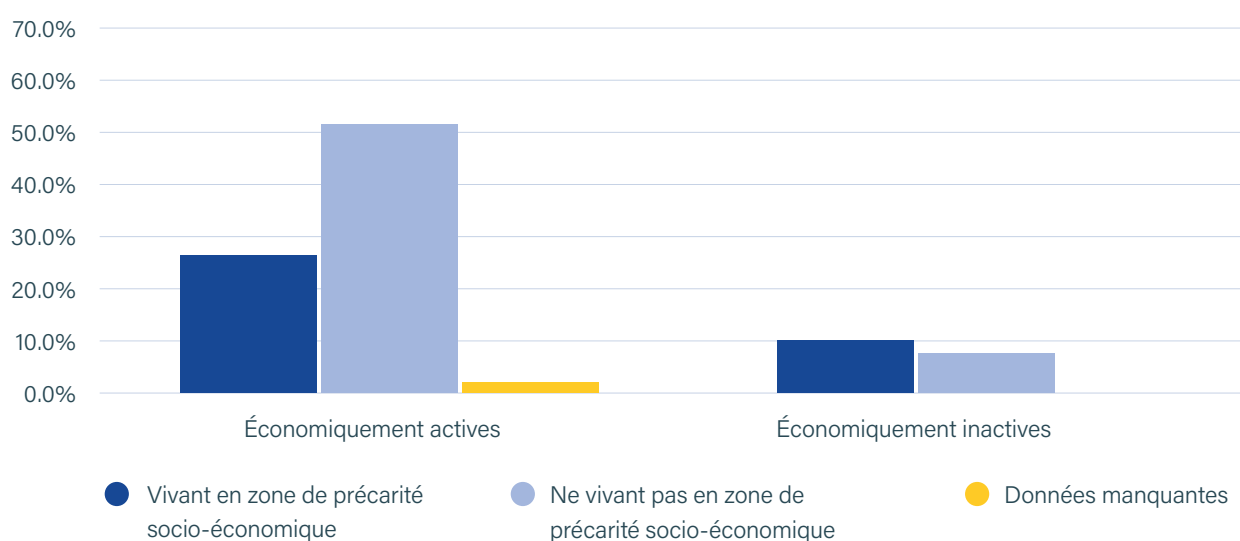
“ ...la misogynie à son pire niveau avec cet homme responsable d'un... crédit mutuel. Le type m'a appelé “mademoiselle”. Je suis mariée et j'ai un enfant, donc je ne suis pas “mademoiselle”. Il m'a dit : “Vous savez, j'ai des recommandations pour votre bibliothèque. Vous pouvez obtenir des livres gratuitement”. Je lui ai répondu que ce n'était pas une bibliothèque, mais une librairie. Je lui ai dit : “je vous

présente un chiffre d'affaires de plus de 20 000 euros de livres par an, je ne suis pas une retraitée, je suis propriétaire d'une librairie". Il m'a déversé des arguments fallacieux et mesquins et ensuite tout est tombé à l'eau. Je venais juste d'avoir un enfant, il a ajouté "vous savez, si vous avez d'autres enfants à l'avenir, ce sera encore plus compliqué pour votre projet." (Personne interrogée FR-ENT-033)

Les banques et les financements

Le manque de ressources financières, de soutien financier et d'accès aux financements constitue un autre obstacle pour les femmes entrepreneures défavorisées. Les personnes interrogées ont déclaré que leur inquiétude principale était la situation précaire et le manque de ressources financières auxquels elles étaient confrontées lors du lancement, du développement et de la pérennisation de leur activité. Le principal obstacle était le refus des banques de prêter de l'argent à des femmes entrepreneures. En conséquence, ces entrepreneures défavorisées ont de plus grandes difficultés à obtenir des aides financières pour démarrer ou développer leur entreprise. On a pu noter par exemple que les entreprises dirigées par des femmes entrepreneures bénéficient bien moins de fonds de capital-risque que les entreprises dirigées par des hommes entrepreneurs (Greene et al., 2001). Au sein de l'Union européenne, les hommes sont 1,5 fois plus susceptibles que les femmes de déclarer qu'ils ont bénéficié de financements pour démarrer leur activité (Halabisky, 2018). L'étude de Muravyev et al. (2009) a établi qu'en Europe et dans la Communauté des États indépendants, près de 60 % des sociétés appartenant à des femmes, contre seulement 44 % des entreprises appartenant à des hommes, n'ont pas obtenu de prêt soit parce qu'elles ont été dissuadées d'en faire la demande, soit parce que leur demande a été refusée. De même, les femmes entrepreneures défavorisées sont confrontées à une certaine réticence des banques et des établissements de crédit à leur prêter des ressources financières et du capital. Le schéma 2 représente les femmes entrepreneures défavorisées qui vivent dans des zones de précarité socio-économique et sont économiquement inactives, ont plus difficilement accès à un soutien financier et ont fait part d'expériences moins positives auprès des établissements de crédit. Le taux de couverture correspond au nombre de fois où dans les retranscriptions, les personnes interrogées ont déclaré qu'elles n'avaient pas accès au financement, divisé ensuite par le nombre de personnes interrogées, pour obtenir un pourcentage. Dans le schéma 2, les personnes interrogées sont catégorisées en fonction de l'inactivité économique et des zones de précarité socio-économique.

Schéma 2: Les femmes entrepreneures défavorisées et leur situation financière



* Le taux de couverture correspond au nombre de fois où les participants font référence au sujet dans les retranscriptions

Bien que les femmes entrepreneures défavorisées aient été moins susceptibles d'avoir un compte d'entreprise, les résultats sont nuancés. Les femmes entrepreneures défavorisées qui résidaient dans des zones socialement défavorisées et celles qui n'avaient pas d'emploi complémentaire étaient plus susceptibles d'avoir besoin de financements, de découverts et de prêts aux petites entreprises et avaient besoin d'une forme d'assistance comptable. Les citations suivantes démontrent les inquiétudes soulevées par les femmes entrepreneures défavorisées lorsqu'elles tentaient de réunir des fonds pour leur entreprise et les risques que cela impliquait :

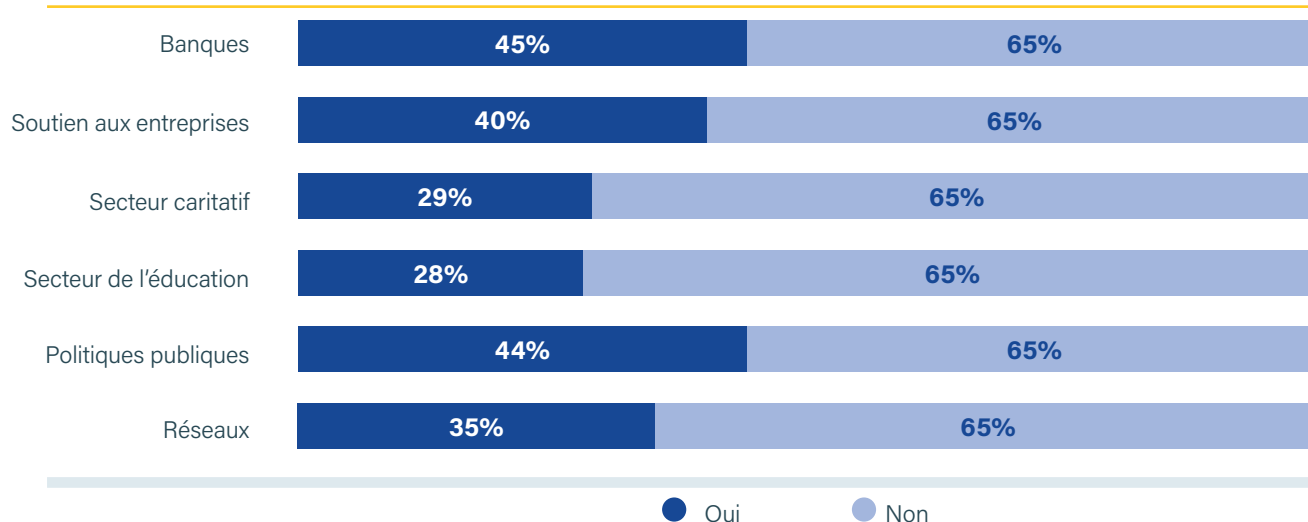
“Par rapport à mon mari, j’explique toujours qu’il n’y a aucun risque, que ça n’engage pas la maison ou l’appartement ou autre chose... Je n’emprunte pas 100 000 euros, il n’y a pas de prêt ni aucune autre aide. J’ai trois enfants, et tous les trois ont pensé que ça pouvait marcher.” (Personne interrogée FR-ENT-007)

“I J’ai de quoi dire sur la question des financements, mais je crois que j’aurais essayé d’en obtenir. Si j’avais pu être mieux informée ou avoir confiance en moi, j’aurais peut-être pu faire plus de choses plus rapidement pour mon entreprise. Parce que ça a vraiment tourné au ralenti, peut-être parce que je faisais marcher mon activité avec ma trésorerie. Donc si j’avais eu accès à des financements, les choses auraient probablement pu se développer plus rapidement...” (Personne interrogée UK-ENT-001)

Situation géographique

Nous avons constaté une division zone urbaine-zone rurale au sein de l'échantillon de femmes entrepreneures. Les femmes entrepreneures des zones urbaines bénéficiaient davantage de soutien, de réseaux et de formations que celles situées en zone rurale. Le schéma 3 illustre le désavantage géographique pour les femmes entrepreneures qui vivent et gèrent leur activité en zone rurale. Celles-ci ont moins accès et moins d'échanges avec les banques, les organismes de soutien aux entreprises, le secteur caritatif, notamment les fondations et organisations philanthropiques qui accordent des prêts à taux réduit, le secteur de l'éducation pour bénéficier de formations, développer ses compétences et s'informer, les organismes publics et les réseaux officiels.

Schéma 3: Désavantage géographique



Le principal obstacle des femmes entrepreneures défavorisées en zone rurale réside dans les coûts de l'accès aux services de soutien proposés par l'écosystème officiel. Par exemple, la plupart des événements organisés par les acteurs de l'écosystème officiel ont lieu en zone urbaine. Le coût de la participation à ces événements pour les femmes entrepreneures défavorisées des zones rurales est souvent trop élevé et prohibitif. L'accès aux services de soutien implique souvent des frais de déplacement, d'hébergement, de garde d'enfants et des coûts d'opportunité (par exemple, le temps investi en dehors de l'activité) pour accéder à des ressources principalement situées en zone urbaine. Les propos suivants démontrent l'inaccessibilité des ressources pour les femmes entrepreneures défavorisées des zones rurales :

“Pour moi, le fait d’être ici en Normandie est problématique par rapport aux grandes distances géographiques, parce qu’il faut faire beaucoup de kilomètres pour réussir à trouver des contacts intéressants. Ça demande de l’énergie, de l’essence et parfois un hébergement parce que, parfois, quand je suis à Caen, je ne conduis pas forcément 4 heures aller-retour en une journée. Donc c’est très difficile. Une autre difficulté également liée à la géographie, c’est que pour le moindre déplacement je suis obligée de conduire des kilomètres, et ça, c’est vraiment un problème. Les gens sont relativement isolés, le territoire est assez fragmenté. Et ici, nous sommes vraiment au cœur d’un réseau qui n’est pas équilibré. Par exemple, les réunions de ce genre ont généralement lieu à Caen. Caen est à deux heures de chez moi.” (Personne interrogée FR-ENT-043)

“...mes collègues sont à Londres, ils ont beaucoup plus souvent l’occasion d’aller aux différents événements organisés et ils peuvent rencontrer du monde. Pour ma part, je n’en ai pas vraiment l’occasion. Du moins, ce serait possible si j’avais plus de temps. Je n’ai pas encore le permis de conduire. Donc, peut-être parce que nous habitons maintenant dans un petit village et que nous devons prendre le train, c’est un peu plus problématique... Je pense que si je vivais dans un endroit où je pouvais me déplacer à pied - et j’ai habité à Totnes jusqu’à il n’y a pas si longtemps, et c’était bien plus facile de me dire “ oh, je pourrais juste faire un saut à cet événement “, parce que je pouvais y aller à pied, mais maintenant ce n’est plus possible.” (Personne interrogée UK-ENT-036)

Type d'activité

Le type d'activité peut être un obstacle qui empêche les femmes entrepreneures défavorisées de bénéficier de soutien. Selon le rapport de l'OCDE (Halabisky, 2018), le secteur d'activité dans lequel elles opèrent constitue l'un des facteurs les plus importants qui expliquent les différences entre les caractéristiques des entreprises dirigées par des hommes et par des femmes, mais également certaines difficultés auxquelles les femmes sont confrontées. On constate une concentration des femmes entrepreneures dans les secteurs considérés traditionnellement comme « féminins » tels que les soins, les services de nettoyage, les salons de coiffure et instituts de beauté, tandis que les hommes sont plus susceptibles de travailler dans la

construction, les transports et l'industrie manufacturière (Halabisky, 2018). Cette ségrégation de genre horizontale émane des mœurs sociétales, renforcées par l'éducation, mais elle génère cette idée reçue selon laquelle si une femme entrepreneure lance une activité en dehors de ces secteurs considérés comme féminins, cela constitue un risque ou sera un échec. Des indices laissent à penser que les femmes entrepreneures qui se lancent dans d'autres secteurs que ceux étiquetés comme féminins manquent de soutien. Ceci est lié aux préjugés inconscients à l'égard des compétences des femmes.

“...lorsque je leur ai parlé de mes projets et de tout ce que j'avais en tête de réaliser, ils m'ont regardée et m'ont dit que ce projet n'était pas du tout viable, que ça ne pouvait pas devenir une entreprise, donc ils ne voulaient pas me suivre. Mais même s'ils n'ont pas cru en moi et en mon projet, même si je savais qu'ils ne voulaient pas soutenir mon projet, je me fichais de ce qu'ils pensaient ! Dès le début, je savais que...peut-être que dès le début je savais que je ne pourrais pas les convaincre parce que je mélange le développement personnel à plein d'autres projets que j'ai en tête...mais, en bref, tout ça pour dire que quand je pense à l'écosystème, je pense que tous ceux qui accordent des financements, qui accompagnent, je ne les contacte pas... Pour l'instant, je ne demande pas leur avis, parce que je sais que ça ne sera pas positif et je ne veux pas être découragée.”
(Personne interrogée FR-ENT-038)

“...ils n'en ont rien à faire, ils n'analysent pas mon projet d'entreprise...on ne peut pas dire que ce soit véritablement encourageant pour la création d'entreprise, et je ne crois pas que le système soit fait pour ça. Il s'agit purement et simplement de cases à cocher et de paroles en l'air pour donner l'impression de soutenir l'entrepreneuriat. Le type à qui j'ai eu affaire ne savait rien de l'entrepreneuriat ou de mon activité. Il n'en avait aucune idée. C'était quelqu'un de sympa, mais il ne savait rien. C'est un employé de bureau ordinaire, du bas de l'échelle, il n'a aucune compétence entrepreneuriale et c'est la seule personne que je rencontre... ils pourraient m'aider pour ça, mais essayer de convaincre qui que ce soit que mes compétences dans le domaine combinées à mon niveau d'éducation, et vu la situation, c'est en fait quelque chose qui doit être pris très au sérieux.” (UoP-ENT-021)

Les femmes entrepreneures défavorisées qui sont confrontées à des défis intersectionnels démarrent souvent leur activité pour répondre à un besoin qu'elles ont identifié dans leur vécu au sein de leur communauté ou de leur région. Ces entreprises ont souvent un objectif social ou tentent d'apporter des solutions à des problèmes dans une communauté, et les femmes entrepreneures défavorisées démarrent souvent des entreprises sociales, des coopératives ou des entreprises artisanales qui ne relèvent pas nécessairement des secteurs considérés traditionnellement comme féminins, comme la menuiserie ou la verrerie (voir schéma 4). Cependant, elles ont difficilement accès à des prêts pour un modèle d'entreprise qui est rarement compris, ou bien elles subissent des préjugés inconscients de la part des acteurs de l'écosystème officiel.

aide au revenu ; l'ARE (Allocation chômage d'aide au retour à l'emploi) qui permet de bénéficier d'allocations chômage pour aider les personnes à retrouver un emploi ; l'ASS (Allocation de solidarité spécifique) qui octroie une aide solidaire spécifique ; l'ACRE (Aide aux créateurs ou repreneurs d'entreprise) et le NACRE (Nouvel accompagnement pour la création ou la reprise d'entreprise), qui apportent une aide financière pour créer ou reprendre une entreprise ; la CAF (Caisse d'allocations familiales) ; la MSA (Mutualité sociale agricole), le régime de protection sociale des professions agricoles.

En France, les femmes entrepreneures défavorisées étaient surtout préoccupées par l'ARE, qui entraîne un certain nombre d'exigences (voir l'annexe 5) et n'est plus octroyée dès lors que l'on a une activité professionnelle, qu'il s'agisse d'un emploi salarié ou non, en France ou à l'étranger. Cela s'avère être un casse-tête pour les femmes entrepreneures défavorisées. En effet, les femmes entrepreneures défavorisées qui bénéficient de l'ARE ne voulaient pas lancer leur activité avant la fin de ces allocations, car dès la création de leur entreprise, elles n'y avaient plus droit. D'un autre côté, si elles attendaient la fin de ces allocations, elles s'exposaient alors à des difficultés financières si l'entreprise ne générait pas suffisamment de revenus pour survivre. Concernant l'ASS, les femmes entrepreneures peuvent bénéficier de cette aide sous certaines conditions lorsqu'elles ne bénéficient plus de l'ARE. Toutefois, elles n'en bénéficient plus non plus lorsqu'elles démarrent une activité professionnelle. Suite à une nouvelle loi adoptée en 2019, l'ACRE est une nouvelle source de difficulté pour les femmes entrepreneures défavorisées. Cette aide est accordée pour la première année d'activité entrepreneuriale et prévoit l'exonération des contributions à la sécurité sociale. Toutefois, au bout de trois ans d'exonération, les sommes doivent être remboursées. D'autres prestations sociales viennent compléter les aides aux femmes entrepreneures défavorisées. C'est le cas notamment du RSA. Le RSA implique également certaines conditions (voir l'annexe 5), mais les personnes interrogées qui bénéficient de cette aide ont déclaré que cela avait été une aide financière utile dans leur expérience de l'entrepreneuriat. Le RSA est particulièrement utile pour les personnes qui ont des enfants à charge et les parents célibataires. Les personnes interrogées ont également mentionné le NACRE comme une aide utile pour leur entreprise. Le NACRE est une aide qui permet de créer une entreprise ou de reprendre un projet d'entreprise, de mettre en place des financements et de démarrer une entreprise. Elle est octroyée pour une durée de 4 mois pour aider à la création d'une entreprise ou au projet de reprise d'une entreprise, de 6 mois pour la mise en place de financements et de 3 ans pour aider au lancement et au développement de l'entreprise. Elle peut compenser la perte de l'ARE si les conditions sont remplies. Cependant, au vu du nombre et des conditions des différentes prestations sociales, il est parfois difficile pour les femmes entrepreneures défavorisées de comprendre ce à quoi elles ont droit, et elles redoutent de perdre leur revenu marginal si elles perdent une allocation pour en obtenir une autre.

Au Royaume-Uni, les femmes entrepreneures défavorisées ont accès à un crédit universel (Universal Credit) et à une allocation de nouvelle entreprise (New Enterprise Allowance) (voir l'annexe 6). Toutefois, ces prestations ne sont pas nécessairement avantageuses pour les femmes entrepreneures défavorisées, comme l'expliquent les déclarations suivantes :

“...Je suis une personne aidante depuis près de 20 ans maintenant, mais j’ai aussi un jeune fils autiste et TDAH. Il a 18 ans et ça a été difficile tout au long de sa vie. Rien n’a été prévu pour lui. À 17 ans, il n’y a rien pour l’aider... Mais je sais aussi quelle importance ont les entreprises dans mon domaine, parce que je dois exploiter les entreprises locales et me débrouiller avec elles pour pouvoir faire avancer ma vision des choses. S’il existait un système en place pour aider les familles avec de faibles revenus, les familles avec des jeunes personnes handicapées, alors ce service ne serait pas si utile. Malheureusement, ce sont les familles avec de faibles revenus et les familles où les parents ont leurs enfants à charge qui sont perdantes. Parce que, oui, vous pouvez bénéficier de l’allocation pour les aidants [« Carer’s Allowance »] pour vous occuper de votre enfant autiste, mais dès que vous gagnez un certain montant, vous perdez l’argent d’autres allocations. Et si vous travaillez, vous perdez complètement les allocations, donc vous devez vous débrouiller avec un revenu minimum ou tout ce que vous pouvez pour joindre les deux bouts, pour payer toutes vos factures et apporter les soins et le soutien dont votre enfant a besoin. Donc il n’existe pas tant d’aides que ça pour les parents avec des enfants handicapés. C’était très difficile pour moi quand mon jeune fils autiste ne pouvait aller à l’école qu’une heure et demie par jour, parce que l’école ne pouvait pas le prendre en charge. Même ça, c’était quasiment impossible, alors le gouvernement, le système... Ils veulent changer les choses et nous sommes là parce que nous voulons changer les choses, mais ces changements sont tout aussi difficiles que de s’asseoir les bras croisés. C’est assez effrayant parce que, évidemment, aujourd’hui je suis sans emploi, et j’ai la charge de mon fils à temps plein. Ce n’est pas parce que je suis une mère, que j’éleve des enfants et que je m’occupe de mon fils que cela doit m’empêcher de faire ce qui me passionne. Ça ne marche pas, c’est tout le système qui ne marche pas.” (Personne interrogée UK-ENT-037)

5.3 Le bien-être des femmes entrepreneures défavorisées

Le manque de temps et d'argent, les frustrations face à l'administration des secteurs public et privé ainsi que le manque de soutien de la part des acteurs de l'écosystème affectent de nombreuses questions liées au bien-être. Ces frustrations sont source de stress et de tension, ce qui ne fait qu'ajouter aux difficultés des femmes entrepreneures défavorisées. Souvent, la pression, les longues heures de travail, le manque de temps, la recherche d'équilibre entre vie professionnelle et vie privée et les soucis financiers sont des sources de stress et d'épuisement. Les femmes entrepreneures défavorisées ont souvent mentionné la difficulté de concilier vie privée et vie professionnelle. La pression pour faire prospérer une activité et les risques financiers qu'implique l'entrepreneuriat sont source d'anxiété et de craintes. Le manque de temps, le conflit entre vie privée et vie professionnelle et la pression financière mettent collectivement à rude épreuve les relations interpersonnelles. Par exemple, beaucoup de femmes entrepreneures défavorisées ont fait part d'une inquiétude relative au manque de temps et à la pression résultant des conflits entre vie privée et vie professionnelle, exacerbés par le temps passé à arpenter l'écosystème officiel en vue d'obtenir des aides.

Comme le montre le schéma 5, les femmes entrepreneures défavorisées qui vivent dans des zones de précarité socio-économique semblent avoir une expérience de bien-être moins positive que celles qui ne vivent pas dans ces zones. Seulement 28 % des femmes entrepreneures défavorisées qui vivent dans des zones de précarité socio-économique ont affirmé connaître un effet positif sur leur bien-être, contre 63 % pour celles qui ne vivent pas dans ces zones. Ces résultats doivent être placés dans leur contexte, c'est-à-dire que tandis que les femmes entrepreneures défavorisées qui vivent dans des zones de précarité socio-économique déclarent connaître un effet plus négatif sur leur bien-être, les femmes entrepreneures défavorisées qui ne vivent pas dans ces zones précaires font part d'expériences négatives et positives quasiment à parts égales. Aux fins de la présente étude, les données ont été davantage décomposées afin d'analyser les effets négatifs et positifs de l'entrepreneuriat tels que rapportés par les personnes interrogées.

Les femmes entrepreneures défavorisées ont déclaré que le manque de temps et le manque de soutien aux entreprises ont constitué une source de surcharge, de pression et de stress, faisant ainsi croître leurs angoisses et les conséquences sur leur bien-être mental (voir schéma 6). À cela viennent s'ajouter les problèmes d'accès aux informations, les informations contradictoires et le coût de l'accès à Internet. Or cet accès à Internet pourrait aider les femmes entrepreneures défavorisées dans leur activité (voir la section sur la fracture numérique).

Schéma 5: Bien-être et précarité socio-économique

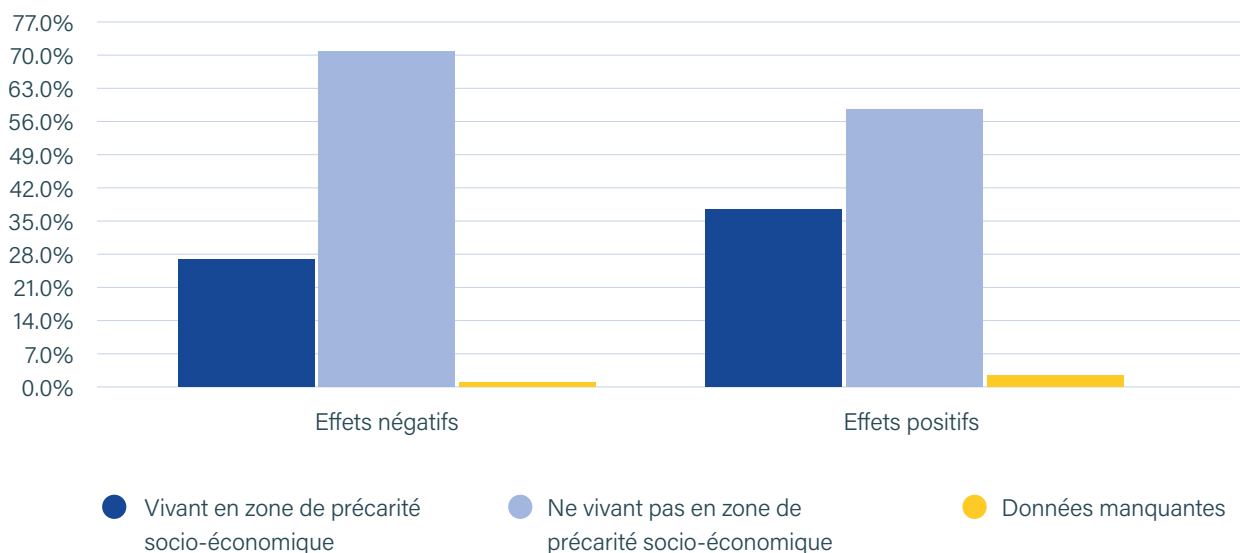


Schéma 6: Les effets négatifs sur la santé et le bien-être



“Ça bouillonne à l’intérieur de moi et, genre, je me demande si je vais m’en sortir ? Est-ce que je vais réussir ce que j’entreprends ? Est-ce que je vais m’en sortir financièrement ? Est-ce que ça en vaut la peine ? Je vais un peu angoisser par rapport à certaines démarches, comme par exemple aller à la banque, ça m’angoisse de parler à des gens de la banque. Je m’attends à des remarques négatives du genre “Désolé, on ne peut rien faire pour vous.” Je trouve que c’est épuisant, aujourd’hui, de devoir passer son temps à courir, à devoir apprendre, à essayer de trouver soi-même les bonnes informations et les bonnes ressources. Je dois vraiment faire en sorte que ce que j’essaie de réaliser soit suffisamment viable pour m’assurer une stabilité et me permettre de subvenir aux besoins de mon fils. Et je crois que, d’un point de vue mental, c’est assez contraignant, ça limite vos possibilités. La question n’est pas que vous n’en êtes pas capable, c’est de savoir si vous êtes suffisamment capable et si vous pouvez en tirer un revenu qui montre que vous en êtes capable. Et, mentalement, c’est... je crois que c’est assez négatif et assez difficile, c’est un défi à surmonter...Ça m’a permis de comprendre des choses sur moi par rapport à certains problèmes de santé mentale que j’ai eus et ce genre de choses.” (Personne interrogée UK-ENT-012)

Un autre constat semble affecter la santé et le bien-être des femmes entrepreneures défavorisées : la solitude. L’entrepreneuriat peut favoriser l’isolement, en particulier pour les femmes entrepreneures qui ont des responsabilités familiales, manquent de temps et disposent de ressources limitées en termes d’argent, d’informations et de capital social. Ces inégalités intersectionnelles vécues par les personnes interrogées les obligent souvent à demander de l’aide auprès de l’écosystème informel. Les déclarations suivantes donnent un aperçu de l’isolement vécu et du besoin de soutien :

“Il faut surmonter beaucoup de peurs, de limites et d’obstacles. Se sentir légitime, digne. Et aussi garder en tête que vous n’avez pas forcément de soutien. Le soutien de vos proches n’est pas toujours présent. Parfois, c’est un peu difficile de se sentir isolée, parce que vous n’avez pas forcément le soutien de vos proches. Et on ne trouve pas nécessairement de soutien auprès de structures autour de nous non plus.” (Personne interrogée FR-ENT-025)

“J’ai eu des périodes où j’ai été en dépression. J’étais en dépression parce que je me posais beaucoup de questions et parce que je ne savais pas ce que j’allais faire. Et je me sentais seule aussi, parce que j’étais seule. Je me demandais s’il ne valait mieux pas que je cherche un travail tranquille et sûr.” (Personne interrogée FR-ENT-038)

Toutefois, en tant qu’activité, l’entrepreneuriat s’avère avoir un impact positif sur les femmes entrepreneures défavorisées. Comme illustré ci-dessous (schéma 7), pour les personnes interrogées, l’entrepreneuriat les aide à se sentir bien en termes de développement personnel, de confiance, d’engagement auprès d’autres personnes (sachant que l’entrepreneuriat peut également être une expérience propice à l’isolement), de stimulation, d’expériences

Schéma 7: Les effets positifs sur la santé et le bien-être



bouleversantes et pour la liberté qu’offre l’entrepreneuriat.

Dans certains cas, l’entrepreneuriat permet aux femmes entrepreneures défavorisées de se libérer et de s’émanciper. Dans quelques cas, l’entrepreneuriat leur a permis de s’émanciper de relations abusives, comme en témoignent ces propos :

“Au final, Pôle emploi se demandait ce qu’il se passait, quand j’ai réalisé que mon activité ne pourrait pas se développer parce que mon mari ne voulait pas qu’elle se développe à ce point et qu’il voulait faire en sorte de maintenir un faible niveau d’activité pour que je reste avec lui et que je dépende financièrement de lui. J’ai dit à mon conseiller que, au contraire, c’était bien qu’il m’encourage à trouver un autre travail parce que c’est ce que je vais dire à mon mari, que je dois chercher un autre travail, sinon je ne me sortirai pas de la spirale de dépendance économique dans laquelle je suis. Et c’est ce qui m’a fait prendre conscience à quel point j’étais coincée, financièrement, et dans d’autres formes de violence. Ça m’a permis de réaliser tout ça et de le quitter. Donc, de mon point de vue, l’écosystème m’a permis de survivre.” (Personne interrogée FR-ENT-001)

Cependant, bien que certaines femmes entrepreneures défavorisées décrivent la solitude qu’elles connaissent dans l’entrepreneuriat, elles trouvent du soutien et de l’aide auprès d’un compagnon, d’un conjoint, de la famille et de mentors. Le schéma 8 illustre le soutien interpersonnel général sur lequel s’appuient les femmes entrepreneures défavorisées au sein de l’écosystème informel dans leurs initiatives entrepreneuriales. L’écosystème informel inclut le soutien apporté par les membres de la famille et par les réseaux informels.

5.4 Perceptions des services et du soutien de l'écosystème officiel

Les femmes entrepreneures défavorisées ont la possibilité d'accéder à un certain nombre de groupes de services et d'aides dans l'écosystème officiel. Les services les plus couramment demandés étaient le soutien aux entreprises de la part d'organismes locaux tels que HIVE, Shaping Portsmouth, le Club Normandie Pionnières, les CCI et les chambres des métiers, qui proposent des informations, des orientations, des conseils, des coachs ou des mentors, la possibilité de bénéficier de financements, de se former et de développer des compétences, et d'élargir le capital social et les réseaux. Les deuxièmes types de services les plus demandés sont ceux proposés par les organismes publics, suivis par les réseaux officiels, les banques et le secteur de l'éducation et, dans une moindre mesure, le secteur des œuvres caritatives. Les perceptions des services et des aides de l'écosystème officiel semblaient être plus négatives que positives, mais cela concernait davantage les organismes publics et le secteur bancaire (comme illustré dans le schéma 10). Les services d'aide aux entreprises et les réseaux ont reçu plus d'avis favorables.

Le manque de soutien systémique et les défaillances de l'écosystème représentent une grande source de stress et une perte de temps pour les femmes entrepreneures défavorisées. Comme mentionné précédemment, ces facteurs de stress entraînent des conséquences sur le bien-être des femmes entrepreneures et créent par ailleurs des obstacles pour démarrer et pérenniser une entreprise. Les personnes interrogées ont fait part d'opinions négatives centrées sur le fait de naviguer à travers l'administration publique et bancaire, ainsi que le manque de soutien du secteur bancaire en particulier (voir schéma 10). Se frayer un chemin à travers le labyrinthe administratif s'avérait souvent frustrant et trop compliqué. Comme les témoignages suivants le racontent, même l'ouverture d'un compte bancaire et l'inscription d'une entreprise peuvent être un processus administratif ingrat et faire perdre du temps aux femmes entrepreneures défavorisées qui en disposent déjà de peu. Ces déclarations font également état du manque d'informations accessibles aux femmes entrepreneures défavorisées, lesquelles sont donc contraintes de faire appel à leurs propres relations, aux réseaux sociaux, à la famille et aux amis de l'écosystème informel pour les aider à s'y retrouver dans l'administration publique et privée et à obtenir des informations :

“Donc l'ouverture du compte bancaire est simple, mais ensuite, l'identification du code SIC est plus compliquée, parce que les services publics ne proposent plus d'aide ou d'assistance avec les codes SIC. Donc pour savoir quel serait mon code SIC, en gros j'ai dû rechercher sur Google d'autres personnes qui avaient eu à faire la même chose, puis me rendre au Companies House et m'informer sur le code SIC qu'elles ont utilisé pour leur société. Et j'ai fait ça pour 25 ou 30 personnes, et si je l'ai fait pour autant de personnes c'est parce que chaque personne utilise un code SIC différent. Donc il m'a fallu pas mal de monde pour comprendre quel code SIC pourrait être le bon code SIC... mais je ne pouvais pas ouvrir de compte bancaire avant d'avoir obtenu la bonne identification du code SIC. Ce sont des choses de ce genre, et ce serait vraiment utile si on pouvait obtenir des conseils sur la manière

l'existence de différents mécanismes de soutien dans l'écosystème, ces mécanismes et ces aides sont à « taille unique » et n'aident pas ou ne répondent pas aux besoins des femmes entrepreneures défavorisées. Beaucoup d'entre elles ont affirmé que même si elles peuvent accéder à des services, cela implique des déplacements, souvent coûteux et qui ne prennent pas en compte la question de la garde d'enfants ou des handicaps. Comme en témoigne la personne suivante, l'obtention de certaines aides financières pour son entreprise a nécessité de nombreux appels et rejets décourageants, juste pour obtenir des informations avant qu'elle ne parvienne à concrétiser un accord avec la banque, ce qui a impliqué des déplacements coûteux et de la discrimination de genre :

“Le rejet des banques surtout... Il me manquait 30-40 000 euros... Je suis passée par six ou sept refus avant d'obtenir un accord. Ce n'était jamais pour la même raison : je n'avais pas assez d'expérience, mon activité ne se trouvait pas en centre-ville. Pour certaines, je n'ai jamais su pourquoi. Même avec votre propre banque vous n'avez jamais d'explication. Je ne voulais pas faire courir de risque à ma famille, même pour un beau projet. Ce n'était pas possible. C'était souvent par téléphone (pour obtenir des informations) parce que j'habite à 60 kilomètres de Nantes, donc c'était compliqué de me déplacer juste pour demander quelque chose. Pour le dernier rendez-vous, j'ai emmené mon mari parce que je me suis dit : “il faut que je l'obtienne”, et je crois que ça a marché. Eh bien, je suis avec mon mari, je ne suis pas seule”. Le besoin de se justifier. C'est juste hallucinant à notre époque. Je ne demandais pas un prêt énorme. Je pense que les femmes sont perçues, même par les générations plus jeunes, qui pensent qu'une femme n'est pas assez forte pour supporter beaucoup de choses. Il y a toujours cette idée qui est assez fausse. On est vues comme des personnes un peu plus faibles...”

(Personne interrogée FR-ENT-031)

Même lorsque l'écosystème soutient l'entrepreneuriat, il n'est pas pensé pour soutenir les femmes entrepreneures défavorisées. Par exemple, au Royaume-Uni, les partenariats d'entreprises locales (LEP, Local Enterprise Partnerships) ont été créés spécialement en 2010 dans le but de faciliter le développement des entreprises par le biais de partenariats entre les entreprises publiques et locales afin de contribuer au développement économique local durable (Pike et al., 2015). Cependant, de nombreuses femmes entrepreneures défavorisées n'avaient pas connaissance de ces LEP ou, lorsqu'elles demandaient un soutien auprès des LEP locaux, elles étaient déçues, ne trouvaient pas de soutien pour les besoins spécifiques à leur entreprise et constataient une préférence pour les secteurs traditionnellement « masculins » :

“J'ai contacté un LEP, en pensant que je pourrais peut-être obtenir des financements parce qu'ils proposaient une subvention, et ça a été assez décevant. Parce qu'en fait, ils proposaient une subvention aux entreprises et, quand je les ai appelés, ils m'ont répondu qu'il s'agissait plutôt d'un financement en capital pour les services et ils ne voulaient pas accorder de financement pour le marketing, le personnel... tout ce qu'ils voulaient c'était octroyer des capitaux pour le secteur des machines industrielles, etc., mais, et pour les entreprises qui fournissent des

services alors ? Pour le secteur des services ? Nous ne faisons pas partie de cette catégorie, donc je ne vais pas contacter le groupe des machines industrielles, parce que ce n'est pas mon activité. En fait, ces réseaux devraient s'occuper autant du secteur industriel que du secteur des services, mais il y a beaucoup d'entreprises qui proposent des services, c'est vraiment la tendance, c'est une tendance croissante." (Personne interrogée UK-ENT-029)

La déclaration suivante témoigne également du manque de soutien financier pour les femmes entrepreneures défavorisées et souligne à nouveau les préjugés liés au genre à propos du type d'entreprise et des entreprises qui ne sont pas considérées traditionnellement comme féminines :

"L'écosystème financier ne nous propose absolument aucune aide, c'est dérisoire... je crois que c'est parce qu'ils ne comprennent pas notre secteur. Je pense que le conseil municipal [de ma ville] est particulièrement en retard sur la question, parce qu'ils ont une conception historique ou industrielle du commerce et de l'entrepreneuriat. Je pense qu'ils commencent à comprendre les entreprises du numérique, mais ce que nous faisons est encore plus particulier que les entreprises du numérique, si vous voulez, parce que nous ne concevons même pas de sites Internet. Pour commencer, il n'y a rien de concret. Je ne crois pas qu'il existe un vrai soutien de la part de l'écosystème. Je crois que c'est un enfer et cela aura des répercussions sur l'économie parce que je pense que les gens en ont peur. J'aurais peur de perdre ma maison. Je n'en ai pas. L'écosystème officiel, tout ce que je fais (j'arrive maintenant à la fin de mon allocation de nouvelle entreprise, j'ai fini mon année), je fais ce qu'il faut, avec l'application du gouvernement, j'indique toutes mes dépenses, je déclare ce que j'ai gagné et ce que j'ai dépensé, et j'en tire une très petite somme qui me sert à payer le loyer. Mais ils ne le lisent pas, ils s'en moquent, ils n'analysent pas ma proposition d'entreprise, parce qu'ils vont juste me l'enlever. C'est comme ça qu'ils font avec les personnes qui bénéficient des allocations. On ne peut pas dire que ce soit véritablement encourageant pour la création d'entreprise, et je ne crois pas que le système soit fait pour ça. Il s'agit purement et simplement de cases à cocher et de paroles en l'air pour donner l'impression de soutenir l'entrepreneuriat." (Personne interrogée UK-ENT-021)

Même si au Royaume-Uni les entrepreneurs peuvent bénéficier d'une allocation de création d'entreprise (NEA, New Enterprise Allowance) pour démarrer une activité, celle-ci doit générer des revenus dans un délai d'un an. Or, comme la plupart des personnes interrogées l'ont expliqué, la première année de lancement d'une entreprise nécessite une part de financement considérable et la première année d'activité entraîne généralement des pertes financières.

"Je suis éligible à l'allocation de création d'entreprise. Donc vous n'avez qu'un an à compter du début de l'octroi de cette allocation NEA pour atteindre le seuil de revenu minimum, c'est-à-dire globalement votre salaire minimum. Si vous n'atteignez pas ce seuil, ils vous disent que vous devez chercher un emploi

normal, ils vous disent d'abandonner en gros, voilà pourquoi je ne bénéficie pas de ce régime actuellement. Je suis éligible, mais je ne bénéficie pas du régime actuellement, ce qui n'aide pas vraiment quand vous démarrez une entreprise, mais en gros, Universal Credit... en fait, on essaie de construire quelque chose de positif et de proposer un service positif... le gouvernement dit "nous allons vous aider à mettre ce régime en place et à démarrer une entreprise avec Universal Credit, mais si vous n'atteignez pas ce seuil de revenu minimum en 12 mois, c'est peine perdue" en gros. (Personne interrogée UK-ENT-037)

Le système français des prestations sociales ne présente pas non plus les résultats escomptés pour les femmes entrepreneures défavorisées. Les femmes entrepreneures défavorisées qui bénéficient de l'ARE doivent être des chômeuses involontaires, doivent pouvoir prouver une période minimum d'emploi au terme de leur contrat de travail (avoir travaillé au moins 6 mois ou 130 jours ou 910 heures au cours des 24 derniers mois à la date de fin du contrat de travail), et ne doivent pas avoir atteint l'âge minimum légal de départ à la retraite. Cette allocation est octroyée pour une durée minimum de 182 jours calendaires et maximum de 730 jours calendaires. Le but de cette allocation étant d'aider les personnes à réintégrer le marché du travail, le versement de l'ARE s'arrête généralement lorsque la personne bénéficiaire tente de retrouver un emploi, notamment lorsqu'elle entreprend une activité professionnelle, salariée ou non, en France ou à l'étranger, ou qu'elle reçoit l'aide de l'ACRE. L'ACRE est une prestation sociale d'aide à la création ou à la reprise d'une entreprise accordée pour la première année d'activité. Elle a une durée de 12 mois. Ainsi, les femmes qui bénéficient de l'ACRE perdent l'ARE. Par conséquent, puisque de nombreuses femmes entrepreneures défavorisées ont des revenus marginaux, le système des prestations sociales peut s'avérer dissuasif et empêcher les initiatives entrepreneuriales et la création d'entreprises.

En dépit des difficultés rencontrées par les femmes entrepreneures défavorisées auprès de la bureaucratie des secteurs public et privé, l'écosystème officiel propose également des services d'assistance : les services d'aide aux entreprises, le secteur de l'éducation, le secteur des œuvres caritatives et d'autres réseaux que les femmes entrepreneures défavorisées considèrent comme utiles. Le soutien aux entreprises (par exemple, les CCI, BGE) a été la principale aide utilisée par les femmes entrepreneures défavorisées pour des raisons incluant l'accès à une formation abordable et adaptée, à des opportunités de développement commercial, à un environnement d'inclusion sociale et au développement d'un capital social avec d'autres entrepreneurs ayant un modèle d'entreprise similaire (voir schéma 11). Pour les femmes entrepreneures défavorisées, le soutien aux entreprises qui a reçu le plus d'avis positifs était celui conçu autour de leurs besoins (par exemple proposant la garde d'enfants ou une aide avec le système des prestations sociales) et qui était accessible et abordable. Par exemple, au Royaume-Uni, contrairement au système français, les chambres de commerce exigent une cotisation souvent inabordable pour les femmes entrepreneures défavorisées. Ainsi le schéma 11, qui représente l'intensité et la fréquence des références faites au soutien aux entreprises, montre un soutien aux entreprises plus important en France qu'au Royaume-Uni.

une critique, car certaines femmes entrepreneures cherchaient à développer leur activité à l'aide de tout le soutien dont elles pouvaient bénéficier. Quelques femmes entrepreneures avaient l'impression que les réseaux réservés aux femmes renforçaient la ségrégation de genre. C'est le cas notamment d'une femme entrepreneure qui cherchait des aides pour une start-up du numérique et qui a remarqué que les réseaux réservés aux femmes proposaient des aides à des entreprises axées sur des activités traditionnellement considérées comme féminines.

Les femmes entrepreneures défavorisées recherchaient également, dans une certaine mesure, du soutien de la part du secteur de l'éducation. Toutefois, l'interprétation de ce constat est faussée par les femmes qui ont accès au programme britannique Accelerating Women's Enterprise (AWE). En d'autres termes, en dehors du programme AWE proposé par le consortium de partenaires dont l'université de Portsmouth, Outset et la School for Social Entrepreneurs, les services et les aides fournis par le secteur de l'éducation restent peu nombreux. En outre, mais dans une moindre mesure, les femmes entrepreneures défavorisées ont également bénéficié d'un soutien de la part du secteur des œuvres caritatives. Le soutien recherché portait principalement sur l'accès à des financements du secteur des œuvres caritatives, notamment par l'intermédiaire d'organisations telles que la Rowntree Foundation, la Shoah Foundation et l'Heritage Lottery Fund, et via des services de financement participatif (crowdfunding) tels que Go Fund Me et Back Her Business.

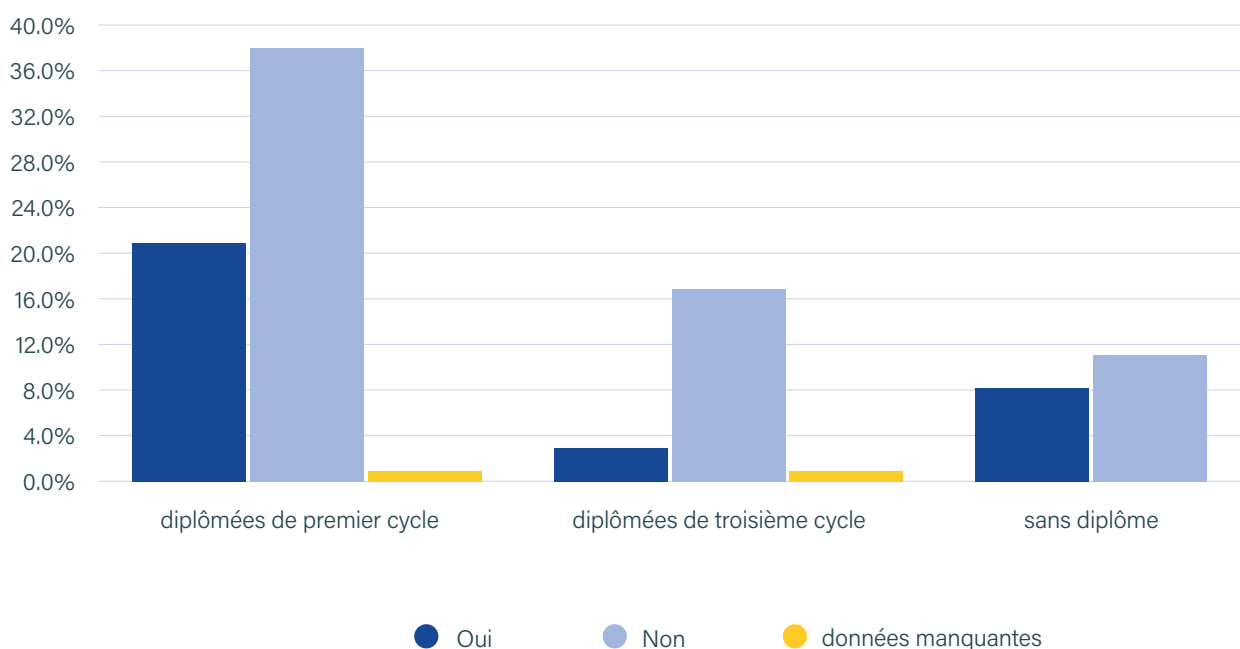
5.5 Perceptions des services et du soutien de l'écosystème officiel

La grande majorité des femmes entrepreneures défavorisées ont dû rechercher du soutien et des aides auprès de la famille et des amis. Il s'agissait aussi bien de soutien moral et d'encouragement que de soutien financier avec des prêts sans intérêt ou des fonds propres dans l'activité, ou encore d'une aide pour garder les enfants. La plupart des femmes entrepreneures, vivant dans une relation hétérosexuelle, ont trouvé du soutien auprès de leur conjoint, et certaines femmes entrepreneures s'appuyaient également sur le soutien de leurs parents, de la famille au sens large ainsi que de leurs amis.

Les femmes entrepreneures ont fait appel à leurs réseaux informels, lesquels se composent d'organisations non officielles, avec un aménagement souple des interactions et des réunions (parfois occasionnelles) entre les individus et les organisations dans lesquelles les femmes entrepreneures s'engagent ou qu'elles rejoignent à mesure qu'elles émergent naturellement d'un réseau formel de l'écosystème officiel. Bien que des amitiés personnelles puissent se former dans ces réseaux formels, les relations sont également plus professionnelles et ont un but spécifique : développer l'activité des femmes entrepreneures. À travers ces réseaux, les femmes entrepreneures recherchaient d'une part un soutien non technique, comme des encouragements, et d'autre part des solutions et un soutien plus techniques, comme des services de conception web, de comptabilité et des conseils juridiques. En outre, mais dans une moindre mesure, les femmes entrepreneures s'appuyaient également sur le mentorat ou le coaching proposé par l'écosystème informel.

Le soutien reçu de ces réseaux ainsi que de la famille et des amis doit néanmoins être considéré avec précaution. Les femmes entrepreneures qui ont connu moins d'intersections de situations désavantageuses ont bénéficié de davantage de soutien et de capital social. Par exemple, les femmes entrepreneures avec un niveau de qualification plus élevé et se trouvant dans des zones socio-économiquement moins précaires ont bénéficié de l'aide de leur famille et de leurs amis, lesquels étaient également professionnellement qualifiés et savaient comment accéder aux réseaux d'intérêt pour la recherche de soutien. Notamment, certaines des personnes interrogées ont indiqué qu'un membre de leur famille leur avait fourni des conseils juridiques ou avait fait leurs comptes, ou qu'un ami s'était chargé de concevoir la page web de leur activité. Ces femmes entrepreneures avaient une meilleure appréhension de la bureaucratie des secteurs public et privé. Lorsqu'elles ne savaient pas comment s'y retrouver, elles connaissaient quelqu'un dans leur écosystème informel qui pouvait les aider ou les conseiller pour savoir comment obtenir des informations. Le schéma 12 montre dans quelle mesure les femmes entrepreneures avec des qualifications et ne vivant pas dans des zones socio-économiquement précaires s'appuient sur leurs réseaux informels. Les femmes entrepreneures défavorisées résidant dans des zones socio-économiquement précaires ont un accès plus restreint au capital social, aux réseaux et aux professionnels de l'écosystème informel qui pourraient leur apporter soutien et conseils.

Schéma 12: Soutien des réseaux de l'écosystème informel par niveau de qualification et précarité sociale



Dans une moindre mesure, les femmes entrepreneures ont pu bénéficier du soutien de mentors et de coachs. Les mentors et les coachs sont généralement des personnes disposées à proposer leurs conseils, qui ont réussi leur activité entrepreneuriale et auxquelles les femmes entrepreneures s'adressent pour demander de l'aide. Il ne s'agissait toutefois pas d'une source de soutien courante pour un grand nombre des personnes interrogées.

Les femmes entrepreneures ont trouvé des services et du soutien sur Internet, notamment sur les pages web des organismes du gouvernement, des banques, des services de soutien aux entreprises ; des formations sur des plateformes comme YouTube ; des conseils, des réseaux et des informations utiles sur les réseaux sociaux tels que Facebook et LinkedIn. Ces sources de soutien et ces services se sont révélés d'une aide précieuse, des informations technocratiques solides, telles que « comment enregistrer son entreprise », au soutien et aux conseils non techniques, notamment des mots d'encouragement. Cependant, concernant l'accès aux réseaux sociaux et à Internet, la réserve est là encore de mise. Les femmes entrepreneures en situation plus favorable avaient accès à Internet, tandis que pour les femmes entrepreneures plus défavorisées, le coût de l'accès à Internet et aux offres de téléphones portables était prohibitif. Même lorsque les femmes entrepreneures défavorisées étaient en mesure de payer un accès à Internet, la disparité des informations restait une réalité. Un plus grand nombre de femmes entrepreneures défavorisées ont indiqué qu'elles ne savaient pas nécessairement où trouver les informations pertinentes sur Internet. Elles comptaient donc généralement sur un réseau pour leur indiquer les sites utiles et pertinents pour leurs besoins. Comme le souligne le schéma 13, la fracture numérique est apparente entre les femmes entrepreneures plus ou moins défavorisées. Par exemple, relativement aux indicateurs d'inactivité économique et de précarité socio-

économique, les personnes qui ne vivaient pas dans des zones de précarité socio-économiques et qui étaient économiquement actives ont déclaré utiliser l'internet et les réseaux sociaux bien plus que celles qui étaient défavorisées. Le même constat s'applique pour les femmes qui résident en zone rurale ou en zone urbaine. De fait, les femmes entrepreneures vivant en zone rurale sont moins susceptibles de disposer d'Internet ou d'avoir les moyens de payer un accès à Internet. Ce point est mis en avant dans le témoignage suivant d'une entrepreneure installée dans une habitation nouvellement construite en zone rurale.

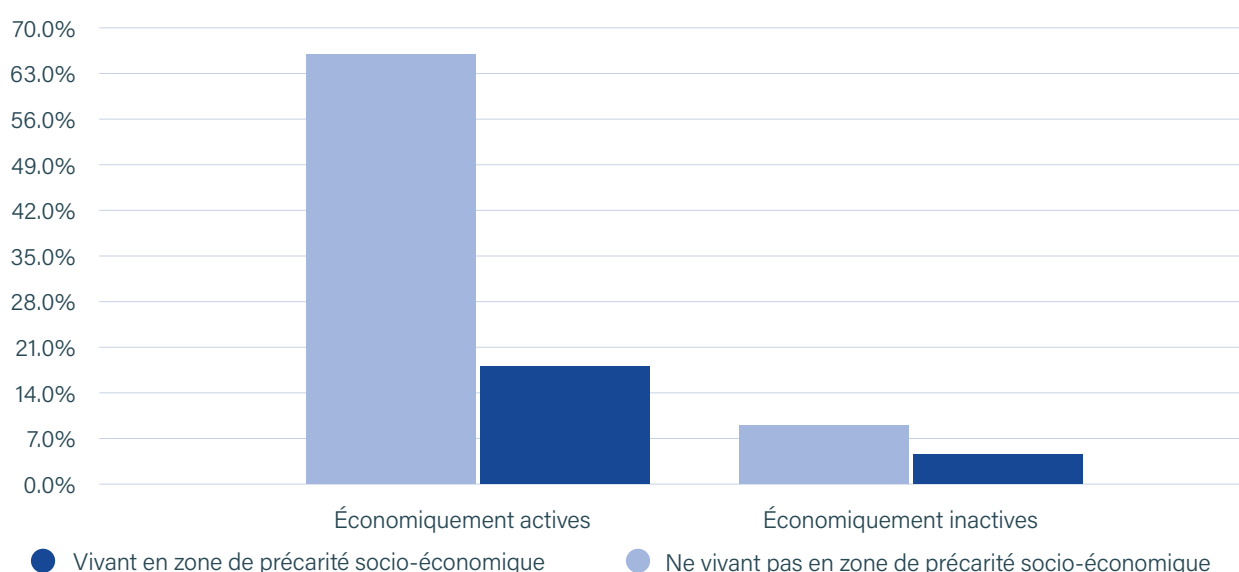
Par exemple, sur la base de mesures de l'inactivité économique et de la privation socio-économique, les personnes qui ne vivaient pas dans des zones de privation socio-économique et qui étaient économiquement actives ont déclaré utiliser l'internet et les médias sociaux beaucoup plus que celles qui étaient défavorisées.

“Déjà, je n'ai pas le Wi-Fi à la maison. Tout ce que je pouvais me permettre c'était le pack BT Basics qui coûtait environ 12 £ par mois, et ils ont mis des mois pour m'en informer, donc ils m'ont surfacturée de 70 £, pour finalement me dire que je ne pouvais pas avoir le pack BT Basics parce que je suis dans une résidence neuve, j'ai seulement la fibre et le pack de base ne peut être installé que sur les fils de cuivre. Donc l'Internet le moins cher que je pouvais avoir coûtait environ 25 £, et je n'ai même pas besoin d'une ligne téléphonique ni rien. Donc pour l'instant je cherche une autre solution, parce qu'en plus la réception n'est pas très bonne non plus.”

(Personne interrogée UK-ENT-040)

Des différences d'âge ont également été notées, avec des femmes entrepreneures plus âgées (plus de 50 ans) moins susceptibles d'utiliser Internet et les réseaux sociaux. Ceci entraîne évidemment des conséquences sur le développement et la pérennisation des entreprises dans une économie numérique, en particulier dans le contexte de la pandémie du coronavirus, avec de plus en plus de services et d'activités économiques transférés sur des plateformes numériques.

Schéma 13: La fracture numérique



Conclusions

les acteurs de l'écosystème officiel

6

6.1 Analyse des conclusions à propos des acteurs de l'écosystème officiel

Le nombre total d'acteurs interrogés au sein de l'écosystème officiel était de 84, soit 48 entretiens britanniques et 36 entretiens français. L'échantillon des personnes interrogées se composait de 32 % d'hommes et 67 % de femmes.

Tableau 3 : Personnes interrogées par nationalité et par genre

Genre	Française	%	Britannique	%
Homme	11	31%	16	33%
Femme	25	69%	32	66%
Non mentionné	0	0	0	0%
Total	36	100%	48	99%

48 des personnes interrogées avaient eu une expérience de l'entrepreneuriat, c'est-à-dire qu'elles se sont impliquées dans l'entrepreneuriat à une ou plusieurs étapes au cours de leur carrière. À l'inverse, 35 des personnes interrogées ne s'étaient jamais lancées dans une activité entrepreneuriale au cours de leur carrière. Relativement aux expériences entrepreneuriales antérieures par genre, le tableau suivant illustre cette décomposition :

Tableau 4 : Expérience entrepreneuriale antérieure des personnes interrogées par genre

Expérience entrepreneuriale antérieure	Genre			
Genre	Homme	13	Femme	35
	Homme	13	Femme	22
Unknown	Homme	1	Femme	0
	Total	27	Total	57

L'échantillon des personnes interrogées était issu d'un certain nombre d'organisations intervenantes indiquées dans le tableau suivant :

Tableau 5 : Types d'organisations intervenantes

Type of Organisation	Exemple	N	%
Finance privée	Banque, coopérative de crédit, investis-	19	23%
Associations officielles	FSB, chambres de commerce	17	20%
Organismes des collectivités locales	LEP, conseils	16	19%
Aide et formation du secteur privé	Coachs, prestataires de formations	22	26%
Organismes de l'enseignement public	Universités, facultés	10	12%
Total		84	100%

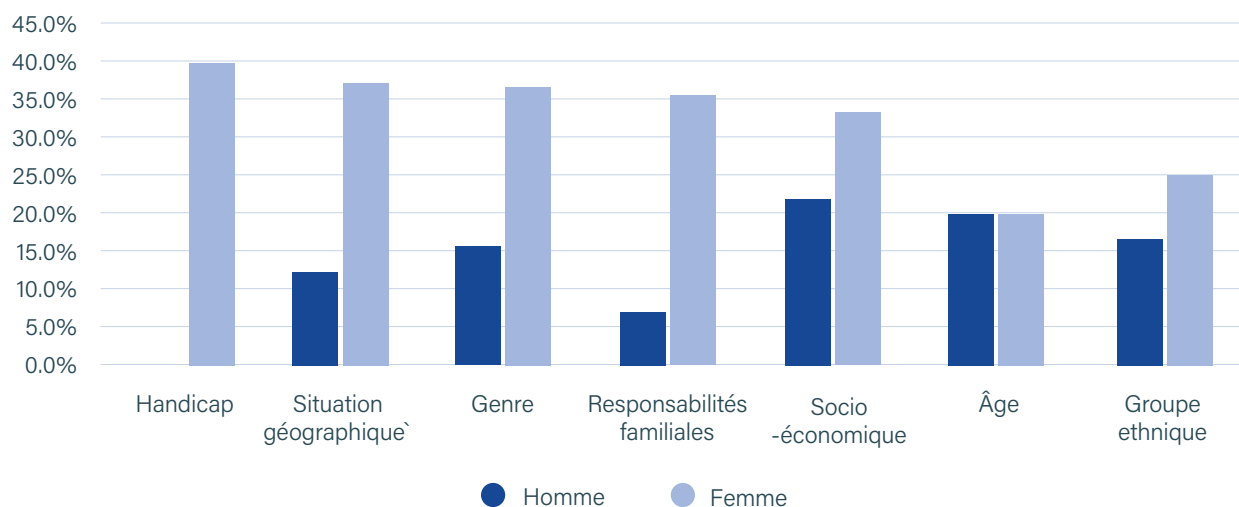
6.2 Identification

L'analyse des données a montré que les acteurs ne considéraient pas le genre comme étant un désavantage en soi, mais plutôt l'intersection du genre avec d'autres désavantages liés au statut socio-économique, géographique, etc. Aussi, ces acteurs étaient d'avis que le simple fait d'être une femme n'entraînait pas nécessairement un désavantage. En revanche, le fait d'être une femme avec des responsabilités familiales, résidant dans une zone socialement précaire, ou en zone rurale, etc., les plaçait dans une situation plus défavorable par rapport aux hommes. Cependant, si l'on décompose les différents points de vue sur les désavantages en fonction du genre des acteurs, les femmes intervenantes étaient relativement plus à même de reconnaître les situations défavorables auxquelles sont confrontées les femmes entrepreneures (voir tableau 5 et schéma 14). Lorsque l'échantillon est pondéré pour tenir compte de la surreprésentation des femmes parmi les personnes interrogées dans cet échantillon, les femmes intervenantes ont été là encore plus à même de reconnaître le genre, la situation géographique, le handicap et les responsabilités familiales comme étant des désavantages pour les femmes entrepreneures défavorisées.

Tableau 6 : Reconnaissance des désavantages

Désavantage	Homme	Femme	Total	Échantillon pondéré des hommes
Socio-économique	22.2%	33.3%	55.50%	46%
Situation géographique	12.5%	37.5%	50.00%	26%
Genre	15.8%	36.8%	52.60%	33%
Groupe ethnique	16.7%	25.0%	41.70%	35%
Handicap	0.0%	40.0%	40.00%	0.0%
Responsabilités familiales	7.1%	35.7%	42.80%	15%
Âge	20.0%	20.0%	40.00%	41%

Schéma 14: Reconnaissance des désavantages par genre et par personne interrogée



Parmi les personnes interrogées, seulement deux hommes avaient des opinions qui ne tenaient pas compte de la spécificité de genre. En d'autres termes, deux hommes interrogés (2,3 % des personnes interrogées) ne considéraient pas le genre comme étant un désavantage pour les femmes entrepreneures, ou ont souligné que le service qu'ils fournissent ne faisait pas de distinction entre les entrepreneurs hommes ou femmes, comme le démontrent les déclarations suivantes :

“Concernant les femmes entrepreneures, je n’ai pas de point de vue particulier sur elles. Je ne crois pas qu’il y ait de grandes différences entre les entrepreneurs hommes et les entrepreneures femmes. Je n’ai pas vraiment été confronté à cette question des femmes entrepreneures défavorisées dans mon travail. Donc, je ne sais pas quelles difficultés elles rencontrent ni comment elles sont perçues.” (FR-ECO-018)

“Je ne pense pas avoir remarqué de désavantages. Je pense que certaines personnes vivent dans des zones défavorisées et la question de savoir ce qui fait que certaines personnes ne sont pas incluses ou se sentent défavorisées est un sujet complexe. C’est vraiment un sujet complexe, qui touche aux relations, aux quartiers, etc.” (UK-ECO-033)

4 personnes interrogées (4,7 %) ont reconnu le genre comme constituant un désavantage spécifique, et deux d’entre elles sont engagées dans la prestation de services visant à lutter contre la discrimination de genre :

“Parmi les femmes qui vivent dans une situation précaire... qui habitent sur des territoires fragiles, nous visons surtout les femmes qui sont à la recherche d’un emploi ou des jeunes avec peu d’argent, ou encore des femmes âgées de plus 50 ans. Ce sont généralement ces profils qui rencontrent des difficultés pour obtenir

un prêt bancaire. Notre mission consiste avant tout à réduire les inégalités et donc à favoriser les personnes qui font face à plus de difficultés que d'autres." (FR-ECO-010)

"En fait, il y a deux ans, nous avons créé un fond de crédit strictement destiné aux femmes. Mon avis dans tout ça, c'est que les femmes sont plus réalistes dans l'activité dans laquelle elles se lancent par rapport aux idées que peuvent avoir les hommes, mais une partie de notre rôle... c'est que nous devons faire partie d'un écosystème qui accorde sa confiance aux femmes pour : a) démarrer une activité, être un peu plus audacieuse parfois ; b) prendre parfois plus de risques et accepter les échecs, ce qui peut être une chose non pas négative, mais positive, qui permet d'en tirer des leçons." (UK-ECO-010)

10 personnes interrogées (5 acteurs français et 5 acteurs britanniques) ont reconnu l'inégalité de genre, lorsque les femmes se heurtent à des obstacles pour des raisons de discrimination, de préjugés inconscients, de différences de traitement, de disponibilité des ressources, d'opportunités de réseau et de résultats des décisions.

La perception des inégalités de genre est illustrée sur le schéma 15 ci-dessous. Les personnes interrogées ont attribué les inégalités de genre dans l'entrepreneuriat aux différences lorsque les hommes et les femmes entament leur parcours entrepreneurial, à la nécessité de s'occuper des enfants, aux différences dans la confiance accordée aux entrepreneurs, au soutien que reçoivent les femmes entrepreneures, ainsi qu'au type d'entreprises à visée sociale dont le but est d'aider la communauté et à une tendance à aspirer à une faible croissance.

Schéma 15: Les perceptions des inégalités de genre



Un certain nombre de personnes interrogées ont suggéré qu'il existe des différences pour les entreprises qui sont lancées ou dirigées par des femmes, notamment une différence des parcours entrepreneuriaux, la tendance pour les femmes à se concentrer sur certaines activités entrepreneuriales ou certains types d'activité (par exemple, les activités thérapeutiques), la répartition géographique inégale des aides accordées à chaque genre, et la différence des objectifs (par exemple, des objectifs sociaux ou visant à « changer les choses »). Les déclarations suivantes donnent un aperçu de la manière dont les acteurs perçoivent les différences de genre dans l'entrepreneuriat :

“ Nous voyons de nombreuses femmes qui créent leurs projets, lesquels restent de très petits projets, et qui n'arrivent pas à en vivre. C'est une activité très très secondaire par rapport à l'activité du mari qui subvient aux besoins du foyer en tout cas sur ce point, ce qui n'encourage pas les femmes à une activité entrepreneuriale précaire. ” (FR-ECO-026)

“Mais dans tous les pays où nous travaillons, nous remarquons qu'il existe un lien particulier avec les femmes et les entreprises à caractère social que vous ne trouvez pas nécessairement dans le monde de l'entreprise à plus grande échelle. Nous sommes ravies et, je crois, fières (bien que le mot soit un peu problématique), mais fières de faire l'état des lieux de ce que nous avons observé quant aux rôles des femmes dans les entreprises à vocation sociale. À savoir, dans quasiment, enfin, dans tous les pays il semblerait, de manière disproportionnée, les femmes jouent un rôle plus actif dans la gestion des entreprises à vocation sociale, de leur personnel et en tant que bénéficiaires de ces entreprises, par rapport à des entreprises classiques. Donc si toutes les entreprises à vocation sociale opèrent dans les secteurs de l'assistance sociale et de l'éducation, alors il est possible de voir davantage des femmes occuper des postes de direction, car pour une raison ou pour une autre, il y a plus de femmes dans ces secteurs au Royaume-Uni qu'il y en a dans, par exemple, je ne sais pas, la technologie ou l'ingénierie. ”(UK-ECO-005)

L'étude s'est également intéressée à la question de savoir si les acteurs pensaient qu'il existe des avantages liés au genre, et à leur perception des catalyseurs de l'entrepreneuriat des femmes. L'opinion de deux personnes interrogées était que les femmes possèdent des caractéristiques innées qui jouent en leur faveur dans l'entrepreneuriat. Par exemple, l'une des personnes interrogées a déclaré :

“Il y a ce côté pugnace, ce désir de réussir et je crois que face à des difficultés, puisqu'elles ont souvent fait mûrir leur projet, elles auront peut-être plus de facilité à demander de l'aide. Alors qu'un homme aura tendance à cacher ses difficultés, sa détresse et à porter ce poids tous les jours. ” (FR-ECO-012)

Une autre personne était d'avis que les femmes sont plus compétentes en matière de communication et sont à même d'exprimer les besoins de la communauté :

“Je pense que les femmes qui emploient, au moment où elles recrutent des personnes, elles ont une attitude différente à l’égard de leurs employés, donc évidemment cela peut avoir un impact sur toute la question de l’embauche. Cela a également un impact, je pense, sur la santé et le bien-être. Si, en tant que femme, vous avez l’impression de contribuer à la société et vous gérez une entreprise et vous contribuez à l’économie, le fait de créer votre propre emploi contribue à une meilleure santé et un meilleur bien-être, ce qui mobilise moins ces services, parce que vous n’en avez pas besoin...parce que les gens que j’ai tendance à rencontrer sont des femmes issues de leurs propres communautés et si nous parlons d’une communauté défavorisée, comme elles font partie de cette communauté, elles ont presque le profil de cette communauté, si vous voulez dire les choses en ces termes. En général, je pense que donner aux femmes qui viennent de ces milieux défavorisés, leur donner la possibilité et les sensibiliser au fait qu’elles peuvent travailler en indépendante et qu’elles peuvent prendre en charge leur propre vie. Et qu’elles peuvent en fait développer une de leurs idées et la gérer.” (UK-ECO-026)

L’opinion des intervenants était qu’un certain nombre de facteurs favorisent l’entrepreneuriat des femmes, notamment des modèles d’identification, un environnement qui les soutient et une infrastructure adaptée aux besoins des femmes, des programmes de mentorat, des réseaux de pairs, des paroles rassurantes et des encouragements. Les perceptions des catalyseurs sont représentées dans le schéma suivant :

Schéma 16: Perceptions des catalyseurs pour l’entrepreneuriat des femmes



6.3 Les soutiens

Les acteurs et leurs organisations respectives ont fourni une série de différentes mesures de soutien techniques (par exemple, des compétences techniques) et non techniques (par exemple, du coaching en santé mentale). Ces mesures de soutien comprenaient : le réseautage, l'orientation (par exemple, lorsqu'un acteur renvoie un entrepreneur vers des sources de soutien externes) ; les intermédiaires facilitant les interactions entre les entrepreneurs et d'autres organisations ; le soutien des pairs ; le mentorat, la sous-traitance, lorsque les acteurs font appel à des institutions ou des sociétés externes pour collaborer et apporter un soutien collectif ; l'organisation d'événements et d'ateliers ; les programmes de formation ; la prise en charge des frais de participation aux événements de formation ; les accélérateurs ; un soutien lié à l'activité (par exemple, des conseils financiers) ; un soutien financier (par exemple, le financement par prêt) ; un soutien spécifique pour les femmes entrepreneures et les groupes minoritaires ; un soutien virtuel ou numérique via les plateformes collectives et les webinaires en ligne. Il y avait également des mesures de soutien non techniques, telles qu'une aide en matière de santé mentale, un soutien émotionnel et du coaching. D'autres aides indirectement liées à l'entreprise comprenaient la formation de formateurs pour aider les femmes entrepreneures et le recrutement par les organisations intervenantes d'un personnel avec des expériences similaires à celles des femmes entrepreneures, comme des entrepreneurs résidents, afin d'apporter du soutien. Enfin, les organisations intervenantes se sont également positionnées en tant que défenseuses de l'entrepreneuriat auprès du gouvernement en vue d'influencer les décisions politiques. Cela est illustré dans le schéma 17 qui présente le taux de couverture des retranscriptions d'entretiens pour chaque type de soutien.

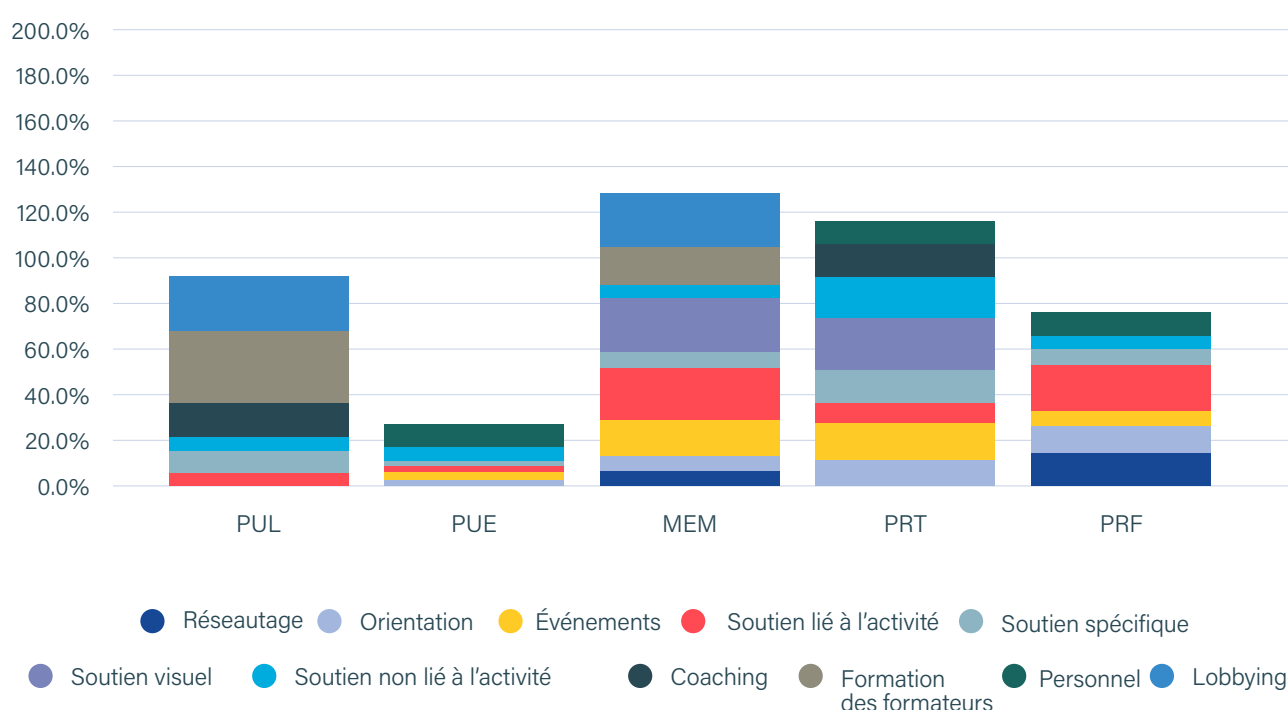
Dans le cadre du soutien aux femmes entrepreneures, les associations d'organismes telles que les chambres de commerce locales ont été fréquemment mentionnées. Le soutien le plus souvent mentionné proposé par ces organisations à leurs membres était le soutien lié à l'activité, le soutien en ligne et la constitution de réseaux. Le deuxième type d'organisations intervenantes le plus fréquemment mentionné quant à la fourniture de services était les prestataires de formation privés, dont l'aide la plus courante était la formation en ligne, mais il s'agissait davantage d'une conséquence suite aux mesures de confinement dues au coronavirus, comme l'indique la déclaration suivante :

“...avec des outils de conférence en ligne début mars, nous avons commencé à envoyer des invitations via la newsletter pour des ateliers à distance. Et aujourd'hui, nous en avons au moins 4 ou 5 par semaine, avec à chaque fois 50 à 60 personnes présentes. C'est une vraie réussite. Pendant tout un mois, nous allons parler des femmes et du numérique, et nous leur proposerons plusieurs ateliers sur ce thème. Et également des réunions pour réfléchir à ce que le coronavirus a changé dans ma vie d'entrepreneur, par rapport à la technologie numérique. ” (FR-ECO-012)

Dans une moindre mesure, les organismes du secteur public tels que les administrations locales et les établissements d'enseignement, dont les universités, ont été mentionnés. Si ceux-ci ont

été moins cités, c'est peut-être parce que les organisations intervenantes sont moins au fait des aides disponibles pour les femmes entrepreneures. Autrement, il est possible que ce soit parce que ces organismes proposent effectivement moins de soutien. Curieusement, bien que les femmes entrepreneures défavorisées interrogées dans le cadre de ce projet n'aient pas obtenu beaucoup d'aide de la part des organismes de financement privés, ces organismes, d'après les acteurs, proposaient une gamme de services (dont le plus fréquemment évoqué était le soutien lié à l'activité). Le schéma suivant illustre l'ensemble des aides proposées aux femmes entrepreneures, par type d'organisation.

Schéma 17: Soutien par type d'organisation



OPL : Organismes publics locaux ; OEP : Organismes de l'enseignement public ; AO : Associations officielles ; APR : Aide et formation du secteur privé ; FPR : Finance privée

Il est intéressant de noter que le soutien financier dans le cadre du soutien lié à l'activité ne constitue pas particulièrement une aide pour les femmes entrepreneures défavorisées. Même une analyse de la fréquence et de l'intensité des transcriptions de toutes les personnes interrogées n'a pas montré de références notables au soutien financier proposé aux femmes entrepreneures défavorisées. Ainsi, conformément au point de vue des femmes entrepreneures défavorisées et aux travaux de recherche actuels, les femmes entrepreneures défavorisées ont bénéficié d'un soutien financier limité. En réalité, comme le montre le schéma 18, les personnes interrogées estimaient que les femmes étaient débordées et avaient besoin d'aide pour leurs projets d'entreprise, mais le mot « finance » (ainsi que tous les termes dérivés, comme « financier ») n'apparaît pas de manière prédominante ou significative.

Schéma 18: Analyse de fréquence du soutien lié à l'activité entrepreneuriale



6.4 Les défaillances

Nous avons analysé les données portant sur toutes les défaillances ou tous les problèmes perçus dans la fourniture de service des acteurs qui ont été observés et que nous avons interprétés à la suite des entretiens : les préjugés de genre, le degré d'adéquation du service aux besoins, l'ignorance des facteurs ethniques, socio-économiques ou géographiques, les différences de paradigme entre les prestataires de services et les entrepreneurs, la fourniture de services centrés sur une forte croissance, la confusion entre les différents services existants, une bureaucratie démesurée, la reconnaissance ou la discrimination de genre. Ceci est illustré dans le schéma 19, en fonction de la fréquence de répétition de ces facteurs.

La défaillance la plus fréquemment mentionnée au sein de l'écosystème était classée en « objectifs et actions inadaptés ». Cela fait référence au point de vue des acteurs quant au degré d'adéquation des services aux besoins personnels et professionnels des femmes entrepreneures. Par exemple, certains acteurs ont déclaré :

“Toutefois, j'ai remarqué que la plupart des organisations de l'écosystème apportent un soutien limité aux entrepreneurs. Par exemple, là où je suis bénévole, l'aide est maintenue jusqu'à ce que le prêt soit remboursé, puis elle s'arrête. Cela étant dit, en France, la grande majorité des micro-entreprises sont celles qui sont créées, et pour celles-ci, il n'y a pas d'obligation légale d'avoir un comptable. Donc, elles se privent de certaines aides.” (FR-ECO-018)

“Le point le plus important c'est que les organisations partent du principe qu'elles savent ce dont un entrepreneur a besoin, elles ne sont pas toujours à l'écoute de ce qu'un entrepreneur demande... Je pense que c'est un peu un problème avec

Schéma 19: Fréquence et intensité des défaillances de l'écosystème



certains acteurs de l'écosystème, nous ne sommes en fait pas suffisamment connectés avec ces femmes, et ces hommes également, qui selon moi sont les bénéficiaires visés par certains de ces services des prestataires de l'écosystème.
 "(UK-ECO-002)

Relativement à l'incohérence des mesures, des structures et des programmes visant à aider les femmes entrepreneures défavorisées, nous avons noté l'ignorance de la spécificité de genre ainsi que la non prise en compte du statut socio-économique, de la situation en zone rurale et de l'appartenance ethnique en tant que désavantages, comme en témoignent les déclarations suivantes :

"Dans notre entreprise, nous ne proposons pas des soutiens distinctifs, et c'est à mon grand regret. Les femmes et les hommes sont soutenus de la même manière, même si je fais partie d'un groupe d'agricultrices dont je suis à la tête, mais nous n'avons pas d'aide spécifique. Les personnes qui sont en difficulté, qu'il s'agisse d'entrepreneurs hommes ou femmes, tous sont accompagnés de la même manière. C'est vrai que pour quelqu'un qui travaille sur les questions d'égalité, je pense que ces aides devraient être différentes. C'est vrai que les collègues qui accompagnent ces personnes en fonction de leur sensibilité, ils le font naturellement, mais si nous n'y sommes pas sensibles, alors nous proposons le même accompagnement à un homme qu'à une femme et ça, pour moi, c'est très problématique. Mais je ne peux pas changer la façon de faire de notre structure. " (FR-ECO-008)

“Je crois que chez nous, ils doivent payer une cotisation, donc là encore, ça exclut quelqu’un qui a peut-être, qui ne peut pas se le permettre. Donc c’est bien le cas pour ces personnes, comme les migrants ou les personnes avec un statut socio-économique inférieur, il existe bel et bien une nécessité pour cela, mais nous ne le voyons pas vraiment parce que je pense que nous excluons certains segments démographiques, parce qu’il y a une cotisation applicable aux entreprises...” (UK-ECO-017)

Les acteurs reconnaissent les désavantages tels que le fait d’avoir des enfants ou des parents âgés à charge, le genre, l’origine ethnique, géographique et socio-économique comme étant des obstacles à l’entrepreneuriat des femmes. Néanmoins, les mesures, les structures et les programmes qu’ils proposent ne visent pas nécessairement à lutter contre ces discriminations. La plupart attribuent ces désavantages à des facteurs hors de leur locus de contrôle personnel et organisationnel, à des questions sociétales, ce que révèle le témoignage suivant :

“Je ne crois pas qu’il s’agisse ici fondamentalement de la question de l’entrepreneuriat. Je pense qu’il s’agit plus d’une dimension sociétale globale. À propos du salariat, de la place au sein de la famille, de l’accès aux congés parentaux, etc. Je pense qu’il s’agit surtout d’une dimension sociétale globale.” (FR-ECO-016)

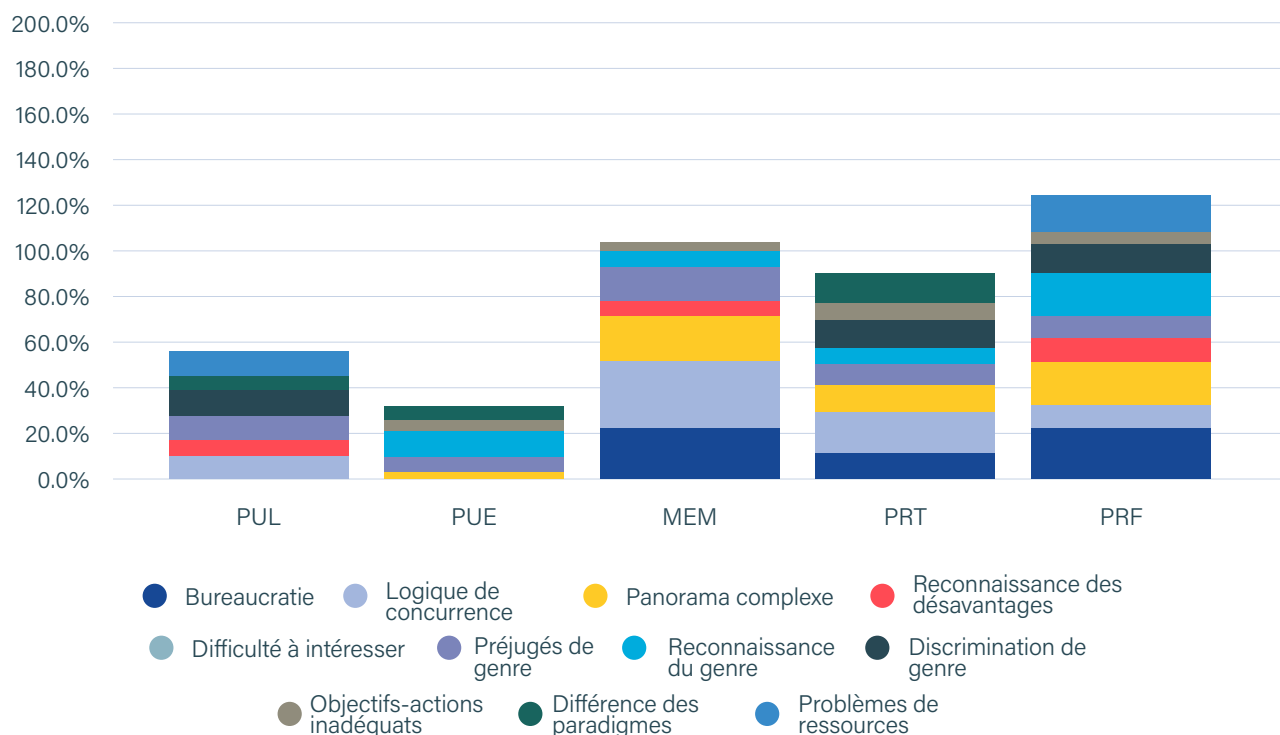
Une autre défaillance de l’écosystème fréquemment mentionnée par les acteurs était le panorama complexe, c’est-à-dire le manque de clarté et de transparence concernant l’écosystème ainsi que le soutien et les mesures proposés par les acteurs, et/ou encore le manque de coordination entre eux, ce qui rend difficile aussi bien pour les acteurs que pour les entrepreneurs de s’y retrouver et d’identifier les opportunités ainsi que les aides disponibles pour les entrepreneurs.

Certains acteurs ont observé des préjugés de genre au sein de l’écosystème, comme l’illustrent les propos suivants :

“Je crois que parfois les femmes ne sont pas vraiment prises au sérieux et je crois que, souvent, ça dépend beaucoup de leur âge. J’ai vu des situations où des personnes étaient là, bon, si on l’embauche et qu’elle n’a pas d’enfants, elle va en avoir, donc on va la former et après elle ne sera plus en mesure de faire ce travail parce qu’elle aura ses enfants.” (UK-ECO-040)

Dans une moindre mesure, un préjugé à l’égard des entreprises à forte croissance a été mentionné (au total, neuf personnes en ont parlé), mais il a été admis que les femmes entrepreneures défavorisées ont des entreprises plus petites qui ne reçoivent pas nécessairement suffisamment de soutien.

Schéma 20: Reconnaissance des défaillances par organisation



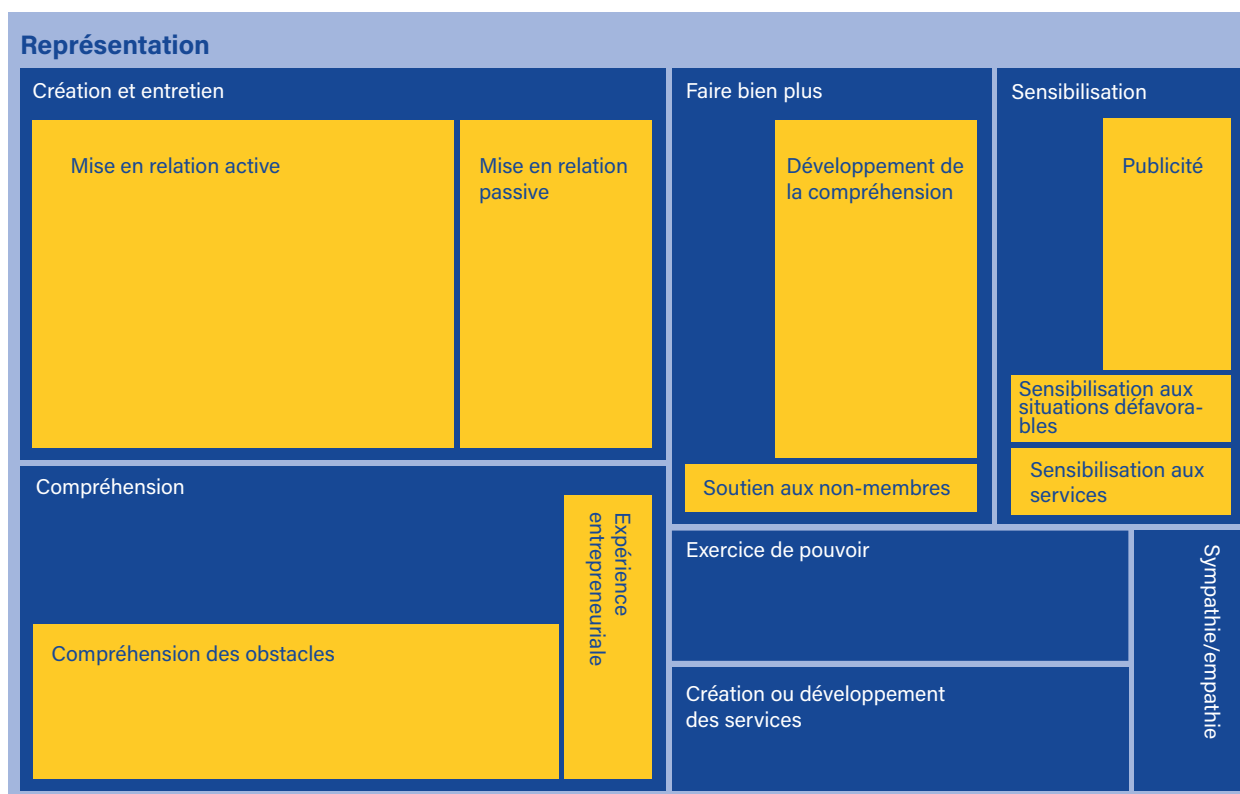
OPL : Organismes publics locaux ; OEP : Organismes de l'enseignement public ; AO : Associations officielles ; APR : Aide et formation du secteur privé ; FPR : Finance privée

Le schéma 20 présente également une analyse des défaillances de l'écosystème par affiliation organisationnelle des intervenants. Les personnes interrogées issues d'organismes de financement privés se sont davantage exprimées à propos des défaillances de l'écosystème. Elles ont admis que la bureaucratie et, paradoxalement, le manque de ressources (notamment financières) peuvent constituer un obstacle pour les femmes entrepreneures défavorisées. Les acteurs issus d'associations d'entreprises ont fréquemment évoqué la concurrence au sein de l'écosystème entrepreneurial (la logique de concurrence) ainsi que la bureaucratie.

6.5 Efforts discrétionnaires

L'analyse a également permis d'étudier si les acteurs représentaient ou s'identifiaient aux femmes entrepreneures défavorisées. Le schéma suivant montre de quelle manière les acteurs représentent les femmes entrepreneures défavorisées, par analyse de fréquence et de corrélation.

Schéma 21: Représentation des femmes entrepreneures défavorisées parmi les acteurs



Les acteurs représentent le plus souvent les femmes entrepreneures défavorisées en créant ou en entretenant des liens entre les entrepreneurs, les femmes entrepreneures défavorisées, d'autres intervenants et institutions de l'écosystème et leurs communautés élargies, afin de favoriser le développement, la croissance et la prospérité des entreprises. Ce rôle de lien améliore également le développement du capital social des femmes entrepreneures défavorisées. La représentation implique un rôle de mise en relation, passif ou actif, comme les propos suivants l'expliquent :

Efforts discrétionnaires actifs :

“J’ai une personne qui va me dire qu’elle n’a pas d’outil portable, un ordinateur par exemple, alors qu’aujourd’hui tout s’oriente vers la dématérialisation. Et c’est une vaste question, parce que tout le monde n’est pas équipé et n’a pas les moyens de l’être. Dans mon secteur, nous avons une association qui lutte contre l’exclusion numérique et je sais qu’ils ont la possibilité de mettre à disposition un outil informatique fiable pour permettre aux personnes en difficulté de le louer ou de l’acheter. Comme je les connais, je vais potentiellement orienter cette personne vers eux. Si je sais qu’ils ont un élément de réponse et peuvent informer la personne sur un point, je le fais.” (FR-ECO-024)

Efforts discrétionnaires passifs :

“Quel que soit le client ou l’entrepreneur que vous avez en face de vous, vous pouvez lui fournir les bons outils sans forcément l’aider vous-même, mais en l’envoyant dans la bonne direction, vers beaucoup d’autres organisations qui peuvent les aider, parce qu’il existe tellement d’aides que les gens ne savent pas où les trouver. Donc il s’agit de les orienter et potentiellement de leur donner une chance de se retrouver au bon endroit. (UK-ECO-040)

La compréhension était un autre moyen pour les acteurs de représenter les femmes entrepreneures défavorisées. C’est-à-dire lorsqu’un intervenant, à travers son rôle, cherche à comprendre les besoins et la situation des femmes entrepreneures défavorisées, afin de mieux les conseiller et les orienter, et de leur fournir des ressources et des services adaptés. Ce point était principalement axé sur la compréhension des obstacles, en particulier pour les acteurs qui avaient eu une expérience entrepreneuriale au cours de leur carrière.

Dans une moindre mesure, certains acteurs représentaient les femmes entrepreneures défavorisées en agissant, en se mobilisant et en s’investissant au-delà du cadre des fonctions de leurs organisations respectives dans le développement et la réussite des femmes entrepreneures défavorisées. En outre, certains acteurs ont exercé leur pouvoir ou leur influence dans une moindre mesure en vue de représenter les femmes entrepreneures défavorisées et de créer ou d’élargir des services à destination des femmes entrepreneures défavorisées.

6.6. L’écosystème global

Nous avons cherché à comprendre dans quelle mesure et de quelle manière l’écosystème officiel global soutient les femmes entrepreneures défavorisées. D’après l’analyse documentaire, nous nous sommes intéressés aux thèmes suivants : les réseaux, le point de vue des acteurs quant aux forces et aux faiblesses du soutien organisationnel pour les femmes entrepreneures défavorisées, les remarques sur le soutien aux entreprises, tel que les formations, les infrastructures, les financements, les modèles d’identification, etc. ainsi que les politiques publiques.

La première observation est que, pour commenter l’écosystème global, les acteurs ont davantage commenté le soutien proposé par leurs propres organisations aux femmes entrepreneures défavorisées. Comme le montre le schéma 22, ces acteurs estimaient que leurs organisations soutenaient effectivement les entreprises et le parcours entrepreneurial des femmes.

Comme le montre le schéma 17, ce soutien aux entreprises est variable. Par ailleurs, le schéma 22 met en avant un autre point intéressant, à savoir que le soutien financier et les financements ne figurent pas de manière notable dans cette analyse. Nous avons réalisé une autre analyse des remarques concernant spécifiquement le soutien financier (voir schéma 23). Comme le montre le schéma 23, la fréquence et l’étendue des remarques concernant le soutien financier

(avec une analyse inclusive des termes contenant toute référence au soutien financier, par exemple : prêts, financements, argent, etc.) ne couvrent au maximum que 14 % des 84 transcriptions. Le taux de couverture correspond au nombre de fois où les personnes interrogées font référence au sujet du soutien financier dans leurs réponses, divisé ensuite par le nombre de personnes interrogées, pour obtenir un pourcentage. Les acteurs qui ont le plus évoqué le soutien financier étaient les organismes de financement privé.

Schéma 22: Soutien aux entreprises



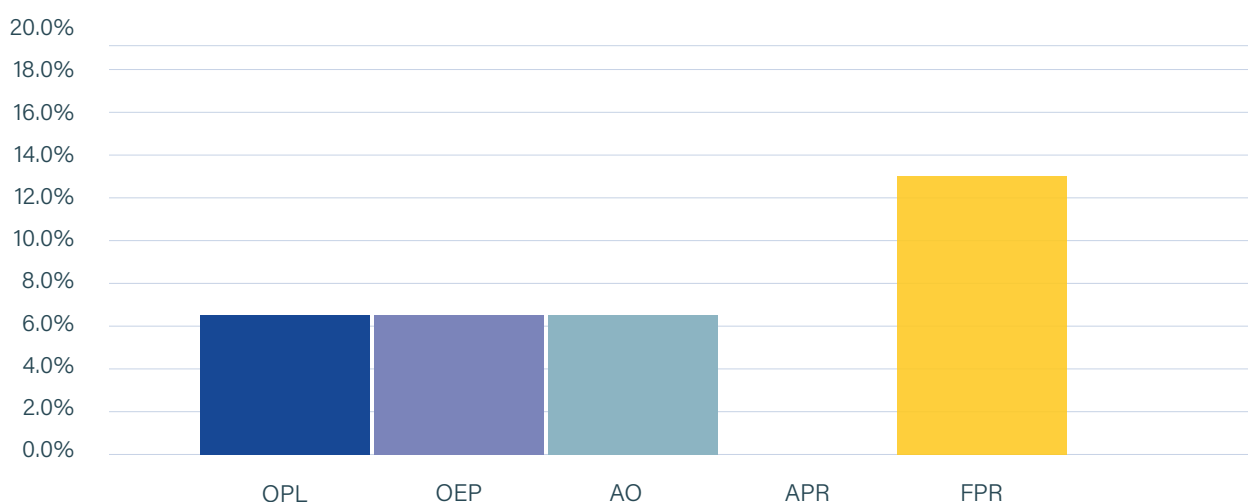
Très peu de critiques ont été formulées à propos des organisations officielles de l'ensemble de l'écosystème. L'accent a davantage été mis sur la reconnaissance des points forts des organisations officielles. Les remarques positives portaient principalement sur la manière dont les organisations intervenantes collaborent afin de soutenir les femmes entrepreneures. Toutefois, ces remarques manquaient de précision quant aux points forts du soutien aux entreprises, comme le démontre la déclaration suivante. En d'autres termes, lorsqu'il s'agissait de faire la critique de l'écosystème dans sa globalité, le point de vue des personnes interrogées sur les points forts de l'écosystème global portait davantage sur le nombre d'organisations impliquées dans le soutien aux entreprises appartenant à des femmes et sur la collaboration efficace entre ces organisations.

“Je connais bien les acteurs publics et semi-publics parce que j’y ai travaillé un temps et je continue à collaborer avec eux. Comme avec les acteurs du privé. Nous avons une multitude de partenaires ! C’est un environnement très riche, dans le bon sens du terme, c’est-à-dire qu’il existe une multitude d’accompagnements possibles... nous avons des entreprises privées et publiques qui créent des offres complémentaires, parfois légèrement concurrentielles. Il y a une richesse et une

multitude de sources d'informations. Avec ce double constat : cela peut être positif autant que négatif. En ce qui concerne le secteur public, je pense qu'il existe une véritable abondance d'informations et nous devons nous accorder. " (FR-ECO-016)

Très peu de remarques ont été faites par ailleurs par les personnes interrogées à propos du cadre réglementaire des politiques publiques de l'écosystème officiel, ce qui va à l'encontre des remarques faites par les femmes entrepreneures défavorisées (à propos par exemple de l'allocation britannique de nouvelle entreprise et de la bureaucratie).

Schéma 23: Soutien financier par type d'organisation



PUL: Local Government organisations; PUE: Public Education organisations; MEM: Official membership bodies; PRT: Private sector training and support; PRF: Private Finance

T OPL : Organismes publics locaux ; OEP : Organismes de l'enseignement public ; AO : Associations officielles ; APR : Aide et formation du secteur privé ; FPR : Finance privée

Les remarques faites à propos des formations proposées par les acteurs de l'écosystème global étaient principalement favorables. Des remarques positives ont été faites à propos des aides destinées spécialement aux entreprises qui appartiennent à des femmes, toutefois ces remarques émanaient uniquement d'acteurs français. Notamment, l'un d'entre eux a déclaré que leur but était de renforcer ce soutien au moyen de structures et de programmes dédiés aux femmes entrepreneures :

"Et il y a aussi tous ces réseaux dédiés à la question des femmes, comme Femmes de Bretagne, EAF, qui ne s'occupent pas tant que ça des financements, plutôt du soutien, mais qui sont très portés sur la question du réseau, plus précisément sur les problèmes que rencontrent les femmes, lorsqu'elles veulent créer une entreprise, et aussi pour la gestion de leur entreprise. Le Finistère et la Bretagne, qui ont des objectifs et des ambitions importants, comptent 40 % de créatrices d'entreprise et souhaitent dépasser ce chiffre. Ce devrait être 50 %. Il existe des

associations et des mécanismes qui sont là pour pousser un peu, pour aider, pour rassurer et aussi pour dédramatiser. Le réseau EAF fait partie de ceux qui s'adressent à la base afin de rassurer les femmes qui s'apprêtent à créer une entreprise. Dans le comité France Active, nous avons commencé avec le système d'égalité des femmes, aucune garantie personnelle n'est requise. Cela permet également de rassurer les femmes qui démarrent et de ne pas engager leurs biens personnels. Du côté d'EAF, de France Active Bretagne, nous avons des systèmes en place qui soutiennent un peu plus les femmes... et, si l'on parle de l'entrepreneuriat des femmes, il existe des structures vraiment dédiées aux femmes entrepreneures. " (FR-ECO-002)

Cependant, dans la plupart des cas, le soutien aux entreprises tend à ignorer la spécificité de genre. Seules deux personnes ont mentionné les modèles d'identification et cela se limitait aux femmes qui ont accès à ces modèles dans les médias grand public et sur les réseaux sociaux. Il ne s'agissait pas de modèles d'identification au sein de l'écosystème global qui soutiendraient les femmes entrepreneures défavorisées. Certains acteurs étaient néanmoins élogieux quant au fait que l'écosystème global favorisait la création de liens sociaux pour les femmes entrepreneures. Ce phénomène semblait toutefois lié au nombre d'organisations intervenantes, généralement associées à une région spécifique. Par exemple, comme un intervenant l'a fait remarquer :

"...l'écosystème entrepreneurial est énorme, et Portsmouth est un endroit formidable pour ça. J'ai l'impression que l'écosystème de la région, les entreprises locales de Portsmouth, forment une véritable communauté soudée. Ce qui est super. " (UK-ECO-018)

De même, en France, un autre acteur a déclaré :

"Donc, ça fait beaucoup de monde. Mais, il n'y a pas tant de chevauchement que ça entre les activités des différents acteurs. Nous faisons tous des choses assez différentes. Je crois que cela contribue à la fertilité des entrepreneurs, à leur réussite, le fait qu'il y ait tant de différentes offres dédiées à l'entrepreneuriat. Les acteurs se connaissent les uns les autres et connaissent le domaine de chacun. On retrouve toujours les mêmes têtes dans différents salons et événements professionnels." (FR-ECO-010)

Aussi, nous avons étudié les programmes régionaux (c'est-à-dire les initiatives locales) afin de comprendre les aides proposées aux femmes entrepreneures défavorisées. Le comté de Cornouailles a été cité à quelques reprises relativement à l'importante subvention de l'Union européenne dont il a bénéficié, ce qui a permis d'appuyer les aides proposées à un certain nombre d'entreprises dans la région. Cette analyse a montré que les acteurs ont évoqué davantage d'initiatives locales en France qu'au Royaume-Uni. Aussi, celles-ci étaient plus souvent mentionnées par les organismes de financement privés (voir schéma 24). Comme l'a

remarqué l'une des personnes interrogées :

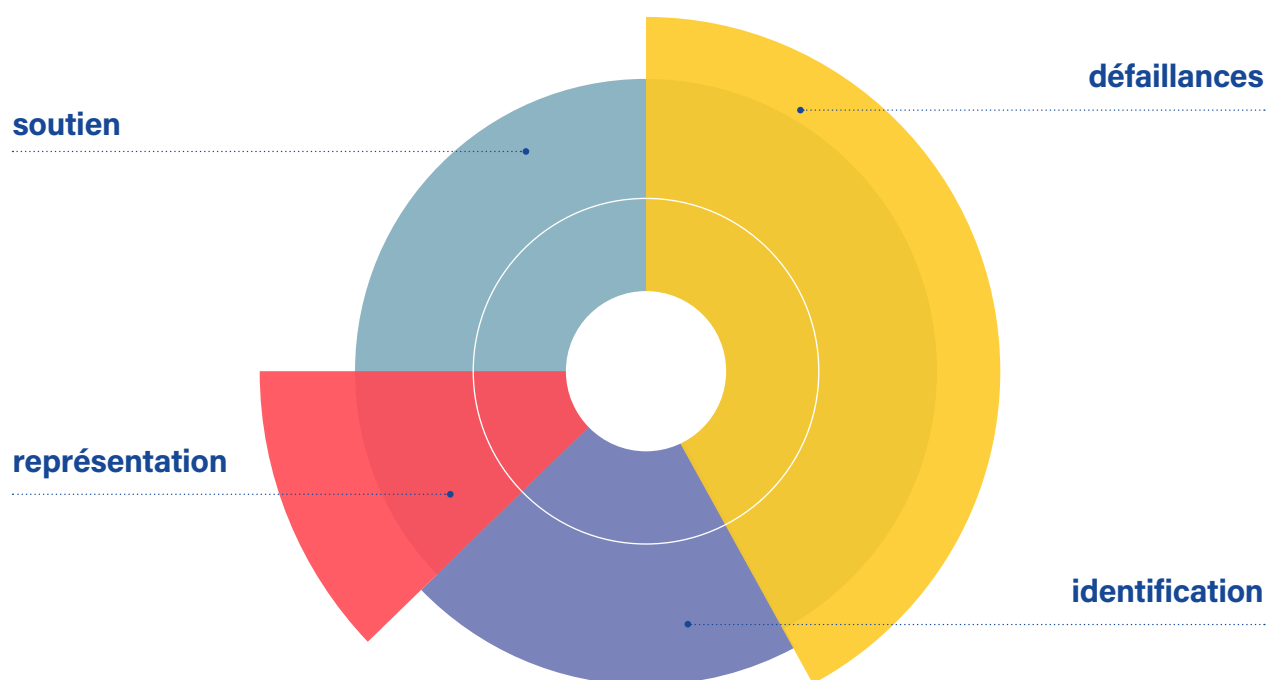
“...nous sommes tous des acteurs en activité depuis longtemps, notre présence sur le territoire est presque historique, et chacun de nous connaît et travaille avec les entrepreneurs... Même lorsque de nouveaux acteurs arrivent, en général, nous essayons de faire connaissance rapidement et suffisamment, et de bien travailler ensemble. Nous effectuons généralement des missions complémentaires et, en général, je pense que les contacts entre les différents acteurs, au sein de l'écosystème, celui de Rennes, je trouve que c'est plutôt une bonne chose et que les gens se connaissent bien. Nous travaillons dans une bonne logique pour aider les entrepreneurs selon leurs besoins... je trouve que cet écosystème est précisément un écosystème stimulant, ce qui est donc positif. ” (FR-ECO-025)

OPL : Organismes publics locaux ; OEP : Organismes de l'enseignement public ; AO : Associations officielles ; APR : Aide et formation du secteur privé ; FPR : Finance privée

Par ailleurs, relativement à la mise à disposition d'espaces de travail, seulement huit personnes ont parlé des espaces de coworking pour les entrepreneurs, souvent situés dans des centres d'affaires ou des bureaux partagés.

Enfin, nous avons réalisé une analyse d'opinion pour déterminer dans quelle mesure l'avis des acteurs concernant l'écosystème dans sa globalité était positif ou négatif. Les résultats du schéma 24 montrent que la grande majorité des acteurs ont exprimé une opinion neutre quant à l'ensemble de l'écosystème.

Schéma 24: Analyse d'opinion des acteurs



Réflexion

7

Le conflit entre vie professionnelle et vie privée ainsi que les coûts de la garde d'enfants constituaient un obstacle et une difficulté considérables pour les femmes entrepreneures défavorisées. Ce constat est vrai pour de nombreuses femmes avec un emploi formel ou un travail en indépendante et il est influencé par les mœurs sociales ainsi que la répartition genrée des tâches domestiques. Toutefois, la question du coût de la garde d'enfants avait une plus grande ampleur pour les femmes entrepreneures défavorisées. Les femmes pouvaient faire appel à un conjoint, à la famille ou à des amis pour les aider avec la garde d'enfants, mais également au secteur de l'éducation si les enfants à charge étaient à l'école. En revanche, pour les femmes qui élevaient seules leurs enfants et ne disposaient pas de l'aide d'un conjoint, et dans certains cas l'aide du conjoint n'était pas vraiment concrète, il s'avérait difficile pour les femmes de concilier les responsabilités professionnelles aux responsabilités familiales. L'aide de la famille ou des amis n'était pas nécessairement un arrangement formel et fiable, elle était plutôt apportée de manière ponctuelle. Cette aide reposait sur la bonne volonté et la disponibilité de la famille et des amis pour s'occuper des enfants. Certaines femmes entrepreneures défavorisées avaient à leur charge des enfants et/ou des parents âgés. Celles avec des enfants allant à l'école devaient adapter leur activité entrepreneuriale aux heures scolaires et aux besoins des personnes à leur charge.

La majorité des personnes interrogées impliquées dans l'écosystème officiel ont reconnu que l'origine socio-économique était le facteur défavorable le plus important. Elles ont également reconnu l'intersectionnalité du genre avec d'autres désavantages. Une analyse décomposée des réponses par genre a révélé que les femmes de l'écosystème officiel interrogées ont reconnu que le genre, la maternité ou d'autres responsabilités familiales constituaient des désavantages et des obstacles considérables à l'entrepreneuriat. Les femmes de l'écosystème ont identifié et avaient conscience que le genre constituait un obstacle à l'entrepreneuriat. Bien que l'échantillon se compose principalement de femmes faisant partie de l'écosystème, il convient de se demander dans quelle mesure l'écosystème officiel est conscient de l'obstacle que représente le genre, étant donné que la plupart des organisations intervenantes de l'écosystème comprennent une part plus élevée d'employés et de responsables masculins (Vismara, Benario & Carne, 2017). Cela laisse par conséquent supposer que les services de soutien ne sont peut-être pas pensés ou, tout au moins, que les prestataires ne sont pas au fait de la manière dont le genre et d'autres facteurs défavorables (par exemple, l'appartenance ethnique, la situation

géographique, l'origine socio-économique) interagissent pour créer des obstacles structurels. Certains acteurs ont soulevé le problème des services qui ne sont pas spécifiquement pensés pour les femmes, car cela entraînerait des discriminations. De fait, les services de soutien de l'écosystème officiel font preuve d'une immense ignorance ou neutralité vis-à-vis du genre.

Les femmes entrepreneures défavorisées ont fait face à une discrimination de genre et à des préjugés inconscients au sein de l'écosystème officiel. La discrimination et les préjugés entraînent des difficultés pour les femmes entrepreneures défavorisées, notamment pour accéder à des financements et à un soutien aux entreprises, mais également des défis intrapersonnels, tels que des réactions aux expériences négatives vécues dans l'écosystème officiel (par exemple, le manque d'estime de soi). Contrairement aux travaux de recherche existants, cette étude a montré que le manque de confiance était une réaction psychologique aux expériences vécues dans l'écosystème. De nombreuses femmes entrepreneures défavorisées ont fait preuve de ténacité, de détermination et d'autonomie, tout en mobilisant leurs relations personnelles et leurs réseaux dans l'écosystème informel afin de soutenir leur activité entrepreneuriale.

Bien que de précédentes études aient apporté les preuves que l'accès aux financements est le défi le plus important pour les femmes entrepreneures, la présente étude a montré que les intersections du genre avec d'autres inégalités telles que les coûts de la garde d'enfants, le manque de temps, la précarité sociale et la situation géographique interagissent de telle sorte que l'accès aux financements est plus difficile. Cette étude met en lumière les préjugés de genre au sein de l'écosystème officiel, en particulier de la part des banques et des établissements de prêt. Les femmes entrepreneures défavorisées ont constaté un manque de soutien financier de la part de l'écosystème officiel. Il semble que le principal soutien reçu par les femmes entrepreneures défavorisées provient des liens nouvellement formés ou consolidés avec d'autres entrepreneurs ou organisations au sein de l'écosystème officiel. Les organisations de l'écosystème officiel risquent de se transformer en un système intermédiaire d'information et de réseau, au lieu d'être un système qui investit financièrement dans l'entrepreneuriat pour développer et soutenir les entreprises. On peut par conséquent y voir un déplacement des objectifs de l'écosystème officiel. En d'autres termes, on constate un déséquilibre quant au type de soutiens aux entreprises proposés aux femmes entrepreneures. Un système plus équilibré mettrait davantage l'accent sur les soutiens financiers et les investissements. Cela pourrait être associé aux préjugés de genre, avec un modèle défailant, c'est-à-dire l'idée selon laquelle les femmes manquent de compétences et que ces lacunes doivent donc être comblées. Ce modèle s'applique au type de soutien proposé aux femmes entrepreneures défavorisées.

Des acteurs de l'écosystème officiel ont admis qu'il existe une ségrégation professionnelle horizontale fondée sur le genre, où les femmes sont cantonnées à certains types d'organisations, lesquelles impliquent des compétences à visée sociale ou collective. En

effet, certains acteurs de l'écosystème officiel ont fait allusion au stéréotype selon lequel les compétences sociales des femmes entrepreneures constituent un avantage ou un catalyseur pour leur activité. En conséquence, lorsque des femmes lancent une activité ou une entreprise innovante en dehors de ces activités stéréotypées, il est peu probable qu'elles obtiennent un soutien ou que leur projet soit compris. Par exemple, beaucoup d'intervenants ne comprenaient pas le modèle d'entreprise ou la rentabilité des entreprises à visée sociale. Aussi, de nombreuses opportunités de développement et de croissance ont pu être manquées. Comme nous l'avons démontré dans cette étude, les femmes entrepreneures défavorisées reconnaissent souvent des perspectives commerciales et des besoins au sein de leurs communautés, notamment des entreprises visant à remédier à des problèmes socio-économiques.

Le nombre et la complexité des prestations et allocations sociales engendrent des conséquences fortuites pour les femmes entrepreneures défavorisées. Les allocations dissuadent les femmes de prendre des risques financiers, car la moindre augmentation de revenus entraîne une diminution des aides sociales. Or, pour les femmes entrepreneures défavorisées qui vivent avec de faibles revenus, cela a un véritable impact sur leurs ressources et la prise en charge de leurs enfants, ainsi que sur la pérennité de leur activité. Les délais pour certains fonds accordés aux créations d'entreprise ne tiennent compte ni du temps nécessaire à l'implantation d'une entreprise ni de l'impact sur le montant des allocations sociales. Les acteurs de l'écosystème officiel semblaient toutefois ne pas être au fait des difficultés et de la complexité vécues par les femmes entrepreneures défavorisées pour s'y retrouver dans la bureaucratie et le cadre réglementaire des politiques publiques. Pratiquement aucune allusion n'a été faite à ces obstacles rencontrés par les femmes entrepreneures défavorisées.

L'étude a montré que beaucoup de femmes entrepreneures défavorisées sont confrontées à une fracture numérique. En effet, l'accès à Internet présente pour elles un coût prohibitif (par exemple, les frais liés à un forfait Internet ou téléphonique). Pour les femmes entrepreneures défavorisées qui résident en zone rurale, la connexion Internet peut être limitée, voire inexistante. Quant aux femmes entrepreneures âgées, leur niveau de compétences ne leur permet pas forcément d'utiliser Internet pour rechercher des informations, de naviguer sur Internet et/ou de développer leur activité en ligne. La pandémie du Covid-19 a eu pour effet d'exacerber les efforts fournis par les femmes entrepreneures défavorisées pour le développement et la croissance de leur entreprise. Cependant, les acteurs de l'écosystème ne sont pas suffisamment au fait de cette fracture numérique. Les organisations intervenantes utilisent de plus en plus la technologie et les plateformes numériques pour apporter du soutien et des informations aux femmes entrepreneures. Ce phénomène a pris de l'ampleur au cours de la pandémie, tout en creusant un écart pour beaucoup de femmes entrepreneures.

Les femmes entrepreneures défavorisées recherchaient souvent une aide technique ou non technique auprès de l'écosystème officiel. On a pu observer des disparités quant à la qualité de l'écosystème informel, des réseaux et du capital social. Les femmes entrepreneures plus

qualifiées ou plus aisées disposent de réseaux plus larges et de meilleure qualité sur lesquels elles peuvent s'appuyer. Ces femmes entrepreneures qui n'étaient pas issues des zones de précarité sociale pouvaient trouver du soutien auprès des réseaux professionnels de l'écosystème informel pour aider leur activité.

Bien qu'il ait été admis que les secteurs professionnels, de la formation continue et de l'enseignement supérieur forment les entrepreneurs, ces formations ont tendance à être incomplètes et à ignorer la spécificité de genre. La réflexion commune pourrait être plus approfondie, en proposant des apprentissages concrets et mixtes, en fonction des besoins des femmes entrepreneures défavorisées. Les travaux de la recherche (l'analyse documentaire et la présente étude) ont montré que beaucoup d'études sont réalisées sur l'entrepreneuriat, mais qu'elles ne sont pas intégrées, diffusées ou retenues par le secteur de l'éducation afin d'améliorer l'offre des formations et des apprentissages pour les femmes entrepreneures défavorisées.

Malgré le nombre de femmes interrogées issues de l'écosystème qui ont eu une expérience de l'entrepreneuriat, il ne semblait pas y avoir de représentation proactive, ni même active des femmes entrepreneures défavorisées. Autrement dit, il ne semblait pas y avoir une grande sympathie ou empathie, ni de dépassement du rôle ou du cadre des organisations intervenantes, pour aider les femmes entrepreneures défavorisées à surmonter leurs difficultés.

Enfin, il est apparu que le soutien local était plus important en France qu'au Royaume-Uni. Toutefois, les réponses des Britanniques interrogés étaient majoritairement neutres, probablement en raison d'une plus grande méconnaissance des services de soutien locaux existants parmi les acteurs de l'écosystème officiel. Étant donné que cette étude se base sur le point de vue des acteurs de l'écosystème interrogés, il n'est pas possible d'interpréter cette conclusion en affirmant qu'il existe davantage de services locaux en France qu'au Royaume-Uni. Ce résultat peut découler d'un plus grand réseau au sein des acteurs de l'écosystème officiel en France, donc d'une plus grande connaissance des services aux entreprises disponibles à l'échelle régionale dans ce pays.

Conclusion

8

La charge d'enfants et de membres de la famille âgés a été considérée comme une difficulté dans l'entrepreneuriat des femmes. On retrouve régulièrement ce résultat dans les études existantes, mais pour les femmes entrepreneures défavorisées, le coût de la garde d'enfants s'avère prohibitif. Les femmes ont souvent recherché du soutien auprès de l'écosystème informel pour la garde d'enfants, mais ce soutien était ponctuel et reposait sur la bonne volonté. Pour les femmes qui ne disposaient pas de cette aide (par exemple, des mères isolées ou avec un conjoint peu impliqué), la garde d'enfants constituait un véritable défi.

Bien que de nombreuses femmes entrepreneures défavorisées subissent la discrimination de genre et les préjugés inconscients de la part de l'écosystème officiel, ce fait a été à peine reconnu par les acteurs de l'écosystème officiel. Il ne semblait pas y avoir de reconnaissance du fait que leur ignorance de la spécificité de genre et leur neutralité vis-à-vis du genre a été perçue comme discriminatoire par les femmes entrepreneures défavorisées.

Une difficulté récurrente pour les femmes entrepreneures défavorisées a été le manque de soutien financier. Cependant, les acteurs de l'écosystème officiel n'ont perçu aucune difficulté quant au soutien financier apporté aux femmes entrepreneures. De même, les acteurs de l'écosystème officiel n'ont évoqué aucune inquiétude quant aux services du secteur public (par exemple, la facilité d'accès aux prestations sociales) et du secteur privé (notamment la facilité d'ouverture de comptes bancaires ou d'accès aux prêts). Les femmes entrepreneures défavorisées ont cependant souvent exprimé leur frustration par rapport à la complexité de la bureaucratie.

Au cours de la pandémie et dans la période qui suivra, la fracture numérique a été et restera une difficulté pour les femmes entrepreneures défavorisées. Alors qu'aucune autre étude ni aucun acteur de l'écosystème officiel n'a fait état de cette difficulté, la présente étude a révélé que l'accès, le manque de compétences numériques et les coûts inabordables pour obtenir l'accès à Internet et développer une entreprise à l'ère du numérique constituaient autant de difficultés pour les femmes entrepreneures défavorisées.

En outre, la présente étude a permis de révéler ce qui n'avait été identifié nulle part ailleurs,

à savoir les disparités quant à l'aide fournie par l'écosystème informel. En effet, les femmes entrepreneures qui étaient plus qualifiées et vivaient dans des zones moins précaires sur le plan socio-économique bénéficiaient d'un meilleur accès aux réseaux informels qui pouvaient aider leur entreprise et/ou au développement de leurs connaissances et de leurs compétences.

Enfin, pour garantir le développement et la croissance d'une entreprise, un meilleur soutien aux entreprises, des formations axées sur les compétences et la coordination des aides proposées par l'écosystème officiel sont nécessaires, car des éléments laissent supposer que les femmes entrepreneures représentent une partie vitale de l'économie.

Références

1. Blackburn, R., Smallbone, D. (2014) Sustaining self-employment for disadvantaged entrepreneurs.
2. Bosma, N., Kelley, D. (2019) Global Entrepreneurship Monitor - 2018/2019 Global Report.
3. Bretagne Economique (2019) <https://www.bretagne-economique.com/hors-serie/palmares-des-entreprises-bretonnes-2019-2020>
4. British Business Bank (2020) Start Up Loans passes 75,000th loan milestone marking more than £623m invested in British start-ups, <https://www.startuploans.co.uk/media-centre/75000-loan-milestone/>
5. Carter, S., Mwaura, S., Ram, M., Trehan, K., Jones, T. (2015) Barriers to ethnic minority and women's enterprise: Existing evidence, policy tensions and unsettled questions. *International Small Business Journal*, 33 (1), 49–69.
6. Chigunta, F.J. (2002) Youth entrepreneurship: Meeting the key policy challenges. Oxford University.
7. Cohen, B. (2006). Sustainable valley entrepreneurial ecosystems. *Business Strategy Environment*, 15, 1–14.
8. Cowell, M., Lyon-Hill, S., Tate, S. (2018) It takes all kinds: understanding diverse entrepreneurial ecosystems. *Journal of Enterprising Communities*, 12, 178–198
9. Curtain, R. (2000) Towards a youth employment strategy. Report to the United Nations on Youth Employment.
10. Department of Business, Energy & Industrial Strategy (2019) <https://www.gov.uk/government/publications/department-for-business-energy-and-industrial-strategy-single-departmental-plan/department-for-business-energy-and-industrial-strategy-single-departmental-plan-june-2019>
11. Eagly, A.H. and Karau, S.J. (2002) Role congruity theory of prejudice toward female leaders. *Psychological Review*, 109(3), 573.
12. Eagly, A.H., Johannesen-Schmidt, M.C. (2001) The Leadership Styles of Women and Men. *Journal of Social Issues*, 57 (4), 781-797.

- 13.** European Commission (2020) France – Income Support, <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1110&langId=en&intPagelId=4541>
- 14.** Eurostat (2020) https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/LFSQ_ESGAN2__custom_117412/default/table?lang=en
- 15.** FSB (2016) Supporting Women's Enterprise in the UK: the economic care. file:///C:/Users/johnstok/Documents/Downloads/Chrome%20Downloads/women-in-enterprise-report-v03.pdf
- 16.** Greene, P.G., Brush, C.G., Hart, M.M., and Saporito, P. (2001) Patterns of venture capital funding: is gender a factor? *Venture Capital*, 3 (1), 63–83.
- 17.** Halabisky, D. (2018) Policy brief on women's entrepreneurship. OECD.
- 18.** Herrmann, B.L., Gauthier, J.-F., Holtschke, D., Berman, R., Marmer, M. (2015) The global start-up ecosystem ranking 2015. <https://startup-ecosystem.compass.co/ser2015/>
- 19.** INSEE (2015) <https://www.insee.fr/en/statistiques/1908152>
- 20.** Kirkwood, J. (2009) Is a lack of self-confidence hindering women entrepreneurs? *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(2), 118-133.
- 21.** Marlow, S., McAdam, M. (2013) Gender and entrepreneurship: Advancing debate and challenging myths; exploring the mystery of the under-performing female entrepreneur. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 19, 114–124.
- 22.** Mason, C., Brown, R. (2014) Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship. Final Report to OECD, Paris 30, 77–102.
- 23.** McAdam, M., Harrison, R.T., Leitch, C.M. (2018) Stories from the field: women's networking as gender capital in entrepreneurial ecosystems. *Small Business Economics*, 53(2), 459-474.
- 24.** Muravyev, A., Talavera, O. and Schäfer, D. (2009) Entrepreneurs' gender and financial constraints: Evidence from international data. *Journal of Comparative Economics*, 37(2), 270-286.

- 25.** OECD (2013) <http://www.oecd.org/sdd/business-stats/eag-france-eng.pdf>
- 26.** Orhan, M. (2001) Women business owners in France: The issue of financing discrimination. *Journal of small business management*, 39(1), 95-102
- 27.** Hart, M and Roper, S. (2018) The State of Small Business in Britain. <https://www.enterpriseresearch.ac.uk/wp-content/uploads/2018/06/SSBB-Report-2018-final.pdf>
- 28.** Pike, A., Marlow, D., McCarthy, A., O'Brien, P. and Tomaney, J. (2015) Local Institutions and Local Economic Development: The Local Enterprise Partnerships in England, 2010-. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 8 (2), 185-204.
- 29.** Pôle emploi (2020) <https://www.pole-emploi.fr/candidat/mes-droits-aux-aides-et-allocati/lessentiel-a-savoir-sur-lallocat/que-se-passe-t-il-si-je-retrouve.html>
- 30.** Powell, G. N. (2018) *Women and men in management*, 5th edition. Thousand Oaks: Sage Publications.
- 31.** Republic of France (2020) Dans quels cas un enfant peut-il être considéré à charge pour le RSA? <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F20199>
- 32.** Republic of France (2020) L'aide à la création ou à la reprise d'une entreprise (Acre) <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F11677>
- 33.** Republic of France (2020) L'allocation de solidarité spécifique (ASS), <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F12484>
- 34.** Republic of France (2020) Le nouvel accompagnement à la création ou la reprise d'entreprise (Nacre) <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F20016>
- 35.** Rhode, D. (2003) *The Difference 'Difference' Makes: Women and Leadership*. Stanford: Stanford University Press.
- 36.** Rose, A. (2019) *The Rose Review of Female Entrepreneurship* <https://www.gov.uk/government/publications/the-alison-rose-review-of-female-entrepreneurship>
- 37.** Scottish Government (2019) <https://www.gov.scot/publications/businesses-in-scotland-2019/>

- 38.** Shelton, L.M. (2006) Female entrepreneurs, work–family conflict, and venture performance: New insights into the work–family interface. *Journal of small business management*, 44(2), 285-297.
- 39.** Spigel, B. (2017) The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 49–72.
- 40.** Stam, E. (2015). Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique. *European Planning Studies*, 23(9), 1759–1769.
- 41.** Vial, V. a.-H. (2017). Women entrepreneurs in France. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 30(1), 80-109
- 42.** Vismara, S., Benaroi, D. and Carne, F., 2017. Gender in entrepreneurial finance: Matching investors and entrepreneurs in equity crowdfunding. In *Gender and entrepreneurial activity*. Edward Elgar Publishing.
- 43.** McAdam, M. (2013) *Female entrepreneurship*. Routledge.
- 44.** Walby, S. (1989) Theorising Patriarchy. *Sociology*, 23 (2), 213-234.
- 45.** Welsh Government (2019) <https://gov.wales/sites/default/files/publications/2019-01/supporting-entrepreneurial-women-in-wales-an-approach-for-wales.pdf>
- 46.** Women’s Business Council (2017) Maximizing Women’s Contribution to Future Economic Growth. https://www.womensbusinesscouncil.co.uk/wp-content/uploads/2015/07/GEO_WBC_Four_years_on_report.pdf
- 47.** World Economic Forum (2018) This is why women must play a greater role in the global economy. <https://www.weforum.org/agenda/2018/01/this-is-why-women-must-play-a-greater-role-in-the-global-economy/>

Annexes

Annexe 1 : Questionnaire pour les femmes entrepreneures défavorisées



AWE Interview Schedule

Disadvantaged women pre-start and struggling women owned new business

Background Question

Tell me about your journey into self-employment / towards starting your own business

(Duration for this Question: 10-15 minutes)

Prompts:

- At what stage in your life were you when you first considered starting your own business (including home responsibilities) and why did you want to start your own business (e.g. financial, status, ambition, desire for independence, passion, product, opportunity/necessity, turnover / employment growth, flexible ways of working, no other employment options)? What was your Vision of what success would look like to you?
- What key qualities and resources did you feel you had to help start your business? (e.g. education, work experience, life experience, an innovative idea/product, finance, networks, business skills, ambition).
- Did you / Do you have any concerns/fears about starting your own business? (e.g. lack of confidence, lack of skills / education / work experience, fear of failure, lack of finance, networks, business skills, lack of time) and did any other people express concerns / fears- if so, who and what?
- Did you receive any support to get started? (This could be financial, managerial, training, research, marketing, sales, markets, Networking, Mentoring, and could be from friends, family, partner or from business support etc.)
- Impacts of entrepreneurial process on your health, emotional and mental wellbeing.
- Has your sense of self as a "female entrepreneur" or "struggling/disadvantaged female entrepreneur" been experienced in a particular life/work context? Could you provide specific examples/incidents? Did your identity as a "struggling/disadvantaged" female entrepreneur make a difference? (suggested by Carol)

Funded by



EUROPEAN UNION
European Regional Development Fund

Delivered by



Annexe 2 : Questionnaire pour les acteurs de l'écosystème



Question One:

Given your experiences, what are your perceptions of the ways in which the official entrepreneurial ecosystem perceives your new business / pre-start potential new business?

The Entrepreneurial Ecosystem can be seen as the entrepreneurs and others involved in your entrepreneurial endeavours. This includes resource providers, such as their financiers, suppliers, but also others who have the necessary resources, knowledge and competencies that are crucial to your business development, as well as those able to support the development of your networks that facilitate your business.

(Duration for this Question: 10-15 minutes)

Prompts

- What do you think of in terms of the “official entrepreneurial ecosystem”?
 - How you view the importance of diversity, density, connectivity, and fluidity of the entrepreneurial ecosystem?
 - Importance of entrepreneurial ecosystem in terms of developing policy, culture, support, finance, markets, and human capital
- Perceptions of you as a woman in a pre-start / new business (including business idea, sector engaged in and growth potential)
- Degrees to which these perceptions are related to perceptions of your age / migrant status / socio-economic / health / education level / caring responsibilities / employment status / sector engaged in)
- Perceived effects of the official entrepreneurial ecosystem on your wellbeing (health, emotional and mental) via impacts on your entrepreneurial activities

Funded by



EUROPEAN UNION
European Regional Development Fund

Delivered by



Appendix 1: Disadvantaged Female Entrepreneur Questionnaire



Question Two:

To what extent do you interact with the official entrepreneurial ecosystem?

(Duration for this Question: 10-15 minutes)

Prompts

- Types of interaction (e.g. finance, business support etc.)
- Quantity of interaction
- Quality of Interaction
- Reasons for quantity, quality and type
- Effects of interaction on your health, health, emotional and mental wellbeing

Question Three:

Describe how you obtain resources to support the starting / building of your business

(Duration for this Question: 10-15 minutes)

Prompts

- Finance (who from, how much, when, where, why, how good is this)
- advice, (who from, how much, when, where, why, how good is this)
- training (who from, how much, when, where, why, how good is this)
- networking (who from, how much, when, where, why, how good is this)
- mentoring (who from, how much, when, where, why, how good is this)
- business support for starting / sustaining / growing businesses (who from, how much, when, where, why, how good is this)
- Support for wellbeing (health, emotional, mental) (who from, how much, when, where, why, how good is this)

Funded by



EUROPEAN UNION
European Regional Development Fund

Delivered by



Appendix 2: Ecosystem Stakeholder Questionnaire



AWE Interview Schedule

Entrepreneurial Ecosystem Stakeholders

Note: These questions will also be asked of the External Committee Members in their first round of Questions

Background Question:

Tell me about your journey into your current role in this organisation and your views about the entrepreneurial ecosystem of which your organisation is a part

The Entrepreneurial Ecosystem can be seen as the entrepreneurs and others involved in entrepreneurial endeavours. This includes resource providers, such as their financiers, suppliers, but also others who have the necessary resources, knowledge and competencies that are crucial to business development, as well as those able to support the development of networks that facilitate entrepreneurs' business.

(Duration for this Question: 15 minutes)

Prompts

- Previous employment experiences
- Education
- How you view the importance of a healthy entrepreneurial ecosystem in terms of it containing a diverse group of entrepreneurs who are from different backgrounds.
 - **Additional prompts if necessary):-**
 - Diversity, (in terms of opportunities created and the range of entrepreneurial actors within the ecosystem)
 - Density (the the proportion of people pursuing entrepreneurship)
 - Connectivity (connections between entrepreneurial actors, and the existence of networks of benefit to entrepreneurship)
 - and fluidity (flows of entrepreneurs into and out of the entrepreneurial ecosystem that enhance inclusivity and vibrancy)?
- Importance of entrepreneurial ecosystem in terms of developing policy, culture, support, finance, markets, and human capital

Funded by



Delivered by



Appendix 2: Ecosystem Stakeholder Questionnaire



Question One:

What are your attitudes and perceptions of women pre-start in their business and women owned new businesses?

(Duration for this Question: 10-15 minutes)

Prompts

- Impact of female entrepreneurship on the territory?
- General perceptions of women pre-start (including business idea and sector engaged in) and women owned new business (including sector engaged in and growth potential)
- Specific perceptions of disadvantage (age, migrant, socio-economic, health, education level, caring responsibilities, employment status, sector engaged in) as they relate to women pre-start (including business idea and sector engaged in) and women owned new business
- Perceptions of impacts of entrepreneurship on the lives of these women, (e.g. financial, health, emotional and mental wellbeing of disadvantaged entrepreneurs)

Question Two:

In its role as part of the entrepreneurial ecosystem, how does your organisation interact with disadvantaged women pre-start and struggling women owned new business?

The Entrepreneurial Ecosystem can be seen as the entrepreneurs and others involved in entrepreneurial endeavours. This includes resource providers, such as their financiers, suppliers, but also others who have the necessary resources, knowledge and competencies that are crucial to business development, as well as those able to support the development of networks that facilitate entrepreneurs' business.

(Duration for this Question: 10-15 minutes)

Prompts

- Quantity of interaction (number of women supported per year, number of interactions per female entrepreneur)
- Quality of Interaction
- Types of interaction
- Reasons for quantity, quality and type

Funded by



EUROPEAN UNION
European Regional Development Fund

Delivered by



Appendix 2: Ecosystem Stakeholder Questionnaire



Question Three:

What processes does your organisation have to deal with supporting disadvantaged women pre-start and struggling women owned new business?

(Duration for this Question: 10-15 minutes)

Prompts

In relation to helping them to access:-

- finance
- advice
- training
- networking
- mentoring
- business support for starting / sustaining / growing businesses
- Effects on health, emotional and mental wellbeing of disadvantaged female entrepreneurs

Funded by



EUROPEAN UNION
European Regional Development Fund

Delivered by



Annexe 3 : Stratégie d'échantillonnage

Les femmes entrepreneures défavorisées

Les critères de sélection suivants ont été utilisés pour déterminer l'éligibilité des femmes entrepreneures défavorisées dans le cadre de la présente étude et nécessitaient la représentation d'un minimum de 5 candidates pour chaque catégorie. Veuillez noter que les candidates aux entretiens pouvaient couvrir plus d'une intersection de situations défavorables. Ces contrôles d'éligibilité ont été réalisés par téléphone et les réponses ont été enregistrées uniquement avec un numéro de participant. Cette procédure est décrite ci-dessous :

Tableau 7 : Critères de sélection des femmes entrepreneures « défavorisées »

Critères de sélection	Question
Female ET	Vous identifiez-vous en tant que personne de sexe féminin ? (Le genre est indiqué comme tel sur les actes de naissance français)
Entrepreneure (émergente : pré-démarrage, moins de 42 mois, plus de 42 mois)	À quelle étape en est votre entreprise ? <ul style="list-style-type: none">▪ Émergente (prédémarrage)▪ Moins de 42 mois▪ Plus de 42 mois

ET un ou plusieurs des facteurs suivants en lien avec :

La santé (maladies physiques et/ou mentales, mobilité, handicap, neurodiversité)	1. Considérez-vous vous-même que vous souffrez d'un problème de santé physique et/ou mentale, d'une maladie, d'un problème de mobilité, de neurodiversité ou de handicap ? Oui/Non
Le contexte familial (enfants et/ou autres proches à charge)	2. Avez-vous des responsabilités familiales avec des enfants ou des proches à votre charge ? Parent, aidant, les deux ou ni l'un ni l'autre
La situation géographique (lieu de résidence ou entreprise établie dans une région de précarité socio-économique ou en zone rurale)	3. Quel est votre code postal ? (Royaume-Uni) Où vivez-vous ? (France) Les codes postaux ont ici permis d'identifier un certain nombre d'autres facteurs : <ul style="list-style-type: none">▪ La zone rurale : code postal dans une zone classée comme largement ou principalement rurale selon la classification britannique des zones rurales et urbaines des administrations locales (« 2011 Rural-Urban Classification of Local Authority Districts ») et d'autres données géographiques plus larges à des fins statistiques. Les candidates françaises se sont déclarées selon la liste des zones rurales et quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPPV).▪ Les zones de précarité socio-économique : le code postal d'une zone classée parmi les 30 % les plus précaires au Royaume-Uni d'après l'indice britannique des précarités multiples (« Index of Multiple Deprivation, 2019 »). Les candidates françaises se sont déclarées selon la liste des zones rurales et quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPPV).

Le niveau d'études et de compétences	4. Êtes-vous diplômée du premier cycle ? Si oui, avez-vous un diplôme de troisième cycle ?
Des revenus ou un statut économique faibles (sans emploi, économiquement inactive, faible salaire et/ou temps partiel)	<p>5. Avez-vous un emploi rémunéré en dehors de votre entreprise ? Oui/Non</p> <p>Si les participantes ont répondu oui, alors :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pensez-vous avoir un emploi à faibles revenus ? (Royaume-Uni < 10 £/heure) (France : d'après le SMIC, 10,03 € en 2019) Oui/Non ▪ Travaillez-vous à temps partiel ? Oui/Non <p>6. Êtes-vous actuellement économiquement inactive (c'est-à-dire que vous n'avez actuellement aucun travail rémunéré, y compris indépendant, ou que vous ne recherchez pas de travail) ? Cela peut être dû au fait que vous suivez des études ou une formation, que vous êtes à la retraite, que vous souffrez d'une maladie ou d'un handicap ou que vous vous occupez d'enfants ou d'adultes dépendants.</p>
Une situation socio-culturelle défavorable (minorité ethnique, statut de migrante, jeune - moins de 30 ans, âgée - plus de 50 ans)	<p>7. Quelle est votre origine ethnique ? Auto-déclarée : Britannique blanche ou Française blanche/autre origine ethnique</p> <p>8. Vous considérez-vous vous-même comme une migrante ? Oui/Non</p> <p>9. À quelle classe d'âge appartenez-vous ? Moins de 35 ans, entre 35 et 50 ans, plus de 50 ans. Le groupe d'âge des 18-34 ans est considéré comme jeune dans l'entrepreneuriat français.</p>

Les acteurs de l'écosystème officiel

Les catégories suivantes d'organisations ont été visées dans les régions de part et d'autre de la Manche en France et au Royaume-Uni. Elles ont été identifiées par le biais des partenaires du projet AWE et des membres du comité externe AWE.

- » Comptables
- » Banques
- » Coopératives de crédit
- » Réseaux d'investisseurs providentiels
- » Réseaux du capital-risque
- » Prestataires de formation
- » Établissements de formation continue
- » Établissements d'enseignement supérieur
- » Collectivités locales
- » Organismes pour l'emploi (ministère chargé de l'emploi, comme le département du travail et des retraites au Royaume-Uni)
- » Organisations de soutien aux entreprises
- » Partenariats d'entreprises locales
- » Organisations de petites entreprises (toute entité représentant les petites entreprises, telle que la Federation of Small Business au Royaume-Uni)
- » Les chambres de commerce au Royaume-Uni, les chambres de commerce et d'industrie (CCI) en France, les chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) en France
- » Réseaux d'entreprises à visée sociale
- » Investisseurs sociaux
- » Organes de presse

À des fins d'analyse, ces catégories ont été regroupées dans les types d'organisation suivants :

Tableau 8 : Catégories des acteurs de l'écosystème

Groupe de l'écosystème	Exemple
Finance privée (FPR)	Banques, coopératives de crédit, investisseurs privés, comptables, investisseurs sociaux, capital-risque
Aide et formation du secteur privé (APR)	Coachs, prestataires de formation privés (tels que les partenaires AWE), les « clubs » de réseautage
Organismes de l'enseignement public (OEP)	Universités, facultés (enseignement supérieur et prestataires de formation continue)
Organismes publics locaux (OPL)	Les partenariats d'entreprises locales (LEP), les conseils régionaux, le département du travail et des retraites (au Royaume-Uni)
Associations officielles (AO)	La Federation of Small Businesses (FSB), les chambres de commerce au Royaume-Uni, les chambres de commerce et d'industrie (CCI) en France, les chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) en France

Annexe 4 : Codification thématique des personnes interrogées au sein de l'écosystème

Thème 1 : Reconnaissance des désavantages

Description : reconnaissance des désavantages

- » Âge : l'acteur reconnaît que l'âge est un désavantage
- » Responsabilités familiales : l'acteur reconnaît que le fait d'avoir des enfants ou des parents âgés à charge est un désavantage
- » Handicap : reconnaissance du désavantage en fonction du handicap, par exemple une neurodiversité, une santé défaillante, un problème de santé mentale ou physique
- » Groupe ethnique : l'acteur reconnaît que l'origine ethnique ou la race est un désavantage
- » Genre : l'acteur reconnaît que le genre est un désavantage
- » Situation géographique : l'acteur reconnaît que la situation géographique est un désavantage, par exemple en zone rurale
- » Origine socio-économique : l'acteur reconnaît que la pauvreté, la précarité et l'exclusion constituent des désavantages

Description : ignorance de spécificité de genre

- » L'acteur ne tient pas compte des besoins et des différences liés au genre, soit en ne reconnaissant pas leur existence, soit en ne sachant pas les identifier. C'est également le cas lorsqu'un acteur reconnaît les besoins et les différences liés au genre mais ne les intègre pas à ses structures, ses pratiques et ses décisions.
- » Ignorance délibérée de la spécificité de genre : lorsqu'un acteur ne fait pas, consciemment et stratégiquement, de distinction de genre, car il ne considère pas que cela peut constituer un facteur d'exclusion et de ségrégation, choisissant ainsi une perspective de soutien au cas par cas et non en fonction du genre.

Description : reconnaissance du genre

- » L'acteur reconnaît l'existence de besoins propres au genre pour les femmes entrepreneures.
- » Reconnaissance proactive : l'acteur met effectivement en place des structures et des pratiques pour attirer, intéresser et soutenir les femmes entrepreneures
- » Reconnaissance passive : l'acteur, même s'il reconnaît l'existence de besoins et de difficultés propres au genre, ne propose pas de soutien spécifique au genre. provide gender-specific support.

Description : inégalité de genre

L'acteur reconnaît l'inégalité entre les hommes et les femmes, et le fait que les femmes font face à plus de contraintes en raison de ces inégalités, entraînant ainsi des différences de traitement, de disponibilité des ressources, d'opportunités de réseau et d'issue des décisions.

- » Inégalités fondées sur la perception : l'acteur reconnaît qu'il existe des perceptions, des attentes, des jugements et des stéréotypes fondés sur le genre et qui ont un impact sur l'intérêt des femmes pour l'activité entrepreneuriale (stigmatisation).
- » Inégalités des compétences techniques : les inégalités associées au niveau d'instruction et de formation précédemment reçu qui révèle un manque ou un niveau limité de compétences dans certains domaines, notamment les STEM, la gestion financière, les compétences entrepreneuriales.
- » Inégalités des compétences non techniques : les inégalités associées à des compétences comme le réseautage, la demande de soutien, le développement de la confiance en soi, la gestion des relations, la communication, le bien-être et la santé.
- » Inégalités fondées sur la personnalité : les inégalités associées à certaines caractéristiques personnelles, telles que l'aversion pour le risque, le désintéressement, une faible résilience émotionnelle, un manque de confiance en soi et d'estime de soi.
- » Inégalités fondées sur le style de vie : les inégalités associées au fait d'équilibrer différentes obligations et responsabilités, d'être multitâche, d'avoir des niveaux de stress élevés, de privilégier le parcours de son partenaire et d'être flexible sur ce point

Description : les caractéristiques entrepreneuriales propres à chaque genre

L'acteur reconnaît que les entreprises lancées et dirigées par des femmes présentent des caractéristiques entrepreneuriales différentes.

- » Parcours entrepreneuriaux propres à chaque genre : l'acteur reconnaît que l'activité entrepreneuriale est différente tout au long du parcours selon que l'entrepreneur est un homme ou une femme.
- » Types d'entreprises et de secteurs propres à chaque genre : l'acteur reconnaît la prévalence des femmes entrepreneures dans certaines industries, certains secteurs et types d'entreprise (par exemple, dans l'économie parallèle, l'entrepreneuriat de nécessité, les projets dédiés à la communauté, les entreprises fondées sur des expériences personnelles, par exemple suite à des violences, des problèmes de santé mentale, etc.)
- » Situation géographique propre à chaque genre : l'acteur attire l'attention sur la répartition géographique inégale des aides propres à chaque genre, ce qui se reflète là encore géographiquement sur le taux d'entrepreneuriat des femmes.

- » Ambitions propres à chaque genre : l'acteur reconnaît les différences d'objectifs finaux et entrepreneuriaux selon les genres, lorsque les femmes cherchent à se tourner vers l'extérieur et à avoir un impact social (par exemple, le bien-être émotionnel, l'idée de faire la différence).

Description : avantages liés au genre

L'acteur apprécie les avantages propres à chaque genre relatifs au lancement et au développement d'une entreprise.

- » Selon les caractéristiques : les avantages associés à un ensemble spécifiques de compétences, d'approches, de valeurs, d'attitudes et de motivations (par exemple, la lecture de signaux, l'empathie, la communication humaine, la capacité à parler ouvertement de ses problèmes).
- » Selon le statut : les avantages associés aux bénéficiaires d'un emploi à temps partiel et d'une activité indépendante, permettant d'avoir du temps disponible, de choisir et d'adapter ses horaires de travail, d'être libre de faire des choix en fonction de ses besoins et ses intérêts.
- » Selon l'identification : les avantages liés au fait d'être une femme et à l'idée qu'une femme est plus serviable.
- » Les liens avec la communauté : les avantages liés au fait d'être intégré aux communautés et d'avoir ainsi une meilleure compréhension des marchés visés.

Description : catalyseurs de l'entrepreneuriat des femmes

Les acteurs font part d'exemples de pratiques, d'outils et de structures d'aide spécifiques à chaque genre.

- » Partage des expériences réussies : l'acteur évoque l'impact positif que peuvent avoir le partage des expériences réussies et les modèles d'identification.
- » Infrastructure et écosystème des soutiens : l'acteur mentionne l'impact positif d'un cadre de soutien et d'une infrastructure adaptés aux besoins des femmes.
- » Interactions et conversations : l'acteur évoque l'impact positif du maintien des interactions et des échanges stimulants.
- » Paroles rassurantes et encouragements : l'acteur évoque l'impact positif de paroles rassurantes et d'encouragements afin de libérer le potentiel des femmes.

Thème 2 : Les soutiens

- » Réseautage : les acteurs créent des opportunités de réseautage pour les femmes.
- » Orientation : les acteurs parlent de leur rôle visant à orienter les femmes vers des sources de soutien externes telles que le Prince's Trust (organisation caritative britannique).
- » Rôle des intermédiaires : les acteurs jouent le rôle d'intermédiaire entre les entreprises et les aides externes à l'organisation.
- » Soutien des pairs : les acteurs favorisent la mise en place du soutien des pairs.
- » Mentorat : les acteurs aident les personnes à trouver un mentor.
- » Sous-traitance : les acteurs sous-traitent les aides en dehors de leur organisation en demandant aux établissements et aux entreprises externes de collaborer et d'apporter une aide collective.
- » Événements : l'organisation d'événements destinés aux femmes pour contribuer à les soutenir.
- » Ateliers : les acteurs proposent leurs propres ateliers en interne.
- » Programmes de formation : des programmes sont proposés.
- » Prise en charge des coûts de formation : les frais de garde d'enfants et de déplacement sont pris en charge afin d'encourager toute personne à participer aux formations proposées.
- » Accelerator programmes: The stakeholder organises accelerator programmes.
- » Accélérateurs : les acteurs organisent des accélérateurs.
- » Soutien aux entreprises : le soutien à l'activité, c'est-à-dire des aides financières, des conseils, etc.
- » Projets de conseil : les acteurs jouent le rôle de conseillers pour aider les femmes.
- » Aide financière : fourniture de financements par prêt ou d'autres aides financières.
- » Soutien spécifique : soutien dédié à certains groupes : ethniques, défavorisés, entrepreneurs sociaux.
- » Soutien non ciblé pour les femmes : le soutien fourni ne vise pas spécifiquement les femmes.
- » Soutien dédié uniquement aux femmes : le soutien est destiné aux femmes uniquement.
- » Soutien aux mères : un soutien est fourni spécialement aux femmes qui ont des enfants.
- » Soutien au lancement commercial : aide aux entreprises qui lancent des opérations commerciales.
- » Soutien en ligne : l'aide au numérique, les acteurs créent des plateformes collectives ou des webinaires en ligne où les femmes peuvent trouver de l'aide.
- » Soutien non lié à l'activité : soutien fourni sur des questions non liées à l'activité, par exemple sur la santé mentale ou les compétences.
- » Soutien aux compétences non techniques : apporte un soutien aux personnes principalement sur le plan émotionnel et des compétences non

techniques.

- » **Soutien émotionnel et mental** : fournit un soutien émotionnel et mental.
- » **Coaching** : l'acteur propose des services de coaching.
- » **Formation des formateurs** : la formation ne s'adresse pas directement aux femmes, mais à d'autres entreprises dont le but est d'aider les femmes.
- » **Importance du personnel** : les acteurs font part de l'importance du personnel pour aider à fournir ce soutien.
- » **Prestataires de services de soutien** avec des expériences similaires : les acteurs emploient du personnel avec

des expériences similaires pour assurer les formations, c'est-à-dire un segment démographique avec des emplois indépendants, car cela favorise une bonne relation.

- » **Personnel spécifique** avec des compétences spécifiques : les acteurs mentionnent les employés qui possèdent des compétences spécifiques, comme les entrepreneurs en résidence ou les banquiers en résidence.
- » **Lobbying** : les acteurs font du lobbying auprès du gouvernement pour influencer les décisions politiques.

Thème 3 : Défaillances

- » Préjugés de genre : les prestataires de services nourrissent des préjugés et des stéréotypes à l'égard d'un genre, ce qui empêche celui-ci d'accéder à des ressources.
- » Objectifs et actions inadaptés : le manque d'adéquation et d'adaptation entre les régimes ou les mesures de certaines structures et les besoins et spécificités (personnelles et professionnelles) des entrepreneurs.
- » Ignorance des spécificités liées au genre : L'acteur ne tient pas compte des besoins et des différences liés au genre, soit en ne reconnaissant pas leur existence, soit en ne sachant pas les identifier. C'est également le cas lorsqu'un acteur reconnaît les besoins et les différences liés au genre mais ne les intègre pas à ses structures, ses pratiques et ses décisions.
- » Ignorance des spécificités liées à un groupe ethnique : l'acteur ne tient pas compte des besoins et des différences liés au groupe ethnique, soit en ne reconnaissant pas leur existence, soit en ne sachant pas les identifier. C'est notamment le cas lorsqu'un acteur reconnaît les besoins et les différences liés au groupe ethnique mais ne les intègre pas à ses structures, ses pratiques et ses décisions.
- » Ignorance des spécificités liées à l'origine socio-économique : l'acteur ne tient pas compte des besoins et des différences liés à l'origine socio-économique, soit en ne reconnaissant leur existence, soit en ne sachant pas les identifier. C'est notamment le cas lorsqu'un acteur reconnaît les besoins et les différences liés à l'origine socio-économique mais ne les intègre pas à ses structures, ses pratiques et ses décisions.
- » Ignorance des spécificités liées à la vie en zone rurale : l'acteur ne tient pas compte des besoins et des différences liés à la situation géographique, soit en ne reconnaissant leur existence, soit en ne sachant pas les identifier. C'est notamment le cas lorsqu'un acteur reconnaît les besoins et les différences liés à la situation géographique mais ne les intègre pas à ses structures, ses pratiques et ses décisions.
- » Différence de paradigmes et d'orientations : la différence de paradigmes et d'orientations entre les prestataires de services et les entrepreneurs, laquelle affecte de manière négative le service ou la qualité de l'aide apportée aux entrepreneurs. Par exemple, avec une approche de cases à cocher ou orientée sur les résultats, etc.
- » Centré sur une forte croissance : le degré selon lequel les acteurs ou les structures sont centrés sur une forte croissance et font la promotion d'offres qui ne correspondent pas à la réalité de la majorité des femmes entrepreneures (principalement des PME et les entreprises familiales).
- » Panorama complexe : le manque de clarté et de transparence quant aux acteurs de l'écosystème, aux offres et aux mesures qu'ils proposent, ainsi que le manque de coordination entre eux, ce qui rend la consultation et l'identification des opportunités difficile, aussi bien pour les acteurs que pour les entrepreneurs.
- » Bureaucratie : des procédures

administratives extrêmement complexes, la lourdeur administrative.

- » Logique de concurrence : le niveau de concurrence entre les structures et les acteurs de l'écosystème entrepreneurial afin de survivre, d'obtenir des fonds spécifiques, etc.
- » Ségrégation de genre : les secteurs et/ou domaines de l'écosystème qui sont majoritairement représentés par des hommes, tandis que d'autres sont majoritairement représentés par des femmes.
- » La question des ressources : ressources clés manquantes, liquidées ou inadaptées pour permettre aux femmes entrepreneures d'en bénéficier et encourager le développement de leur activité entrepreneuriale (par exemple, des infrastructures, des financements, des conseillers ou des formateurs compétents, des informations et des connaissances, du temps, des modèles

d'identification, etc.).

- » Reconnaissance du genre : l'acteur reconnaît l'existence de besoins propres au genre pour les femmes entrepreneures.
- » Reconnaissance des désavantages : la reconnaissance des désavantages lorsqu'un acteur reconnaît que le fait d'avoir des enfants et/ou des parents âgés à charge, l'appartenance ethnique ou la race, le genre, la situation géographique, la pauvreté, la précarité et l'exclusion sociale constituent des désavantages. De même, lorsqu'un handicap tel qu'une neurodiversité, une santé défaillante, un problème de santé mentale ou physique entraîne un désavantage.
- » Difficulté à intéresser : l'acteur considère que son organisation/sa structure parvient difficilement à intéresser et à attirer certaines femmes entrepreneures dans ses programmes.

Thème 4 : Efforts discrétionnaires

- » Sympathie : l'expression d'attitudes sympathiques, compatissantes ou compréhensives envers les entrepreneurs et les femmes entrepreneures défavorisées, ainsi qu'envers leurs besoins et leur vécu.
- » Compréhension : lorsqu'un acteur, à travers son rôle, cherche à comprendre les besoins et la situation des entrepreneurs et des femmes entrepreneures défavorisées, afin de mieux les conseiller et les orienter, et de leur fournir les ressources et les services adaptés. S'ajuste aux besoins en

conséquence.

- » Faire bien plus : lorsqu'un acteur s'investit et s'implique au-delà des limites des fonctions de l'organisation dans le développement et la réussite des entrepreneurs (en particulier des femmes entrepreneures défavorisées), et ce avec ses propres ressources ainsi que ses ressources humaines, financières et de capital social, et est engagé dans ce but auprès d'autres institutions et réseaux.
- » Création ou développement de services : l'acteur crée un nouveau service ou développe un service existant afin

de combler un manque de service identifié. L'acteur s'investit dans l'effort entrepreneurial.

- » Création et entretien des relations (mise en relation) : lorsque le rôle d'un acteur contribue à établir et à entretenir des contacts entre les entrepreneurs ou les femmes entrepreneures défavorisées et d'autres entrepreneurs, personnes, institutions, communautés, etc. en vue du développement, de la croissance et de la réussite de leur entreprise. Soutient la construction du capital social.
- » Disponibilité : lorsque, par son rôle, un acteur choisit de se rendre disponible pour les entrepreneurs et les femmes entrepreneures défavorisées en dehors du cadre des heures ouvrées, afin de les aider dans le développement, la croissance et la réussite de leur entreprise.
- » Sensibilisation : (a) lorsque, par son rôle, un acteur contribue à informer sur les régimes, les organismes, les réseaux, les ressources humaines, etc. qui existent, favorisant ainsi le développement entrepreneurial des entrepreneurs et des femmes entrepreneures défavorisées ; et (b) à informer sur les obstacles qui viennent entraver les initiatives entrepreneuriales, en particulier celles des femmes, afin de réduire ces obstacles.
- » Exercice de pouvoir et rôle stratégique : lorsqu'un acteur exerce son pouvoir ou son influence à travers son rôle afin de contribuer à pérenniser les services existants pour les entrepreneurs et les femmes entrepreneures défavorisées, sans nécessairement être un prestataire actif de ces services.

Thème 5 : L'écosystème global

- » Réseaux sociaux et relations interpersonnelles : ces réseaux ont été identifiés à la fois comme une force et comme un problème de l'écosystème.
- » Organisations officielles identifiées comme une faiblesse : ces organisations officielles ont été identifiées comme une faiblesse de l'écosystème, en raison d'un fonctionnement plus que défaillant, voire absent.
- » Faiblesse des organismes publics locaux ou des acteurs : institutions bénéficiant d'un financement public considérées comme un problème de l'écosystème.
- » Faiblesse des organismes privés locaux ou des acteurs : institutions bénéficiant d'un financement privé considérées comme problématiques ou absentes de l'écosystème.
- » Faiblesse des acteurs ou des organismes publics nationaux : insuffisance ou problèmes au sein de l'écosystème.
- » Faiblesses des organisations officielles publiques internationales : organisations officielles internationales considérées comme insuffisantes ou problématiques dans l'écosystème.
- » Organisations officielles en tant que

- force : ces organisations officielles sont considérées comme une force dans l'écosystème.
- » Force des acteurs ou des organismes publics locaux : institutions bénéficiant d'un financement public considérées comme une force de l'écosystème.
 - » Force des acteurs ou des organismes privés locaux : institutions bénéficiant d'un financement privé considérées comme une force de l'écosystème.
 - » Force des acteurs ou des organismes publics nationaux : considérés comme une force de l'écosystème.
 - » Force des acteurs ou des organismes privés nationaux : considérés comme une force de l'écosystème.
 - » Force des organisations officielles publiques internationales : considérées comme une force de l'écosystème.
 - » Formation : disponibilité de formations proposées dans l'écosystème.
 - » Remarques sur les formations de sensibilisation aux questions de genre : remarques à propos de l'abondance et de l'exhaustivité de toutes les formations entrepreneuriales disponibles.
 - » Remarques sur les formations spécialement prévues pour les femmes : remarques à propos de l'abondance et de l'exhaustivité des formations disponibles s'adressant spécialement aux femmes entrepreneures.
 - » Manque d'opportunités de formation : remarques portant sur le manque de formations prévues spécialement pour les femmes.
 - » Soutien aux initiatives entrepreneuriales : disponibilité du soutien aux initiatives entrepreneuriales au sein de l'écosystème.
 - » Remarques sur le soutien aux initiatives entrepreneuriales ignorant les spécificités liées au genre : remarques à propos de l'abondance et de l'exhaustivité de toutes les aides aux entreprises disponibles.
 - » Soutien aux entreprises uniquement pour les femmes : remarques sur l'abondance et l'exhaustivité des aides existantes spécifiquement dédiées à l'entrepreneuriat des femmes, ou sur la nature des aides aux entreprises adaptées aux femmes.
 - » Manque d'aide aux entreprises : remarques portant sur le manque d'aides aux entreprises prévues spécialement pour les femmes.
 - » Espace de travail : remarques sur la mise à disposition et la nature de l'espace de travail comme les espaces de coworking, les incubateurs, etc.
 - » Espace de travail adapté ignorant la spécificité de genre : remarques sur la mise à disposition et la nature d'espaces de travail adaptés et en nombre suffisant tels que les espaces de coworking, les incubateurs, etc. pour tous les entrepreneurs.
 - » Espace de travail pour les entreprises des femmes : remarques sur la mise à disposition et la nature d'espaces de travail adaptés et en nombre suffisant tel que les espaces de coworking, les incubateurs, etc. strictement réservés aux femmes.
 - » Manque d'espace de travail : remarques sur le manque d'espaces de travail

adaptés tels que les espaces de coworking, les incubateurs, etc. pour tous/pour les entreprises des femmes.

- » Financements : remarques sur les financements disponibles dans l'écosystème de manière générale.
- » Financements spécialement prévus pour les femmes : remarques sur les financements disponibles spécialement prévus pour les femmes dans l'écosystème.
- » Financements ignorant la spécificité de genre : remarques sur les financements disponibles dans l'écosystème et qui ne sont pas spécialement prévus pour les femmes.
- » Réseaux sociaux : remarques sur les réseaux sociaux entre les entrepreneurs ou au sein de l'écosystème.
- » Réseaux sociaux d'entrepreneurs : remarques sur les réseaux sociaux d'entrepreneurs.
- » Réseaux sociaux de femmes entrepreneures : remarques sur les réseaux sociaux de femmes entrepreneures.
- » Aspects positifs des réseaux sociaux de l'écosystème de soutien : remarques sur la bonne mise en relation et le bon fonctionnement de l'écosystème de soutien.
- » Aspects négatifs des réseaux sociaux de l'écosystème de soutien : remarques sur la mauvaise mise en relation et le mauvais fonctionnement de l'écosystème de soutien.
- » Initiatives de soutien aux entreprises des

femmes : remarques à propos de ces initiatives.

- » Aspects positifs des initiatives de soutien aux entreprises des femmes : remarques positives à propos de ces initiatives.
- » Aspects négatifs des initiatives de soutien aux entreprises des femmes : remarques négatives à propos de ces initiatives.
- » Programmes locaux : référence à ces initiatives locales
- » Aspects positifs des programmes locaux dédiés aux femmes : référence à ces initiatives locales et à la richesse de ces initiatives dans un lieu.
- » Aspects positifs des programmes locaux ignorant la spécificité de genre : référence à ces initiatives locales et à la richesse de ces initiatives dans un lieu.
- » Aspects négatifs des programmes locaux dédiés aux femmes : référence à ces initiatives locales et à l'insuffisance de ces initiatives dans un lieu.
- » Aspects négatifs des programmes locaux ignorant la spécificité de genre : référence à ces initiatives locales et à l'insuffisance de ces initiatives dans un lieu.
- » Réglementations et politiques : référence aux réglementations et politiques, y compris relatives à la maternité, aux impôts, aux exonérations d'impôts.
- » Aspects positifs relatifs aux réglementations : référence à ces réglementations, y compris relatives à la maternité, aux impôts, aux exonérations d'impôts, comme étant des éléments

- positifs pour les entreprises.
- » Aspects négatifs relatifs aux réglementations : référence à ces réglementations, y compris relatives à la maternité, aux impôts, aux exonérations d'impôts, comme étant des éléments négatifs pour les entreprises.
 - » Politique régionale : bonne stratégie/ politique régionale pour soutenir et encourager l'entrepreneuriat des femmes.
 - » Politique nationale : bonne stratégie/ politique nationale pour soutenir et encourager l'entrepreneuriat des femmes.
- » Politique ignorant la spécificité de genre : stratégie/politique ignorant la spécificité de genre qui peut, ou non, décourager les femmes entrepreneures.
 - » Modèles d'identification : référence à ces modèles dans les écosystèmes.
 - » Manque de modèles d'identification : manque de ces modèles dans les écosystèmes pour les femmes entrepreneures.
 - » Multitude de modèles d'identification : multitude de modèles dans les écosystèmes pour les femmes entrepreneures.

Annexe 5 : Système français des prestations sociales

Dispositif	Conditions d'accès
RSA	<ul style="list-style-type: none"> » Avoir au moins 25 ans, ou être enceinte, ou avoir au moins un enfant à charge, ou avoir travaillé une durée minimale. » Résider en France de manière stable et permanente. » Être Français ou ressortissant de l'Espace économique européen, ou de la Suisse, et remplir les conditions de droit au séjour, ou être ressortissant d'un autre pays et avoir séjourné en France de façon régulière depuis au moins 5 ans (sauf cas particuliers). » Les ressources mensuelles moyennes de votre foyer pendant les 3 mois précédant votre demande ne doivent pas dépasser un certain montant. » Faire valoir prioritairement vos droits à l'ensemble des autres prestations sociales (allocation chômage, retraite, etc.) auxquelles vous pouvez prétendre. » Vous ne pourrez pas bénéficier de l'aide aux revenus (sauf si vous êtes parent isolé) si vous êtes : <ul style="list-style-type: none"> ▪ en congé parental ou sabbatique, en congé sans solde ou en disponibilité ; ▪ étudiant.
ARE	<p data-bbox="331 981 1414 1014">Vous avez involontairement perdu votre emploi. La fin de votre contrat de travail doit résulter :</p> <ul style="list-style-type: none"> » d'un licenciement pour raisons personnelles ou économiques, ou d'une révocation de votre contrat » ou d'une rupture conventionnelle » ou du non-renouvellement de votre contrat à durée déterminée » ou d'une démission pour raisons légitimes (par exemple, pour suivre la personne avec qui vous vivez en couple). <p data-bbox="331 1346 1414 1503">Si le contrat qui était valide pendant une période de mobilité volontaire stable prend fin pour l'une de ces raisons, la personne peut prétendre à l'ARE. Toutefois, si la personne réintègre son poste dans votre entreprise ou si elle refuse d'être réintégrée, alors elle ne peut pas prétendre à l'ARE.</p> <ul style="list-style-type: none"> » être inscrit en tant que demandeur d'emploi ou réaliser une formation inscrite dans votre projet personnalisé d'accès à l'emploi (PPAE). » être inscrit dans les 12 mois qui suivent la fin de votre contrat de travail. Cette période peut être allongée dans certains cas (congés maladie par exemple). » rechercher activement et régulièrement un emploi (notamment en consultant les offres d'emploi quotidiennement), ou créer ou reprendre une entreprise. » vous ne pouvez pas percevoir l'ARE si vous avez atteint l'âge minimum légal de départ à la retraite et que le nombre de trimestres requis ou l'âge vous permettent de prétendre à une retraite à taux plein.

Dispositif	Conditions d'accès
ASS	<ul style="list-style-type: none"> » Être en recherche d'emploi » Vous devez remplir toutes les conditions suivantes : » Être apte à travailler » Effectuer des actions positives et répétées pour rechercher un emploi ou créer/reprendre une entreprise » Ne plus avoir droit à l'aide au retour à l'emploi (ARE) ou à la rémunération de fin de formation (RFF) <p>Activité précédente</p> <ul style="list-style-type: none"> » Vous devez avoir travaillé au moins 5 ans (à temps plein ou à temps partiel) au cours des 10 dernières années avant la fin de votre dernier contrat de travail. Si vous avez arrêté de travailler pour élever un enfant, les 5 ans sont abaissés à 1 an par enfant, dans une limite de 3 ans. <p>Les périodes de travail sont prises en compte comme suit :</p>
ACRE	<ul style="list-style-type: none"> » Vous créez ou reprenez une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou économique, sous la forme d'une société unipersonnelle ou d'une société, si vous en avez effectivement la responsabilité. » Vous exercez une activité indépendante, y compris en auto-entreprise.
NACRE	<ul style="list-style-type: none"> » Vous bénéficiez de l'aide au retour à l'emploi (ARE) ou de l'allocation de sécurisation professionnelle (ASP). » Vous vous êtes inscrit en tant que chercheur d'emploi sans rémunération auprès de Pôle emploi depuis plus de 6 mois au cours des 18 derniers mois. » Vous bénéficiez du RSA ou de l'aide solidaire spécifique (ASS). » Vous avez entre 18 et 25 ans (ou 29 ans si vous avez un handicap reconnu). » Vous avez moins de 30 ans et vous ne remplissez pas les conditions pour bénéficier de l'allocation chômage si vous avez déjà eu un emploi. » Vous êtes employé ou licencié d'une entreprise en redressement judiciaire, l'entreprise que vous reprenez est en redressement ou en liquidation judiciaire (l'entreprise ne doit pas nécessairement être la vôtre à l'origine). » Vous êtes sans emploi et avez un contrat d'appui au projet d'entreprise (CAPE). Une personne sous contrat CAPE peut également être employée dans une société en redressement ou en liquidation judiciaire en reprise d'activité. » Vous démarrez ou reprenez une entreprise dans un quartier prioritaire de la politique de la ville (QPPV) » Vous bénéficiez de la prestation partagée d'éducation de l'enfant (PreParE).

Annexe 6 : Les prestations sociales pour les femmes entrepreneurs au Royaume-Uni

New Enterprise Allowance (NEA)

L'allocation britannique de création d'entreprise NEA aide les citoyens britanniques à créer ou à développer leur entreprise ou, si les demandeurs sont des travailleurs indépendants, à démarrer leur activité. L'aide NEA permet de bénéficier d'un mentorat et d'une allocation pour aider à démarrer une activité en indépendant. Les critères d'éligibilité sont les suivants : le demandeur doit avoir plus de 18 ans, peut être bénéficiaire des allocations sociales et chômage telles que l'Universal Credit, le Jobseeker's Allowance ou l'Employment and Support Allowance, ou le demandeur est un parent isolé, malade ou avec un handicap. Un mentor NEA apporte aide et conseils pour créer une entreprise et démarrer les opérations commerciales. La condition est que le mentor NEA ait approuvé le plan de développement. Un demandeur qui remplit les conditions peut bénéficier d'une allocation hebdomadaire s'élevant jusqu'à 1 274 £ sur 26 semaines. Il peut également demander un prêt pour assurer les coûts de démarrage si l'entreprise existe depuis moins de deux ans. Pour demander la NEA, le demandeur doit d'abord contacter son conseiller Jobcentre Plus (équivalent britannique du Pôle emploi), qui évaluera le projet d'entreprise et aidera à réaliser la demande en cas d'éligibilité. Les demandeurs doivent donc se connecter à leur compte Universal Credit. Si un demandeur souffre d'un handicap ou d'un problème de santé, il peut bénéficier d'une aide supplémentaire via l'aide d'accès à l'emploi Access to Work.

<https://www.gov.uk/moving-from-benefits-to-work/starting-your-own-business>

<https://www.gov.uk/sign-in-universal-credit>

<https://www.gov.uk/contact-jobcentre-plus>

<https://www.gov.uk/access-to-work>

Universal Credit

Universal Credit a été introduit dans le cadre de la réforme du système des prestations sociales au Royaume-Uni, conformément à la loi sur la réforme des prestations sociales (Welfare Reform Act) de 2012. Cet organisme a été lancé le 29 avril 2013 avec un certain nombre de problèmes dans les premières phases de sa mise en œuvre, mais est pleinement en vigueur depuis 2020. Universal Credit a remplacé six allocations existantes, notamment : Child Tax Credit (crédit d'impôt pour enfants), Housing Benefit (aide au logement), Income Support (aide aux revenus), Income-based Jobseeker's Allowance (JSA) (allocation chômage basée sur les revenus), Income-related Employment and Support Allowance (ESA) (allocation complémentaire et de soutien à l'emploi) et Working Tax Credit (crédit d'impôt pour les personnes actives). Ce dispositif a introduit une nouvelle allocation dans le cadre d'une refonte majeure du système des prestations sociales. Aussi, Universal Credit est une aide au coût de la vie, dont le montant est généralement payé chaque mois.

Si le bénéficiaire est en emploi, le montant versé par l'Universal Credit dépend de ses revenus. Ainsi, le paiement de l'Universal Credit est réduit progressivement à mesure que les revenus augmentent. Pour chaque livre gagnée, le montant de l'Universal Credit est réduit de 63 pence. Par exemple, si une personne bénéficiaire a un enfant et reçoit une aide au logement via l'Universal Credit et touche un salaire de 500 £ pendant la période d'évaluation, alors l'aide aux revenus est de 292 £. Autrement dit, une personne bénéficiaire peut gagner 292 £ sans qu'aucune somme ne soit déduite. Pour chaque livre des 208 £ restantes, 63 pence sont déduits du montant de l'Universal Credit. Soit $208 \text{ £} \times 0,63 \text{ £} = 131,04 \text{ £}$. Cela signifie que le total des revenus de la personne bénéficiaire sur un mois peut être de 500 £ et les 131,04 £ déduites du paiement de l'Universal Credit.

De nombreuses personnes bénéficiant de l'Universal Credit sont des travailleurs indépendants, mais il n'y a pas de revenu minimum pour les allocataires travaillant en indépendants. Les personnes qui commencent leur activité en indépendant bénéficient d'une période de lancement d'un an avant l'application de cette règle. Ainsi, les bénéficiaires de l'Universal Credit installés en indépendants doivent déclarer leurs revenus et leurs dépenses chaque mois, et leur bénéfice réel est pris en compte lors du calcul de leur paiement.

positifs pour les entreprises.

- » Regulations Negative: Mentions of these including maternity, taxes, tax exemptions as bad for businesses.
- » Policy Regional: Good regional policy/strategy to support and encourage women entrepreneurs.
- » Policy National: Good national policy/strategy to support and encourage women entrepreneurs.
- » Policy Gender Blind: Gender blind policy/strategy which may or may not discourage women entrepreneurs.
- » Role Models: Mentions these in ecosystems.
- » Role Models Lack: Lack of these in ecosystems for women's businesses.
- » Role Models Plenty: Plenty of these in ecosystems for women's businesses.

