

Haute Ecole
« ICHEC – ECAM – ISFSC »



Enseignement supérieur de type long de niveau universitaire

L'impact de la mixité dans l'accompagnement sur le réseau personnel des femmes entrepreneures

Mémoire présenté par :

Lisa PLUME

Pour l'obtention du diplôme de :

Master en gestion de l'entreprise

Année académique 2023-2024

Promoteur :

Killian LAFONT

Boulevard Brand Whitlock 6 - 1150 Bruxelles

Remerciements

En préambule, je tiens à remercier toutes les personnes qui ont contribué à ce mémoire.

Tout d'abord, je remercie mon promoteur, Monsieur Killian LAFONT, de m'avoir guidée dans les réflexions qui ont permis d'aboutir à ce travail. Ses retours et son expertise sur l'entrepreneuriat m'ont fortement aidée tout au long de la rédaction.

Je remercie également toute l'équipe opérationnelle du Réseau Entreprendre Bruxelles, mon lieu de stage, et particulièrement Madame Laurie DELRUE, ma maître de stage. Elles m'ont fourni un terrain propice pour l'élaboration du mémoire et m'ont apporté l'aide dont j'avais besoin, notamment pour me mettre en contact avec certaines femmes entrepreneures interrogées dans ce mémoire.

Je souhaite exprimer ma gratitude envers toutes les femmes entrepreneures qui ont accepté de prendre part aux entretiens. Leurs réponses m'ont été très utiles et indispensables à la rédaction de ce travail.

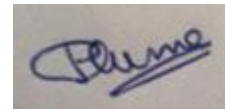
Enfin, je voudrais remercier ma famille pour les encouragements et la motivation qu'ils m'ont apportés afin que je puisse venir à bout de ce mémoire. Ils ont su me témoigner leur soutien tout au long de mes études. C'est donc également grâce à eux si j'en suis là aujourd'hui.

Déclaration sur l'honneur sur le respect des règles de référencement et sur l'usage des IA génératives

« Je soussigné, PLUME, Lisa, Master 2, déclare par la présente que le travail ci-joint respecte les règles de référencement des sources reprises dans le règlement des études en signé lors de mon inscription à l'ICHEC (respect de la norme APA concernant le référencement dans le texte, la bibliographie, etc.) ; que ce travail est l'aboutissement d'une démarche entièrement personnelle; qu'il ne contient pas de contenus produits par une intelligence artificielle sans y faire explicitement référence. Par ma signature, je certifie sur l'honneur avoir pris connaissance des documents précités et que le travail présenté est original et exempt de tout emprunt à un tiers non-cité correctement. »

Date : 21 mai 2024

Signature

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Plume', is shown within a rectangular frame.

Avant-propos

Ce mémoire a été écrit dans le cadre d'un stage réalisé au Réseau Entreprendre Bruxelles. J'ai eu l'opportunité de faire partie de l'équipe opérationnelle durant plusieurs mois dans un but principal de participer à la mise en place d'un programme pour les femmes entrepreneurs, « Selfmade ».

Cela fait maintenant quelques années que je me suis découvert un intérêt tout particulier pour l'entrepreneuriat et cet intérêt m'a poussé à en faire le sujet de ce mémoire. C'est une thématique que j'ai adoré approfondir en me confrontant directement à la réalité du terrain grâce à mon stage. J'ai en effet eu la chance de faire des rencontres inspirantes et d'échanger sur des sujets intéressants qui ont participé à ma réflexion tout au long de ce travail.

Écrire un mémoire est un long chemin qui n'est pas toujours simple mais je suis très heureuse de pouvoir vous proposer aujourd'hui le résultat de plusieurs mois de travail.

Je vous souhaite une bonne lecture !

Table des matières

Introduction générale.....	7
Partie I : Revue de la littérature	8
1. Femmes entrepreneures : définitions et situation actuelle.....	8
1.1 Définitions.....	8
1.2 L'entrepreneuriat des femmes dans le monde.....	9
1.3 L'entrepreneuriat des femmes à Bruxelles.....	10
2. Les motivations entrepreneuriales des femmes.....	12
3. La théorie du genre	13
4. Les freins et obstacles : la nécessité d'être accompagnée.....	14
5. L'accompagnement entrepreneurial	18
5.1 L'écosystème entrepreneurial.....	18
5.2 L'accompagnement entrepreneurial en général.....	20
5.3 Les spécificités des accompagnements mixtes et de femmes	23
6. Le réseautage/networking	28
7. Conclusion.....	31
Partie II : Méthodologie	32
1. Introduction.....	32
1.1 Les interviews exploratoires	32
1.2 Les entretiens de récolte de données	32
2. Les participantes	33
3. Le guide d'entretien.....	36
4. La collecte de données	37
Partie III : La présentation et l'analyse des données	39
1. L'importance du réseau	39
2. Hypothèse n°1	41
3. Hypothèse n°2	47
4. Hypothèse n°3	55
5. Hypothèse n°4	64
6. Hypothèse n°5	69
Partie IV : Limites et biais.....	73
Partie V : Recommandations	75
Conclusion générale	76
Bibliographie.....	77

Liste des figures et tableaux

Figure 1: Répartition des revenus en entrepreneuriat en fonction du genre	11
Figure 2: Le modèle d'accompagnement LORA.....	22
Tableau 1: Répartition des hommes et des femmes par secteur d'activité en entrepreneuriat.....	16
Tableau 2: Liste des participantes aux entretiens qualitatifs	35

Introduction générale

Chaque fois que vous voyez une entreprise qui réussit, dites-vous que c'est parce qu'un jour quelqu'un a pris une décision courageuse - Peter Drucker.

Entreprendre, c'est choisir le chemin semé d'embûches et de difficultés. Entreprendre, c'est prendre le risque de trébucher de nombreuses fois. Entreprendre, c'est parfois se retrouver seul face à des problèmes que personne d'autre ne peut comprendre. Oui, entreprendre, c'est tout ça. Mais entreprendre, c'est aussi affirmer sa vision, faire preuve d'un courage inégalable et découvrir un monde passionnant et enrichissant. Faire le choix d'emprunter cette voie incertaine, c'est devenir maître de son avenir professionnel.

Pour accompagner les entrepreneurs dans leur parcours instable, des structures d'accompagnement et des réseaux ont vu le jour en Belgique, comme à l'étranger (Constantinidis, 2010). Ces organismes ont pour objectif premier d'aider les entrepreneurs à prospérer.

Mais tous les entrepreneurs affrontent-ils les mêmes risques ? Certains ne doivent-ils pas faire face à des freins qui sont inconnus pour les autres ? Dans ce contexte, n'est-il pas pertinent de distinguer le cas particulier des femmes entrepreneures, celles qui, même face à des obstacles parfois colossaux, décident de s'armer de davantage de courage pour entreprendre ?

Pour considérer le cas particulier de la femme entrepreneure, les structures d'accompagnement et les réseaux ont muté pour faire naître des organismes à destination de celle-ci (Messeghem, 2021). Aujourd'hui, deux types d'organismes d'accompagnement prospèrent : les structures mixtes et celles composées uniquement de femmes.

Une question de recherche servira de fil conducteur tout au long de ce mémoire. Celle-ci s'est dessinée grâce aux recherches théoriques qui ont été effectuées. « **La mixité de genre dans les structures d'accompagnement et les réseaux influence-t-elle le réseau personnel des femmes entrepreneures ?** »

Pour répondre à cette question, des hypothèses vont être formulées dans la partie théorique de ce travail. Ces dernières seront vérifiées grâce à une étude qualitative effectuée sur vingt femmes entrepreneures accompagnées.

Dans la suite de ce mémoire, une première partie posera tout d'abord le cadre grâce à une **revue de littérature** qui reprend toute la théorie nécessaire à la compréhension du sujet de l'accompagnement des femmes entrepreneures. La deuxième partie expliquera la **méthodologie** utilisée pour tenter de répondre à la question de recherche avancée. Celle-ci reprendra toutes les informations en lien avec la récolte de données, du choix du type d'étude au guide d'entretien en passant par les participantes. La partie la plus conséquente de ce mémoire permettra une **analyse détaillée des réponses obtenues lors des entretiens menés**. Pour clôturer, les **limites et biais** seront énoncés avant de partager des **recommandations** pour les entrepreneures, mais également pour de potentielles futures recherches.

Partie I : Revue de la littérature

Plonger dans la théorie est indispensable pour cerner la problématique et tous les éléments qui l'entourent. La première partie de ce mémoire concernera donc la revue de la littérature. Celle-ci développera tout d'abord le concept de la femme entrepreneure en donnant différentes définitions ainsi qu'en explicitant la situation actuelle dans le monde et plus spécifiquement en Belgique, à Bruxelles. Ensuite, les motivations à entreprendre spécifiquement pour une femme seront abordées. Par la suite, les différences entre les genres du point de vue entrepreneurial seront analysées dans le but principal de mettre en perspective les freins et obstacles particuliers que rencontre la femme entrepreneure. Cela mettra en lumière l'importance de l'accompagnement entrepreneurial qui conclura cette revue de la littérature en définissant l'accompagnement et en l'explicitant. Cette partie terminera par développer l'accompagnement spécifique pour les femmes entrepreneures.

1. Femmes entrepreneures : définitions et situation actuelle

Pour aborder le concept clé de la femme entrepreneure de manière correcte, il est important de **définir ce qu'est une « femme entrepreneure »**. Ce premier point partagera **différentes définitions** trouvées au sein de la littérature avant d'analyser **l'état de la situation de l'entrepreneuriat des femmes** dans le monde à l'aide de plusieurs données chiffrées dans le but d'avoir un aperçu global de la situation. Finalement, la situation en Belgique et plus spécifiquement à Bruxelles sera développée.

1.1 Définitions

Le premier élément important à souligner est que les premières études sur l'entrepreneuriat ne faisaient pas de distinction spécifique entre les hommes et femmes entrepreneurs. Selon Abousaid (2023), c'est à partir de 1976 que les premières études ont analysé l'entrepreneuriat des femmes comme étant un sous-domaine de l'entrepreneuriat. C'est en effet à cette date qu'il s'est vu attribué son premier article, écrit à l'époque par Schwartz (1976). Ce sous-domaine a par la suite été étudié de nombreuses fois depuis 1976. Cela fait donc **plus de quarante ans que les chercheurs s'intéressent à ce domaine particulier**, le différenciant de l'entrepreneuriat en général. Le sujet de la recherche abordait essentiellement les femmes démarrant et/ou dirigeant leurs entreprises. Les conclusions données par Schwartz à cette époque étaient que les motivations des femmes à créer leurs entreprises de même que leurs qualités entrepreneuriales étaient relativement similaires à celles des hommes entrepreneurs. Il avait tout de même souligné une différence majeure entre les hommes et femmes entrepreneurs en affirmant que celles-ci faisaient face à davantage d'obstacles, et plus particulièrement en ce qui concerne l'obtention de crédits. Cette barrière va alors impacter négativement le succès entrepreneurial de ces femmes (Abousaid, 2023).

Depuis les premières études, **plusieurs définitions différentes** de la femme entrepreneure ont été données, ce qui complique la tâche de se limiter à une seule option. Pour cerner correctement ce concept, il est important de partager différentes définitions.

« Selon Belcourt (1991), l'entrepreneure est cette femme qui va chercher, en lançant et en gérant sa propre entreprise, une autonomie financière et un épanouissement personnel » (cité par Abousaid, 2023, p.3).

« Une femme entrepreneure se définit comme une femme personne physique, venant d'une situation d'inactivité, de chômage ou de salariée dépendant d'un employeur, qui seule ou en équipe, crée une

nouvelle entreprise indépendante en assumant les responsabilités managériales et les risques qui sont liés à la production de richesse envisagée » (cité par Bouhadjeb & Lachachi Tabet, 2022, p.912).

« Diana LAVOIE décrit la femme entrepreneure, qu'elle a aussi appelée, propriétaire-chef d'entreprise/ ouvrier-firme, propriétaire-dirigeante d'entreprise/ ouvrier firme manager ou encore femme chef d'entreprise/ Business women : « La femme qui, seule ou avec un ou des partenaires, a fondé, acheté ou accepté en héritage une entreprise, qui en participe quotidiennement à sa gestion courante » (cité par Bouhadjeb & Lachachi Tabet, 2022, p.912). Abousaid (2023) cite la même définition.

Les femmes entrepreneures peuvent également être vues comme étant : « Des femmes passionnées et déterminées qui ont choisi de créer leur entreprise ou travailler à leur compte pour avoir le contrôle sur les décisions, et gérer leur temps avec un sentiment de flexibilité, exploiter au maximum leurs capacités et les compétences avec un objectif personnel de se réaliser à travers ce projet de vie » (cité par Bouhadjeb & Lachachi Tabet, 2022, p.913).

Abousaid (2023) de son côté, cite également une autre définition : « Dans un sens similaire, le Groupe Canadien de Travail sur l'Entrepreneuriat Féminin considère l'entrepreneure toute femme qui prend des risques financiers pour créer ou acquérir une entreprise, et qui la dirige de manière innovatrice et créatrice en développant de nouveaux produits et en exploitant de nouveaux marchés » (cité par Abousaid, 2023, p.3).

Ce qui est donc important de retenir de toutes ces définitions est que **la femme entrepreneure est une femme qui va créer une nouvelle entreprise/riche et cela en prenant des risques** (Abousaid, 2023 et Bouhadjeb & Lachachi Tabet, 2022). Bouhadjeb & Lachachi Tabet (2022) précisent que cette femme est **innovante, indépendante et responsable**.

Il est important de ne pas négliger le cas des entreprises familiales où les femmes et les hommes possèdent le capital, ensemble, de même que les entreprises dont les fondateurs et gérants sont une femme et son mari/conjoint. Dans ces cas précis, l'entreprise ainsi que le capital ne sont pas uniquement détenus par la femme entrepreneure mais elle a tout de même une part et une influence non négligeable (Abousaid, 2023).

Un dernier point à aborder dans cette première partie de cadre théorique concerne **l'hétérogénéité des femmes entrepreneures**. En effet, selon Berbar Berrached & Tabet Aouel (2022), ces femmes ne constituent pas un groupe homogène dans le sens où elles diffèrent les unes par rapport aux autres tant dans leurs caractéristiques personnelles, dans le type d'entreprise créé que dans le type de financement qu'elles vont tenter de dénicher. Et cette précision est à prendre en considération tout le long de ce mémoire, qui n'a pas pour but, via les recherches, de généraliser toute la communauté des femmes entrepreneures.

1.2 L'entrepreneuriat des femmes dans le monde

Depuis plusieurs années, l'entrepreneuriat des femmes est promu dans de nombreux pays pour augmenter les chances et réduire les inégalités. Ces pays bénéficient eux-mêmes de cette tendance économiquement parlant, car une croissance leur est permise. Cette volonté d'inciter les femmes à créer leurs entreprises a eu comme principale conséquence positive une augmentation d'entrepreneures ces dix dernières années (Brière et al., 2020).

Bullough et al. (2022) partagent les résultats du rapport 2018/2019 du « Global Entrepreneurship Monitor » (GEM) qui comptabilise, parmi les 59 économies mondiales, 231 millions de femmes ayant lancé ou travaillé dans le secteur des affaires. Pour chiffrer plus précisément, selon Messegheem (2021), en France, les femmes entrepreneures représentent 40% des créations d'entreprise. Czerwinska et al. (2022) ajoutent qu'en Europe, le pourcentage d'entreprises créées par les femmes ne dépasse pas plus d'un tiers du total des créations d'entreprises. Alors que les femmes entrepreneures produisent deux fois plus de profit par dollar investi, elles possèdent moins de capitaux pour l'investissement que les hommes.

Selon SPF Economie (2023), c'est en Amérique du Nord où la différence entre le nombre d'indépendantes et le nombre d'indépendants est la plus faible. En effet, dans cette région du monde, le nombre d'indépendantes s'élève à 44,17% tandis que les indépendants représentent donc de leur côté 55,83% du total. A contrario, l'écart est plus important dans les pays candidats à l'Union Européenne, le pourcentage d'indépendantes est comptabilisé à 18,97% contre 81,03% d'indépendants.

Pour s'intéresser brièvement à la situation en général de la croissance de l'entrepreneuriat dans le monde, Santoni (2016) relève que **le nombre d'entreprises créées par des femmes est inférieur au nombre d'entreprises créées par leurs homologues masculins** et cela est valable dans tous les pays. Mais l'autrice rejoint Bonnier et al. (2023) en affirmant que l'entrepreneuriat des femmes croît davantage que celui des hommes. Cette tendance est à nuancer, car elle ne reflète pas la situation internationale. Selon Brière et al. (2020), au Canada par exemple, l'inverse se produit avec une progression plus importante pour les hommes que pour les femmes.

1.3 L'entrepreneuriat des femmes à Bruxelles

Afin d'avoir une vision globale de l'entrepreneuriat des femmes en Belgique, et plus particulièrement à Bruxelles, le baromètre de l'entrepreneuriat féminin 2023 par Bonnier et al. (2023) sera utilisé dans cette partie. Les auteurs précisent utiliser le terme d'indépendantes dans le baromètre et incluent une marge d'erreur de 4,53%. La collecte de données pour ce baromètre est basée sur des données statistiques provenant de différentes sources (comme Statbel, INASTI, SPF Economie,...) ainsi que sur une enquête réalisée par l'organisme bruxellois Women in Business.

Pour commencer, **à Bruxelles, il y a 30 874 indépendantes** (ce qui représente 28,9% de la totalité des indépendants) de moins de 65 ans (ce chiffre ne prenant pas en compte les aidantes) par opposition à 75 832 indépendants (71,1%). Selon Bonnier et al. (2023), malgré le fait que les indépendants sont plus nombreux que les indépendantes, l'évolution de celles-ci augmente de manière plus rapide par rapport à celle de leurs homologues masculins. En effet, entre 2018 et 2021, la croissance du nombre d'indépendantes représente 12,6% tandis que celle des indépendants progresse moins rapidement, en s'élevant à 9,8%. Cette tendance se retrouvait également en Wallonie (+10,9% pour les indépendantes contre +5,7% pour les indépendants) et en Flandre (+13,8% pour les indépendantes contre +12,3% pour les indépendants). Il est important de préciser qu'il s'agit majoritairement du nombre des indépendantes à titre complémentaire qui croît, davantage que celui des indépendantes à titre principal.

Concernant la répartition, **les indépendantes à titre principal** représentent 73,1% tandis que celles à **titre complémentaire** constituent 26,7%. Malgré tout, entre 2018 et 2021, la croissance des indépendantes à titre complémentaire a augmenté plus rapidement (+19%) que celle des

indépendantes à titre principal (+10,7%). Les indépendants de leur côté sont moins nombreux à effectuer une activité d'indépendant à titre complémentaire – un indépendant sur sept contre une indépendante sur quatre (Bonnier et al., 2023).

Pour les revenus, comme cela peut être observé sur le graphique ci-dessous, **les indépendants s'avèrent être plus nombreux à gagner un salaire plus élevé que leurs homologues féminines**. Les indépendants gagnent davantage que les indépendantes lorsque le revenu est supérieur à 10.000 euros par an. De plus, une grande partie des indépendantes (39,3%) gagnent moins que 5000 euros par an contre 29% pour les hommes indépendants (Bonnier et al., 2023).

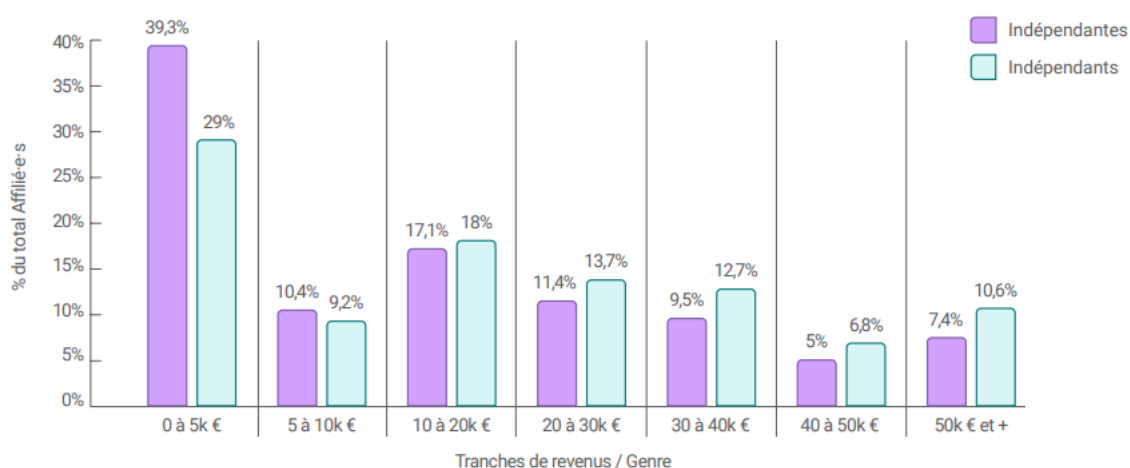


Figure 1: Répartition des revenus en entrepreneuriat en fonction du genre

Source : Bonnier, H., Kamali, A., Plumier, V., & Surny, S. (2023). Baromètre de l'entrepreneuriat féminin. *Répartition des indépendant.e.s bruxellois.es selon le genre et la tranche de revenus (€)*, p.10.

Les auteurs du baromètre, Bonnier et al. (2023), analysent également **le taux de survie** des indépendants et indépendantes à Bruxelles. Entre 2016 et 2021, sur cent activités créées par des indépendantes, 44,8% d'entre elles subsistaient encore contre 43,2% pour les activités créées par leurs homologues masculins. Les pourcentages de comparaison sont donc relativement similaires dans ce cas. Les auteurs identifient une fragilité du statut d'indépendant car ils le comparent au pourcentage de survie des entreprises belges sans employés qui de son côté est beaucoup plus élevé et représente pas moins de 65,8%.

Pour clôturer ce point, une **carte d'identité de l'indépendante Bruxelloise** est également partagée dans ce baromètre. Celle-ci affirme que le profil type de l'indépendante correspond à une femme âgée de 41 ans (moyenne d'âge des indépendantes Bruxelloises), belge, française, roumaine ou/et italienne (plus d'une indépendante sur trois s'avère être de nationalité étrangère), vivant à Uccle (le pourcentage d'indépendantes dans cette commune représentant plus de 10% tout comme la commune de Woluwe-Saint-Pierre et Watermael-Boitsfort) et ayant fait des études supérieures. Le secteur d'activité dans lequel cette femme a entrepris peut concerner la profession libérale ou intellectuelle, les pans du commerce couvrant l'HoReCa, les divertissements, la banque et les assurances. De plus, la forme juridique de l'entreprise de l'indépendante type est cheffe d'entreprise à la tête d'une PME en personne physique (Bonnier et al., 2023).

2. Les motivations entrepreneuriales des femmes

Maintenant que la situation des femmes entrepreneures a été développée, il est utile tout d'abord de distinguer les différents types d'entrepreneures et cela en analysant **les diverses motivations** de ces femmes entrepreneures. En effet, à ce niveau-là également, une différence avec leurs homologues masculins est présente. Deux types de motivations sont généralement repérés : l'entrepreneuriat par nécessité (facteurs « push ») et celui par opportunité (facteurs « pull ») (Bouhadjeb & Lachachi Tabet, 2022).

Premièrement, **les facteurs « push »** sont liés à un manque dans le revenu familial. Ce manque peut être dû à la hausse du niveau des ménages ou cela peut concerner une situation de femmes célibataires, veuves ou divorcées (Bouhadjeb & Lachachi Tabet, 2022). Selon Bouhadjeb & Lachachi Tabet (2022), les femmes peuvent également décider de lancer leurs propres entreprises dans le cas où elles ne sont pas satisfaites de leur travail en tant qu'employées (cela peut avoir de nombreuses causes comme de mauvaises conditions de travail, des horaires non suffisamment flexibles, une différence salariale importante entre hommes et femmes,...). Un autre facteur « push » concerne le taux de chômage. Si celui-ci est élevé dans un pays, cela peut également motiver les femmes à lancer leurs activités (Bouhadjeb & Lachachi Tabet, 2022). Strawser et al. (2021), de leur côté, chiffrent cette motivation en affirmant que le pourcentage de femmes se lançant dans l'entrepreneuriat par nécessité est au moins trente pourcents plus important comparé à celui des hommes.

Deuxièmement, selon Bouhadjeb & Lachachi Tabet (2022), les caractéristiques des **facteurs « pull »** sont quant à elles liées à un besoin d'indépendance, d'accomplissement et également au fait que les entrepreneurs et entrepreneures refusent de travailler pour quelqu'un d'autre, d'être sous les ordres d'une autre personne. Il est d'ailleurs à noter que le facteur d'indépendance constitue l'un des seuls facteurs reliant les femmes et hommes entrepreneurs. Néanmoins, une différence peut tout de même être remarquée d'après les auteurs. Pour les femmes, devenir entrepreneure signifie avoir des horaires moins stricts, ce qui leur permet de gérer plus efficacement leur équilibre vie privée-vie professionnelle. De leur côté, les hommes entrepreneurs lancent leurs activités en majeure partie pour gagner un salaire plus important (Bouhadjeb & Lachachi Tabet, 2022).

Finalement, il est important également de différencier les **mompreneures**, une catégorie spécifique d'entrepreneures, qui, une fois dans leur rôle de mère, vont décider de créer une entreprise pour répondre à un besoin lié à ce rôle. Cette catégorie d'entrepreneures peut être séparée des deux autres types de motivation. Pour les femmes, qui sont également mères, devenir entrepreneure permet de concilier plus facilement leur vie privée et professionnelle, transformant leur situation en un contexte et une motivation pour leur projet (Brière et al., 2020).

Pour définir le terme de mompreneurs, voici une définition donnée par Baudy (2022) « Les mompreneurs se définissent comme des mères créant leur entreprise en lien avec leur maternité (coach parental ou en développement personnel, création d'habits pour enfants, location de matériel de puériculture, boutiques en ligne, communication web ou encore graphisme) » (Baudy, 2022, p.131). Le terme mompreneur a été formé avec l'association de deux mots : « mom » - pour maman- et « -preneure » qui constitue la compression du mot « entrepreneur » (Baudy, 2022).

Brière et al. (2020) précisent que les mompreneures vont davantage viser des entreprises qui peuvent être gérées via le commerce en ligne. Ce type de commerce leur confère une plus grande indépendance et flexibilité. Lorsque les femmes deviennent de jeunes mamans, il devient plus difficile pour elles de

retrouver un emploi (en raison des contraintes supplémentaires de la maternité). Un autre élément positif lié à leur vie privée est qu'elles seront également plus disponibles pour leur rôle de mère. Ces auteurs ajoutent qu'il est important de nuancer ce point car être entrepreneure requiert beaucoup de temps et cela même si le travail est effectué depuis la maison, il faut qu'elles soient souvent disponibles pour leurs clients malgré tout.

Les résultats de l'enquête à Bruxelles menée par Bonnier et al. (2023) montrent, de leur côté, que **les motivations à entreprendre sont relativement similaires, qu'il s'agisse d'un homme ou d'une femme**. La première motivation concerne le fait de pouvoir décider pour soi-même, suivi par le fait de travailler à un rythme qui leur convient ainsi que pour les indépendants hommes, le fait d'avoir un meilleur salaire. Finalement, en troisième position, la possibilité de trouver un meilleur équilibre est au même stade pour les indépendantes que celle d'avoir un meilleur salaire.

3. La théorie du genre

Pour ce mémoire, il va être utile de distinguer ce qui différencie les hommes des femmes dans le contexte de l'entrepreneuriat. **La théorie du « genre »** est abordée dans la littérature et sera donc expliquée en quelques mots dans ce mémoire avant de développer le rôle des genres et de finalement tomber dans les **freins et obstacles** rencontrés par les entrepreneurs, hommes ou femmes, et ensuite plus spécifiquement par les femmes entrepreneures elles-mêmes.

Premièrement, il est nécessaire d'aborder brièvement **la théorie du « genre »**. Celui-ci fait référence à une différence qui existe entre les hommes et les femmes selon leurs attributs biologiques en soulignant que la société attribue des rôles tant aux hommes qu'aux femmes enseignés par l'éducation et la culture. Cela a lieu tout au long de la vie des individus et dès leur plus jeune âge, tout en supposant que ces attributs sont acquis dès la naissance (Abousaid, 2023). De facto, les comportements féminins seront rattachés aux femmes tandis que les comportements masculins caractériseront davantage les hommes. Par conséquent, « la notion de genre renvoie aux constructions sociales et culturelles du féminin et du masculin, des rôles respectifs de l'un et l'autre sexe, des compétences attribuées aux hommes et femmes qui se construisent autour des différences biologiques des femmes et des hommes » (Abousaid, 2023, p.7).

Avant d'aborder les freins et obstacles, il est important de comprendre pourquoi les femmes entrepreneures vont en rencontrer davantage que les hommes en reliant cela au rôle des genres. Bullough et al. (2022) identifient **les attentes liées au rôle du genre** auxquelles les femmes doivent faire face tout au long de leur vie. En effet, par le passé, la femme devait rester à la maison pour s'occuper du travail domestique ainsi que des enfants tandis que l'homme était chargé de ramener l'argent en travaillant à l'extérieur de la maison. Et cette vision a eu un impact sur les opportunités des femmes à générer un revenu (Bullough et al., 2022).

Lorsque l'on étudie l'entrepreneuriat des femmes, le sujet de **la vie privée** est davantage abordé que pour les hommes entrepreneurs et cela est dû à la société et à ses attributions de rôles (Brière et al., 2020). La femme porte toujours **la charge mentale** la plus importante, incluant une grande partie des charges domestiques. La charge mentale peut être définie « comme étant le travail de gestion, d'organisation et de planification qui est à la fois intangible, incontournable et constant, et qui a pour objectif la satisfaction des besoins de chacun et la bonne marche de la résidence » (Brière, Poroli & Tremblay, 2020, p.18).

Selon Bullough et al. (2022), **les attentes du rôle du genre féminin ont créé des discriminations pour les femmes entrepreneures**. En effet, lorsqu'il est question de leadership, les femmes sont moins susceptibles d'être vues comme étant adaptées pour ce rôle contrairement à leurs homologues masculins. La raison principale est que leur rôle de genre ne colle pas avec les caractéristiques du leadership. Et cela va créer des obstacles pour les entrepreneures, car les comportements des individus vont être plus négatifs envers ces femmes.

Bullough et al. (2022) abordent la pensée du « think-leader, think-male » qui indique que le chef présumé sera un homme car il possède les caractéristiques masculines indispensables pour le leadership. Ces caractéristiques concernent l'indépendance, la domination et l'assertivité. Les femmes au contraire, sont davantage susceptibles de se voir attribuer des caractéristiques féminines comme la compassion et la communauté, ce qui n'est pas considéré comme étant suffisamment adapté pour l'entrepreneuriat.

Il est intéressant dans ce contexte de distinguer **les caractéristiques féminines** des femmes ainsi que **les caractéristiques masculines** des hommes. Bullough et al. (2022) partagent la pensée de plusieurs auteurs et constatent que les femmes avec des caractéristiques masculines ou androgynes ont une probabilité plus importante de faire croître leur projet entrepreneurial. Dans ce cas-ci, les auteurs prouvent donc que ce n'est pas tant d'être un homme qui avantage dans le parcours entrepreneurial, mais plutôt de posséder les caractéristiques masculines - qui sont généralement automatiquement attribuées aux hommes. A contrario, le fait de posséder des caractéristiques féminines est souvent vu comme étant incompatible avec l'entrepreneuriat et les femmes sont celles qui vont être perçues comme possédant ces caractéristiques (Bullough et al., 2022).

Les auteurs partagent la vision de différents pays et une différence notable peut être remarquée entre les Etats-Unis et l'Inde. Aux États-Unis, les caractéristiques qui sont rattachées à un entrepreneur sont davantage masculines. Cela va avoir pour conséquence que les hommes sont perçus comme des entrepreneurs car leur choix de carrière est davantage en adéquation avec ces caractéristiques masculines, ce qui n'est pas le cas des femmes. Tandis qu'en Inde, la société confère autant les caractéristiques masculines que féminines aux entrepreneurs, ce qui implique que les hommes tout comme les femmes sont perçus comme potentiel candidat pouvant se lancer dans l'entrepreneuriat (Bullough et al., 2022).

Néanmoins, lorsque la femme entrepreneure se développe dans un environnement où des caractéristiques masculines sont nécessaires pour devenir entrepreneur, celle-ci, qui sera considérée comme n'ayant pas ces caractéristiques, devra faire face à de nombreuses discriminations de la part des différents acteurs du marché. Castellaneta et al. (2020) identifient notamment les investisseurs, les consommateurs et les employés. En effet, les investisseurs seront dans ce cas moins susceptibles de placer des fonds dans les entreprises créées par des femmes et du côté des fournisseurs et des « venture capitalists », les femmes entrepreneures auront moins de chance d'obtenir des crédits par rapport aux entrepreneurs hommes.

4. Les freins et obstacles : la nécessité d'être accompagnée

Lorsqu'un individu, qu'il soit un homme ou une femme, décide de se lancer dans l'entrepreneuriat, il devra faire face à **différentes barrières**. Khanin et al (2022) identifient ces divers obstacles qui entravent le parcours entrepreneurial d'un individu. Ils expliquent tout d'abord les manquements possibles rendant difficile l'activité entrepreneuriale comme le **manque de socialisation, de soutien, d'éducation**

et d'expérience. Mais ce ne sont pas les seuls freins. En effet, selon les auteurs, il convient également de prendre en compte **les coûts importants pour démarrer une nouvelle entreprise** ainsi qu'un **environnement défavorable.**

Castellaneta et al. (2020) appuient cette pensée notamment en relevant **la difficulté de trouver les ressources dont l'entrepreneur aura besoin lors du lancement de son projet.** Convaincre les potentiels investisseurs (comme la famille, les amis et les investisseurs professionnels) lui demandera beaucoup de temps et d'énergie. De plus, même une fois la phase de lancement passée, l'entrepreneur n'est pas à l'abri de voir son entreprise échouer et cela en raison du fait que l'exploitation, la gestion et l'expansion de sa nouvelle entreprise représentent d'importantes difficultés.

Mais il est tout de même important de distinguer les freins de l'homme entrepreneur de ceux de la femme entrepreneure. En effet, Castellaneta et al. (2020) soulignent que **les femmes entrepreneures rencontrent des difficultés particulières et cela en raison de leur genre.**

Pour saisir l'impact des discriminations de genre, lorsque l'on s'intéresse aux nouvelles entreprises, il convient de souligner que celles créées par des femmes sont en sous-représentation comme indiqué par Castellaneta et al. (2020). Les auteurs spécifient également que la disparité est encore plus présente lorsqu'il s'agit des nouvelles entreprises présentant un fort potentiel de croissance.

Avoir accès à l'information est primordial pour démarrer une activité entrepreneuriale à succès et c'est là que le bât blesse pour les femmes entrepreneures selon Abousaid (2023). Celles-ci ne sont **pas socialisées de la même manière que les hommes entrepreneurs** et cela va avoir un impact négatif sur les opportunités qu'elles peuvent percevoir (Abousaid, 2023).

Selon Lebègue (2015), les entrepreneures sont **moins présentes dans les activités de networking** et par conséquent **possèdent moins de connaissances utiles à la création et à l'expansion d'une entreprise.** Les obstacles de rejoindre un réseau que Brière et al. (2020) identifient, concernent les responsabilités familiales, la distance géographique et également un accès moins important à l'information. S'il y a moins de femmes entrepreneures dans les réseaux, cela n'est donc pas parce que cela ne les intéresse pas, ni par manque de besoin (Brière et al., 2020). Santoni (2016) précise que les hommes entrepreneurs entrent plus facilement dans des réseaux d'affaires formels que leurs homologues féminines. Une des raisons majeures est qu'avant de se lancer dans le monde de l'entrepreneuriat, ils ont proportionnellement exercé davantage de postes à responsabilités.

Ensuite, de nombreuses recherches prouvent que les femmes entrepreneures rencontrent des **difficultés d'accès au financement** (Bouhadjeb & Lachachi Tabet, 2022). Dans la plupart des cas, les femmes vont avoir recours à leur cercle proche (famille et amis) pour financer leur activité. Berbar Berrached & Tabet Aouel (2022) appuient ce point en affirmant que les femmes entrepreneures préfèrent utiliser leurs ressources propres plutôt que celles des acteurs du marché. Santoni (2016) évoque la raison de vouloir protéger sa famille.

Il arrive néanmoins que ces entrepreneures fassent appel à des ressources en dehors de leur cercle, mais c'est toujours par nécessité et pour de modestes sommes (Bouhadjeb & Lachachi Tabet, 2022). En effet, les femmes entrepreneures tentent d'éviter de s'endetter plus que nécessaire. Bouhadjeb & Lachachi Tabet (2022) soulignent **le côté prudent de la femme entrepreneure** et cela, comme l'affirme Santoni (2016), dans le but de protéger sa famille ou par crainte d'un refus du prêt. Ces mêmes auteurs citent la pensée de Zouiten & Levy-Tadjine (2005) qui maintiennent que les entrepreneures sont

défavorisées lorsqu'elles obtiennent un crédit à la création, qui peut par ailleurs être octroyé dans des conditions moins avantageuses que celles de leurs homologues masculins.

Pour donner un exemple, les femmes se voient attribuer de moindres montants pour l'investissement en capital plus modestes que leurs homologues masculins. De plus, les prêts bancaires sont également concernés car elles peuvent en décrocher moins (Bullough et al., 2022). Pour chiffrer, « elles sont très peu nombreuses à bénéficier du capital-risque puisque seulement 0,1% des entreprises créées par les femmes en bénéficient contre 1% des entreprises détenues par les hommes » (Lebègue, 2015, p.112). En prenant la totalité des investissements du capital-risque dans les start-ups en Europe, en 2022, seulement 0,9% ont été destinés à des entreprises fondées uniquement par des femmes (PitchBook, 2023). Il est important de remarquer qu'il a tout de même augmenté ces dernières années.

Selon Berbar Berrached & Tabet Aouel (2022), **ce frein d'accès au financement entraînera des répercussions sur le choix des secteurs dans lesquels les femmes décideront d'entreprendre**. Les femmes entrepreneures vont se tourner vers des secteurs qui sont moins rentables financièrement, comme le secteur des services et de la vente au détail. Et le choix de ces secteurs est non seulement dû aux problèmes de financement mais également car elles font face à des difficultés pour rentrer dans les réseaux d'affaires. Par conséquent, les femmes entrepreneures entreprennent beaucoup moins dans le secteur fortement technologique (Berbar Berrached & Tabet Aouel, 2022).

Pour mieux visualiser les écarts importants pouvant toujours être observés en fonction des secteurs d'activités, le tableau ci-dessous reprend la répartition des femmes et des hommes propriétaires d'entreprises par secteur d'activité en France.

Tableau 1: Répartition des hommes et des femmes par secteur d'activité en entrepreneuriat

Secteur d'activité	Part des femmes	Part des hommes
Santé humaine et action sociale	75%	25%
Autres services aux ménages	72%	28%
Industrie	55%	45%
Enseignement	52%	48%
Information et communication	25%	75%
Transports et entreposage	7%	93%
Construction	2%	98%
Ensemble	40%	60%

Source : Messegheem, K. (2021). 10 idées clés sur l'accompagnement entrepreneurial. *Part des créatrices par secteur d'activité*, p.85.

Comme il est possible d'observer sur ce tableau, **la majorité des entrepreneures se situent dans le domaine de la santé humaine et de l'action sociale, suivie de près par le domaine des autres services aux ménages**. Les secteurs dans lesquels elles sont le moins présentes sont la construction et les transports. Le domaine de l'information et de la communication est également composé majoritairement d'hommes.

Selon Brière et al. (2020), qui partagent des recherches effectuées en Belgique et en France, **le choix du secteur d'activité dans lequel les femmes vont entreprendre est toujours très conditionné par les réalités de genre**. De plus, le mythe selon lequel toute personne avec un désir d'entreprendre a accès

à tous les secteurs d'affaires est faux car les femmes entrepreneures n'ont pas facilement accès aux secteurs d'activités dans lesquels elles sont le moins présentes.

La famille et les proches de la femme entrepreneure peuvent également être vus comme un obstacle pour la création d'entreprise de celle-ci (Berbar Berrached & Tabet Aouel, 2022). Si la femme entrepreneure ainsi que son cercle proche vivent dans un environnement socioculturel composé d'idées préconçues sur le rôle et la place de la femme dans la société, cela entravera le parcours de celle-ci. Néanmoins, cette idée est à nuancer. La famille et les proches peuvent effectivement être un frein important pour la femme entrepreneure **mais ils peuvent également être la raison d'une création d'entreprise et même aider celle-ci à expandre son activité** (Berbar Berrached & Tabet Aouel, 2022). Bullough et al. (2022) identifient également la motivation et le support qu'apportent la famille et les amis pour aider la femme entrepreneure à atteindre ses objectifs.

Un **autre obstacle** concerne davantage la vie privée de la femme entrepreneure et plus particulièrement **l'équilibre entre la vie privée et la vie professionnelle**. En effet, Bouhadjeb & Lachachi Tabet (2022) partagent le résultat d'une enquête qui prouve que 36% des femmes entrepreneures rencontrent des difficultés à équilibrer leur vie professionnelle et familiale. Castellaneta et al. (2020) évoquent également de leur côté le manque de temps pour les femmes entrepreneures, notamment au début de leur parcours entrepreneurial. Et cela représente une des plus grandes difficultés pour les entrepreneures et va impliquer certains sacrifices, comme une structure de petite taille (Bouhadjeb & Lachachi Tabet, 2022).

Ce frein est également mentionné par Berbar Berrached & Tabet Aouel (2022) qui complètent en affirmant que la femme entrepreneure va faire passer ses plans familiaux (comme la naissance d'un enfant) devant ses ambitions professionnelles, contrairement à son homologue masculin. Cette priorité familiale aura un impact négatif majeur sur son potentiel entrepreneurial. De plus, malgré le fait que les écarts commencent à baisser, la femme est encore beaucoup plus impliquée que l'homme dans les tâches domestiques, ce qui peut avoir un impact considérable sur le parcours entrepreneurial de celle-ci (Brière et al., 2021).

Cet obstacle concernant la vie privée a un impact sur la création d'entreprise mais pas seulement. D'après Santoni (2016), en cas de conflit vie privée-vie professionnelle, les femmes entrepreneures vont privilégier le fait de faire des adaptations qui vont contraindre les possibilités de croissance de leur entreprise.

Berbar Berrached & Tabet Aouel (2022) évoquent également une étude réalisée aux Etats-Unis et en Belgique qui démontre différents problèmes comme notamment une **lacune dans les compétences de gestion**. Ils ajoutent que les femmes ont **plus de risques de faire face à une insuffisance de reconnaissance et de soutien et également un manque de fonds au lancement de l'entreprise**.

Un dernier obstacle intéressant à mentionner concerne **le manque de confiance en soi** (Lebègue, 2015). Il a été démontré que les créatrices d'entreprise croient moins en leur capacité à réussir dans le monde de l'entrepreneuriat que leurs homologues masculins. Et cela peut être observé dès les études. De nombreuses étudiantes « limitent leurs aspirations de carrières entrepreneuriales parce qu'elles sentent qu'elles n'ont pas les compétences requises » (Lebègue, 2015, p.112). Et cela aura un impact tant sur leur volonté d'entreprendre que sur la prise de décision une fois l'étape de la création passée (notamment en limitant la croissance de leur entreprise en raison d'une peur liée à une perte de

contrôle). Lebègue (2015) affirme donc que, **la plupart du temps, les femmes fondent des petites entreprises**. Pour illustration, en France, parmi toutes les entreprises créées par des femmes, seulement 8,5% compteraient plus de dix salariés (Santoni, 2016).

Certains freins et obstacles spécifiques aux indépendantes sont abordés dans le baromètre de l'entrepreneuriat effectué par Bonnier et al. (2023) et cela est intéressant de les mettre en perspective avec les freins développés dans la littérature, vus précédemment. Premièrement, le niveau de connaissance que les indépendantes estiment disposer en moyenne s'élève à 5.3/10, atteignant tout juste la moyenne. Cette note augmente pour les indépendants pour s'élever à 6.1/10. Cela vient donc confirmer le fait que les femmes entrepreneures ont un problème de confiance en elles. Néanmoins, il est dans ce cas légèrement plus important que leurs homologues masculins. Un problème au niveau de la recherche du financement est également ressorti de ce baromètre et cela, car les indépendantes s'avèrent être moins conseillées. De plus, Bonnier et al. (2023), cite également le problème de la connaissance partielle des sources de financement existantes pour ces femmes.

Pour **résumer** les principales spécificités des femmes entrepreneures sur lesquelles de nombreux auteurs s'accordent, **les entreprises créées par les femmes sont plus petites, agissent majoritairement dans le secteur des services et avec des liquidités moindres** (Santoni, 2016).

Ce point sur les freins et obstacles met donc en lumière la nécessité pour une femme - et également pour un homme - d'être accompagné durant son parcours entrepreneurial (Messeghem, 2021).

5. L'accompagnement entrepreneurial

« Ne vous contentez pas de survoler les obstacles – apprenez à les surmonter » - Mary Kay Ash.

Pour pallier les freins se présentant à l'entrepreneure, Berbar Berrached & Tabet Aouel (2022) proposent **la solution de l'accompagnement entrepreneurial**. Celui-ci se présente comme un avantage clé pour les entrepreneurs en général et donc cela pourrait aider les femmes entrepreneures à passer outre certains des freins auxquels elles sont confrontées. Dans ce point, l'accompagnement entrepreneurial en général sera tout d'abord abordé, incluant donc autant les hommes que les femmes, une première spécification sera ensuite faite pour distinguer l'accompagnement des femmes entrepreneures pour finalement traiter de la thématique de l'accompagnement entrepreneurial des femmes en Europe et en Belgique.

Avant de décrire plus en détail l'accompagnement entrepreneurial, il convient de décrire ce qu'est un **écosystème entrepreneurial**, grâce à la définition de Messeghem (2021). Cet écosystème représente le niveau macro, national. L'écosystème de l'accompagnement entrepreneurial se situe à un niveau méso, davantage régional. Et le dernier niveau, le microsystème, représente lui, l'espace d'une organisation (Messeghem, 2021).

5.1 L'écosystème entrepreneurial

Un écosystème d'affaires peut être défini comme étant « une communauté économique soutenue par l'interaction d'individus et d'organisations (Moore, 1993). Il se comprend comme une variété d'acteurs en interaction au sein d'une même aire géographique. Ce système d'interdépendance génère des effets sur les possibilités d'action et les trajectoires empruntées par les acteurs impliqués » (Marin, A., Benedic, M. et al, 2022, p.8). D'après Messeghem (2021), c'est en 2010 que le concept d'écosystème

entrepreneurial s'est davantage répandu grâce aux travaux d'Isenberg (2010). Ce concept renvoie au contexte, aux acteurs et à leurs échanges.

L'entrepreneur peut voir l'écosystème entrepreneurial comme étant un panel de ressources dans lesquelles il peut puiser pour mener à bien son projet de création d'entreprise. Ces différentes ressources peuvent toucher à différents domaines : scientifique, financier ou de conseil. Elles peuvent également concerner des outils et de la méthodologie. Il est important que les échanges que l'entrepreneur entretient avec les différentes parties prenantes de l'écosystème soient qualitatifs (Marin et al., 2022).

Ces échanges peuvent être vus comme un réseau personnel qui est défini comme étant « l'ensemble des individus ou organisations qui ont joué un rôle, positif ou négatif, lors de la création et du démarrage de l'entreprise, que ce soit passivement, réactivement ou proactivement, que cela ait été suscité explicitement par l'entrepreneur ou pas » (Marin, A., Benedic, M. et al, 2022, p.8). Ces relations vont permettre à l'entrepreneur un support non négligeable dans son parcours entrepreneurial.

Pour qu'un écosystème entrepreneurial soit efficace, Messeghem (2021) identifie six dimensions.

Tout d'abord, une **culture propice** qui permet une tolérance à l'échec de même qu'une reconnaissance de la prise de risque. Cette culture devra également relater des « success stories » entrepreneuriales.

Des **politiques** et un leadership encourageants sont nécessaires et non négligeables pour que l'entrepreneur puisse se développer dans des conditions favorables. Pour atteindre cela, l'implémentation de dispositifs et d'incitations peut aider à accéder à une vision stratégique territoriale.

La mise à disposition d'une variété de **financements** adéquats aidera à la réussite des projets entrepreneuriaux. Les différents acteurs du financement peuvent aider le projet à se développer et croître grâce notamment à des prises de participation qui auront un impact sur la gouvernance de l'entreprise.

Le **capital humain** a également un rôle important à jouer dans l'écosystème entrepreneurial. Celui-ci se doit d'être qualitatif pour une bonne transmission des connaissances et technologies via des collaborateurs compétents.

La cinquième dimension concerne des **marchés ouverts** aux nouveaux projets. Le problème de ceux-ci est qu'ils font face à des difficultés et cela en raison d'un manque de légitimité. Des solutions existent néanmoins comme la présence d'« early adopters », des législations appropriées ainsi que le soutien de la part des grandes entreprises (notamment pour les collaborations).

Pour la dernière dimension, les **soutiens institutionnels et infrastructurels** sont d'une importance capitale. Ces soutiens peuvent être des incubateurs et des accélérateurs qui ont le rôle d'aligner leurs objectifs avec la vision stratégique du territoire, dans le but d'assurer une cohérence et une efficacité.

Le rôle de l'entrepreneur dans cet écosystème est lui aussi crucial. Il participe à la dynamique entrepreneuriale grâce à ses actions (Messeghem, 2021). Marin et al. (2022) précisent de leur côté qu'il est important que l'entrepreneur soit prêt à tester son projet auprès des différentes parties prenantes composant l'écosystème entrepreneurial.

5.2 L'accompagnement entrepreneurial en général

Brière et al. (2020) partagent cette **définition de l'accompagnement entrepreneurial** : « un processus organisé par une tierce partie, s'inscrivant dans la durée et permettant à un (ou à des) porteur(s) de projet ou un (ou des) entrepreneur(s) de bénéficier d'une dynamique d'apprentissage (formation, conseil...), d'un accès à des ressources (financières, informationnelles...), d'une mise en réseau, de services (administratifs, hébergements, etc.) et d'une aide à la décision (coaching, mentorat...) » (Brière et al., 2020, p.83). La pensée de Messeghem (2021) vient compléter cette définition. En effet, il ajoute que le but des structures d'accompagnement est de favoriser l'émergence et la réussite des projets entrepreneuriaux. Pour arriver à cela, il est nécessaire de mettre en place des conditions propices.

Bakkali et al. (2011) précisent que les structures d'accompagnement vont apporter un contexte propice pour les entrepreneurs accompagnés et cela grâce à l'environnement de sécurité. Elles vont offrir différents services et les mettre en lien avec d'autres pairs. Les **bénéfices** que peut apporter une structure d'accompagnement concernent la transmission de compétences, l'accroissement de la légitimité, l'amélioration de la réputation et finalement le support à l'émergence d'opportunités.

Pour retracer brièvement **l'histoire des structures d'accompagnement entrepreneurial**, les premières ont été fondées vers la fin des années 1950 en Amérique, aux Etats-Unis. Le but premier de cette apparition était de soutenir la croissance économique du pays et cela en aidant les entreprises qui présentaient des lacunes. Par la suite, la France a suivi ce mouvement et a vu ses premières structures d'accompagnement apparaître dans les années 1970 (Messeghem, 2021). Depuis ces années-là, de nombreux changements ont bousculé ces structures. Elles ont dû se spécialiser pour prendre en compte la diversité des profils (étudiants, parents, entrepreneurs hybrides,...) mais également changer leurs méthodes afin d'éviter de mettre le business plan au centre de leurs préoccupations et davantage favoriser l'agilité des entrepreneurs. Il est finalement important de préciser que l'accompagnement entrepreneurial est dynamique. Marin et al. (2022) rejoignent ce point en affirmant que les structures s'adaptent en fonction des différents profils d'entrepreneurs auxquels elles font face.

Lebègue (2015) différencie les divers profils qui existent parmi les entrepreneurs et qui influencent par conséquent le besoin de l'accompagnement. Il existe plusieurs types d'entrepreneurs comme les éco-entrepreneurs, les mompreneurs, les jeunes, les entrepreneurs par nécessité,... et ces catégories d'entrepreneurs ont des besoins différents les uns des autres. **Il est donc nécessaire de prendre en compte leurs spécificités et de mettre en place des dispositifs davantage personnalisés** (Lebègue, 2015).

La spécificité qui est prise en compte dans ce mémoire concerne donc celle des femmes entrepreneures.

De plus, les acteurs traditionnels ont vu naître de **nouvelles structures qui proposaient des services variés** comme des incubateurs, accélérateurs et même des espaces de travail partagé (Brière et al., 2020). Messeghem (2021) précise que, de nos jours, l'apparition de ces nouveaux espaces de travail, comme le coworking, menace les structures d'accompagnement. En effet, ces nouveaux espaces ne sont pas élaborés dans un souci d'accompagnement mais ils offrent néanmoins des services se rapprochant de ceux des structures de base comme le réseautage, les échanges de bonnes pratiques et une proximité entre les créateurs d'entreprise (Messeghem, 2021).

Selon Messeghem (2021), il existe **différentes formes d'accompagnement** qui peuvent être regroupées en huit formes principales :

- Le **coaching** : l'entrepreneur va être aidé par un coach qui possède une expérience dans un domaine précis et cela dans le but de l'aider à accroître son potentiel et son savoir-faire pour le bénéfice de son projet.
- Le **counseling** : cette pratique est davantage axée sur la psychologie et le social. L'accompagnant a pour but d'aider l'entrepreneur à surmonter ses souffrances psychologiques ou sociales.
- Le **conseil** : se concentre davantage sur l'aide à la décision. Dans ce cas de figure, le consultant aura pour mission de soutenir l'entrepreneur qui traverse une période caractérisée par l'apparition d'un problème. Il va avoir pour objectif d'aider celui-ci à trouver une solution.
- Le **tutorat** : cela implique une fonction de formation (en partageant des pratiques professionnelles) et de socialisation (en établissant ou transmettant une identité professionnelle). Cette approche d'accompagnement est présente dans les dispositifs de formation en alternance.
- Le **mentorat** : cette forme d'accompagnement concerne l'accompagnement intergénérationnel dans lequel un novice et un guide expérimenté sont mis en relation dans un objectif d'aide et d'apprentissage.
- La **médiation sociale** : permet d'établir un dialogue en cas de problèmes ou litiges. Dans ce cas-ci, il est indispensable de faire appel à un tiers (le médiateur) et également de se trouver dans des lieux où la prise de parole ne sera pas entravée.
- Le **compagnonnage** : fait également appel à l'intergénérationnel en permettant une relation d'apprentissage, pratique et transmission entre un maître et un novice. La solidarité est un pan important.
- Le **parrainage** : concerne autant le professionnel que le social. Un expert va épauler un novice pour que celui-ci puisse avoir accès à un univers socioprofessionnel et cela dans le but de combler une insuffisance de capital social et/ou financier. Le parrainage peut être vu comme étant similaire au mentorat mais il en est différent car il s'engage davantage dans un système d'insertion. Une dimension intergénérationnelle est également présente.

Brière et al. (2020) nuancent en précisant que toutes les formes d'accompagnement ne sont pas à voir comme étant totalement indépendantes les unes des autres car elles peuvent s'associer. Néanmoins, toutes ne sont pas adaptées pour tous et toutes les entrepreneur.e.s. Le ou les système(s) d'accompagnement choisi(s) peut (peuvent) dépendre de différents éléments comme la nature du projet de l'entrepreneur, mais également des caractéristiques de l'entrepreneur lui-même (Messeghem, 2021).

D'après Messeghem (2021), le processus de l'accompagnement entrepreneurial relie **quatre dimensions** : l'entrepreneur, le projet, l'accompagnateur et l'écosystème entrepreneurial. Ces dimensions sont reprises dans la figure ci-dessous.

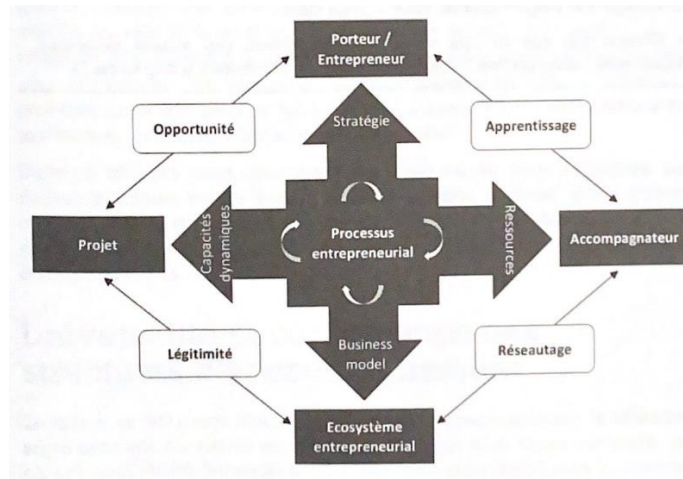


Figure 2: Le modèle d'accompagnement LORA

Source : Messeghem, K. (2021). 10 idées clés sur l'accompagnement entrepreneurial. *Modèle d'accompagnement LORA*, p.39.

La relation entre le porteur de projet et le projet concerne le concept de la cocréation. Le porteur de projet, une fois l'idée trouvée, doit identifier l'opportunité tout en prenant en compte la demande potentiellement existante du marché. Pour cette relation, l'accompagnement peut se concentrer sur la phase de l'idéation. Lors de cette phase, un outil utile et populaire peut être utilisé ; il s'agit du Business Model Canvas (Messeghem, 2021).

La relation entre l'entrepreneur et l'accompagnateur sera utile pour l'entrepreneur qui pourra augmenter sa réserve de savoir. Cette relation va donc concerner en partie l'apprentissage qui peut se traduire par des formations ou un accompagnement par les pairs. Ce qui est important dans cette dynamique est que le porteur de projet soit aidé à devenir plus autonome (Messeghem, 2021).

Ensuite, **la relation entre l'accompagnateur et l'écosystème entrepreneurial** inclut également le réseautage : la possibilité pour l'entrepreneur d'accéder à des réseaux professionnels. Ceux-ci peuvent être composés d'autres entrepreneurs mais également des réseaux de financement (Messeghem, 2021). Un point spécifique sur le networking sera développé plus loin dans ce travail (cf. infra p.29)

Finalement, **la relation entre projets et écosystème entrepreneurial** porte sur le concept de légitimité de l'offre envers les parties prenantes du marché. Celles-ci peuvent concerner la demande ou encore les apporteurs de ressources. C'est dans cette relation que la légitimité des structures d'accompagnement joue un rôle crucial car si elles sont légitimes, elles vont à leur tour pouvoir apporter de la légitimité aux entreprises qu'elles accompagnent (Messeghem, 2021). Marin et al. (2022) abordent également cette question de la légitimité. Celle-ci sera apportée à l'entrepreneur si la structure d'accompagnement l'aide à s'insérer dans son environnement. Ce qui permettra par la suite à l'entrepreneur de créer et consolider des relations utiles au développement de son projet.

Un autre point important abordé par Marin et al. (2022) concerne la question de **l'intentionnalité de l'entrepreneur**. Selon ces auteurs, pour qu'un accompagnement soit pertinent en termes d'efficacité, il est nécessaire d'identifier l'intentionnalité de l'entrepreneur qui est la plupart du temps négligé par les structures d'accompagnement. Se concentrer uniquement sur le produit ou service proposé par l'entrepreneur est une erreur. Il est important de préciser qu'il arrive souvent que l'entrepreneur lui-

même ne soit pas éclairé sur son intentionnalité. Il peut alors être pertinent de l'encourager à y mettre des mots pour qu'il puisse correctement s'en rendre compte. Cela pourra également se révéler bénéfique pour les structures d'accompagnement. En effet, celles-ci éviteraient de se retrouver avec un projet qui n'est en rien le reflet de son porteur et qui sera par la suite très rapidement abandonné par celui-ci.

Déceler l'intentionnalité permet d'identifier d'une part la cohérence interne du projet (en révélant les motivations de l'entrepreneur à entreprendre) et d'autre part, elle permet une meilleure communication du projet envers les parties prenantes (ce qui est relié à la cohérence externe). En effet, en posant des mots sur son intentionnalité, l'entrepreneur sera d'autant plus en mesure de convaincre autrui (Marin et al., 2022).

5.3 Les spécificités des accompagnements mixtes et de femmes

Pour introduire cette partie sur l'accompagnement des femmes entrepreneures, Santoni (2016) affirme que venir en aide à ces femmes et les soutenir dans leur parcours entrepreneurial serait grandement bénéfique pour la croissance de l'économie car les entrepreneures s'avèrent devenir de plus en plus la puissance motrice de nombreuses économies.

La réflexion peut alors se poser afin de savoir si les femmes entrepreneures tireraient davantage de bénéfices d'un accompagnement mixte ou d'un accompagnement exclusivement composé de femmes. Ce point a donc pour but de développer les spécificités des deux types d'accompagnement.

5.3.1 *Les spécificités de l'accompagnement exclusivement de femmes*

Selon Lebègue (2015), l'accompagnement des femmes entrepreneures est un sujet qui n'a pas beaucoup été étudié dans la littérature. La plupart de ces études ont été faites dans les pays d'Europe de l'Ouest. La raison est que les pouvoirs publics de cette région du monde ont analysé l'intérêt de développer des dispositifs spécialement conçus pour les entrepreneures. Une différence majeure qui peut être relevée concernant ces études concerne la manière pour arriver à intégrer le genre dans l'accompagnement. En effet, certains penchent en faveur de dispositifs d'accompagnement spécifiques pour les femmes tandis que d'autres sont pour le fait de prendre en compte la problématique du genre dans les dispositifs d'accompagnement généraux, arguant une difficulté pour les structures spécifiques d'avoir une reconnaissance suffisante (Lebègue, 2015).

Malgré cela, Bueno Merino & Duchemin (2018) citent quelques recherches, datant de la fin du vingtième siècle, qui statuaient que les femmes n'avaient pas besoin d'un accompagnement qui leur était exclusivement dédié. Depuis, certains chercheurs se sont à nouveau penchés sur la question pour affirmer que « la femme potentiellement créatrice se sentira plus à l'aise pour poser toutes les questions à d'autres femmes, notamment celles ayant trait à la conciliation entre sa vie professionnelle, personnelle, sociale et familiale » (Bueno Merino & Duchemin, 2018, p.91).

Bueno Merino & Duchemin (2018) établissent **cinq points qui différencient les hommes et femmes entrepreneurs, liés dans ce cas-ci à l'accompagnement**, lors de la création d'entreprise. Premièrement, les femmes accordent une importance particulière aux conséquences sur sa famille que leur entreprise va avoir, et notamment l'impact financier. Deuxièmement, lorsque les femmes se lancent dans la création de leur entreprise, elles ont tendance à garder l'emploi qu'elles occupent. Cela montre une

prudence et une peur de l'échec plus importants que les hommes entrepreneurs. Troisièmement, la période d'essai avant que les femmes ne décident de s'engager pleinement dans l'entrepreneuriat est plus longue que pour leurs homologues masculins. Quatrièmement, les femmes entrepreneures utilisent moins de fonds à la création que les hommes. Finalement, les entreprises fondées par des femmes vont généralement croître de manière plus faible que celles des hommes, mais elles présentent également une meilleure stabilité et un plus petit taux d'échec (Bueno Merino & Duchemin, 2018).

Messeghem (2021) identifie également de son côté la spécificité de l'accompagnement des femmes entrepreneures. Les Etats-Unis ont été l'un des premiers pays à créer des programmes de soutien spécifiques pour les entrepreneures vers les années 1970. Il précise qu'il est important de spécifier que les structures d'accompagnement pour les femmes entrepreneures ne doivent pas davantage propager les stéréotypes déjà existants. Selon Brière et al. (2020), certaines structures d'accompagnement pour les entrepreneures font tout de même l'objet d'une stigmatisation, repoussant certaines femmes à vouloir en faire partie.

Messeghem (2021) analyse les **trois directions sur lesquelles l'accompagnement pour les femmes entrepreneures doit avoir un impact.**

Tout d'abord, la structure d'accompagnement doit **permettre un dialogue ouvert entre les femmes entrepreneures** et cela dans le but de favoriser l'esprit entrepreneurial. Les discussions entre femmes donnent la possibilité de déconstruire les représentations de genre, mais également de stimuler leur engagement pour l'entrepreneuriat. Un point important concerne également la possibilité pour les femmes de se visualiser, de manière publique, dans leur fonction de dirigeante d'entreprise. Cela peut avoir un impact positif sur leur acte entrepreneurial et sur leurs doutes (Messeghem, 2021).

Ensuite, selon Messeghem (2021), les entrepreneures pouvant faire **face à des difficultés pour réseauter** (cf. supra p.15), la structure d'accompagnement peut **leur venir en aide** pour cette préoccupation. En effet, elle peut aider à accéder à des réseaux plus influents, à développer des relations professionnelles et cela en les épaulant dans leur réseautage. Les nouveaux réseaux auxquels les entrepreneures ont la possibilité d'accéder peuvent être physiques ou virtuels (Messeghem, 2021).

Finalement, comme énoncé plus haut dans les freins et obstacles, les femmes entrepreneures éprouvent des **difficultés pour décrocher des financements** (cf. supra p.15). Malgré l'existence de dispositifs aidant à pallier ce problème, il est nécessaire que les femmes entrepreneures profitent d'un meilleur accompagnement pour être mieux renseignées et pour développer plus de connaissances dans ce domaine. Les représentations des acteurs du financement doivent également changer (Messeghem, 2021). Par ailleurs, Messeghem (2021) suggère la solution de l'implémentation d'un index égalité hommes-femmes concernant les conditions d'allocation des crédits.

Brière et al. (2020) développent également ce concept d'accompagnement entrepreneurial spécifique pour les femmes entrepreneures en précisant que **les structures d'accompagnement classiques sont davantage orientées pour les hommes entrepreneurs**, ne convenant donc pas à ces femmes qui doivent alors s'adapter dans un modèle de « norme » qui ne leur convient pas.

Brière et al. (2020) proposent **trois processus d'accompagnement spécifiques pour les femmes entrepreneures**. Ces processus peuvent alors aider davantage les entrepreneures et favoriser l'entrepreneuriat des femmes.

Le premier concerne le **processus primaire (protéiforme)** qui regroupe différents types d'accompagnement déjà existant comme le mentorat ou encore l'accompagnement par les pairs. Celui-ci va permettre de combler les besoins spécifiques des femmes entrepreneures. Il va prendre en compte les dimensions autres que le business en visualisant davantage l'entrepreneure en tant que personne. Le soutien offert par cet accompagnement sera donc plus de l'ordre de l'émotionnel et peut par exemple concerner l'équilibre vie professionnelle-vie privée (Brière et al., 2020).

Les deux autres processus sont donc des **processus secondaires et se réfèrent au processus séquentiel et hybride**. Le premier offre la possibilité d'un encadrement mixte et/ou en lien avec le genre, et peut être individuel et/ou collectif. Cet accompagnement se construit par rapport aux préférences de l'accompagnée. Le processus hybride de son côté, concerne le fait d'alterner entre des sessions en présentiel (face à face) et des sessions en distanciel (via le numérique). Ce dernier type d'accompagnement a l'avantage principal de permettre une meilleure organisation du temps (Brière et al., 2020).

Brière et al. (2020) précisent que ces trois processus peuvent avoir lieu en même temps ou à la suite l'un de l'autre.

Selon Brière et al. (2020), **un accompagnement par les pairs peut être bénéfique** pour les femmes et encore plus si le pair est également une femme entrepreneure. De nombreuses structures offrent un accompagnement par des personnes qui ne sont pas entrepreneurs. Cela est un point noir, car il y a une volonté forte des porteuses de projet d'avoir de l'aide de la part d'autres entrepreneurs qui ont traversé le même parcours. Et le fait que celles-ci soient des femmes permet aux créatrices d'entreprise d'échanger sur des types de sujets plus spécifiques dont elle aurait eu plus de difficultés à parler avec un entrepreneur - cela incluant particulièrement l'équilibre vie privée-vie professionnelle. Cela va également permettre de faire ressortir des rôles modèles pour les porteuses de projet. Faire face à un rôle modèle est bénéfique pour les femmes entrepreneures qui vont alors pouvoir davantage se visualiser dans leur futur professionnel. Un échange informel, via par exemple des espaces de travail collaboratifs, dans ce cas est également bénéfique (Brière et al., 2020).

Un dernier point abordé par Brière et al. (2020) sur l'accompagnement des femmes entrepreneures est lié à la **collaboration des différentes structures d'accompagnement présentes sur le marché**. Cette collaboration permettrait aux entrepreneures de bénéficier de suivis différents de la part de différents acteurs et cela soit dans le même temps, soit à la suite l'un de l'autre. Passer d'une structure à une autre en serait alors facilité. En France et au Québec, ce type d'interaction existe mais n'est pas généralisé à tout le pays.

Concernant **les bénéfices de faire partie d'une structure exclusivement composée de femmes**, cela peut aider la femme entrepreneure à avoir **plus confiance en elle** et à **diminuer les freins psychologiques** auxquels elle est confrontée. Ces structures se penchent davantage également sur des **sujets plus spécifiques aux femmes entrepreneures** comme l'estime des capacités entrepreneuriales et le développement de la confiance en soi (Bueno Merino & Duchemin, 2018). Bueno Merino & Duchemin (2018) précisent également qu'au début du processus entrepreneurial, la peur de l'échec est beaucoup plus présente chez les femmes entrepreneures que chez leurs homologues masculins. Certaines femmes éprouvent alors le besoin d'être rassurée en discutant avec d'autres femmes via un cercle de confiance créé au sein d'une structure de femmes. Et cela aura pour conséquence positive d'accroître la confiance entrepreneuriale.

Les réseaux peuvent également être considérés par les femmes comme un nouvel investissement qui leur demandera beaucoup de temps alors que celles-ci ont déjà de nombreux rôles à jouer quotidiennement. Tout cela explique la nécessité de développer des réseaux qui s'intéressent davantage aux besoins de ces femmes (Brière et al., 2020).

Des interviews exploratoires ont été menées auprès des trois répondantes afin de relever les potentielles problématiques du terrain, utiles à la formulation de la question de recherche et des hypothèses.

La répondante n°1 (2024) rejoint ce point en affirmant que d'après ce qu'elle a pu observer, les femmes entrepreneures se dirigent vers une structure d'accompagnement de femmes pour parler avec des personnes qui traversent les mêmes défis, comme la charge mentale. Selon elle, les femmes se sentent plus en confiance de poser des questions et de discuter avec d'autres femmes. Elle ajoute : « quand on fait des workshops financiers, il y en a pas mal qui viennent me dire à la fin du workshop que s'il y avait eu des hommes, elles n'auraient pas osé poser toutes les questions, parce qu'elles ne se seraient pas senties légitimes, elles auraient eu peur d'avoir l'air bêtes » (Répondante n°1, 2024). La répondante n°3 (2024) la rejoint car, selon elle, les réseaux féminins peuvent aider la femme à être dans un cocon et à prendre confiance en elle, en apprenant à se mettre en avant et s'exprimer.

Un autre des bénéfices majeurs de l'accompagnement exclusivement pour les femmes concerne le fait qu'il peut **remettre en question les préjugés de genre et aider à passer outre deux freins à l'entrepreneuriat des femmes** : la culpabilité en cas de problème à gérer vie professionnelle et vie privée et un petit capital relationnel (Bueno Merino & Duchemin, 2018).

Une **première hypothèse** vient se dessiner. En effet, selon les auteurs et les interviews exploratoires effectuées, il est important de considérer les défis liés spécifiquement au fait d'être une femme entrepreneure au sein des structures d'accompagnement et des réseaux. Cela amène donc à l'hypothèse suivante :

Hypothèse 1 : Les structures d'accompagnement et les réseaux composés exclusivement de femmes favorisent le partage d'expériences liées aux défis auxquels les femmes entrepreneures sont confrontées.

Dans l'analyse de cette hypothèse, une partie sur le **soutien** ressenti sera abordé. Cela aura pour but de déterminer si ce partage d'expériences peut influencer le soutien émotionnel, en tant que femme, et professionnel, en tant qu'entrepreneure, que vont ressentir les femmes entrepreneures dans les structures.

Néanmoins, même dans les cercles de femmes, la bienveillance et la non-compétition que viennent chercher les entrepreneures peuvent se voir entraver si une des femmes présente une personnalité trop forte pour les autres (Bueno Merino & Duchemin, 2018).

Brière et al. (2020) partagent une étude faite sur cinquante entrepreneures de France. De cette étude, il ressort que pour certaines, l'accompagnement exclusif pour les femmes n'est pas la meilleure solution. La mixité étant reconnue comme étant un point important. Pendant que certaines rejettent totalement cette idée de réseaux pour les femmes, d'autres reconnaissent les points positifs que cela pourrait apporter. Cela prouve qu'il est important de distinguer les femmes entrepreneures même entre elles et de ne pas en faire une généralité. En effet, la diversité présente au sein de ces femmes

ainsi que leur contexte entrepreneurial doivent être considérés pour que l'accompagnement entrepreneurial soit qualitatif.

Une **dérive** des structures d'accompagnement exclusivement composées de femmes est relevée par la répondante n°1 (2024) qui évoque que certaines de ces structures vont davantage **propager des stéréotypes** et axer leur accompagnement sur des workshops plus spirituels, moins concrets. Et cela répand le stéréotype que la femme base ses prises de décisions beaucoup moins sur les chiffres.

De plus, Constantinidis (2010) relève le fait que dans les structures d'accompagnement de femmes, les échanges avec l'extérieur, comme les financeurs, étaient plus rares que les structures mixtes et cela a pour conséquence de **limiter l'accès au financement**.

Le baromètre de l'entrepreneuriat féminin aborde également ce sujet de l'accompagnement pour les entrepreneures. Selon l'enquête réalisée par Bonnier et al. (2023), 80% des indépendantes estiment que les initiatives ciblées en faveur de l'entrepreneuriat des femmes sont bénéfiques et particulièrement les réseaux/cercles d'affaires pour les femmes et les coopératives d'activité. En effet, elles précisent que ces premiers offrent la possibilité d'une solidarité plus importante tandis que les coopératives d'activité permettent un cadre structuré et sécurisé.

5.3.2 Les spécificités de l'accompagnement mixte pour les femmes entrepreneures

Bueno Merino & Duchemin (2018) partagent la pensée que certaines femmes sont contre les structures d'accompagnement exclusif de femmes et favorisent celles majoritairement composées d'hommes dans le but d'atteindre l'information à caractère professionnel et forger des contacts d'affaires. Les auteurs citent certaines femmes qui affirment que les réseaux mixtes permettent de « découvrir la manière dont les hommes travaillent [et leur faire prendre conscience] des problèmes rencontrés par les femmes » (Bueno Merino & Duchemin, 2018, p.96). Ces structures permettent en effet d'avoir une complémentarité des manières de voir et de nombreuses riches expériences.

Une structure d'accompagnement **mixte** aiderait également à **diminuer les stéréotypes de genre**. En effet, un environnement composé exclusivement de femmes favoriserait une perception de l'homme plus négative qu'un environnement mixte. Et cela vaut également pour les hommes qui percevraient les femmes de manière plus positive dans un environnement mixte. L'image que les femmes et les hommes ont d'eux-mêmes est également impactée : elle est meilleure dans des structures mixtes. La mixité pourrait donc aider à diminuer les conflits (Bueno Merino & Duchemin, 2018).

Il est donc important de remarquer que l'accompagnement mixte peut également s'avérer particulièrement **bénéfique pour les hommes entrepreneurs** (Bueno Merino & Duchemin, 2018).

Un point noir des structures mixtes est que même s'ils se prétendent mixtes, ils sont **majoritairement composés d'hommes**, ce qui peut paraître difficile pour la femme entrepreneure de trouver sa place (répondante n°1, 2024).

La répondante n°2 (2024) nuance ce point car selon elle, **cette parité dans les structures d'accompagnement reflète l'état de l'entrepreneuriat** car c'est un secteur où il y a une majorité d'hommes et cela est rejoint par la répondante n°3 (2024) qui affirme que selon elle, être dans une structure exclusivement de femmes peut **isoler la femme entrepreneure**, pouvant lui faire rater des opportunités non négligeables, car au plus la diversité est présente au sein de la structure, au plus **les**

opportunités seront larges (répondante n°3, 2024). Les structures d'accompagnement mixtes peuvent donc **outrepasser le côté bloquant** que présentent les structures d'accompagnement de femmes à un certain stade de développement (répondante n°3, 2024).

Ces pensées viennent créer une **nouvelle hypothèse** dans le cadre de ce mémoire. La répondante n°3 (2024) souligne l'importance de la mixité dans les structures d'accompagnement et les réseaux pour saisir les opportunités entrepreneuriales ainsi que le cloisonnement.

Hypothèse 2 : Si la femme entrepreneure intègre une structure d'accompagnement ou un réseau de femmes, alors elle se cloisonnera dans un petit cercle de femmes qui ne lui permettra pas de pleinement saisir les opportunités et qui ne représente pas la réalité du monde entrepreneurial à Bruxelles.

La répondante n°2 (2024) précise que même si la mixité d'un accompagnement est cruciale, certains sujets peuvent être abordés de manière différente selon le genre.

5.3.3 L'accompagnement entrepreneurial des femmes en Europe et en Belgique

Concernant les femmes entrepreneures, **de nombreux réseaux féminins ont vu le jour, et ce, depuis plusieurs années** (Constantinidis, 2022). Constantinidis (2022) donne l'exemple du Luxembourg où existent les différents réseaux suivants : the Federation of Women Entrepreneurs, Women in Business, Femmes Leaders, Zonta Clubs, Girl in tech, Female Entrepreneurship Ambassadors et Mumpreneurs.

En **Belgique**, il existe de nombreux organismes d'accompagnement pour les entrepreneurs, qu'ils soient hommes ou femmes. L'UCM, les guichets d'entreprise et d'économies locales ou encore ILES et Microstart sont des structures qui accompagnent les entreprises en Belgique (hub.brussels, 2023). Réseau Entreprendre est également une structure d'accompagnement qui est présente en Belgique et qui a une implantation à Bruxelles (Réseau Entreprendre Bruxelles, s.d.). Ces structures sont mixtes.

Concernant les réseaux destinés exclusivement aux femmes en Belgique, il en existe de nombreux. Pour en citer quelques-uns, tout d'abord, il y a Diane, Femmes Chefs d'Entreprises ou encore Jump (Constantinidis, 2010).

Il y a également Hors Norme où les femmes peuvent se retrouver entre elles pour discuter, assister à des workshops ou des talks (Hors norme, s.d.). Ensuite, Wowo est le premier réseau pour les créatrices d'entreprises et porteuses de projets en Belgique. Celui-ci compte plus de 15 000 membres en Belgique où les valeurs concernent le partage d'informations, des témoignages,... (hub.brussels, 2024).

Pour conclure, ce point du mémoire tend à prouver **qu'en Belgique, de nombreux organismes sont mis en place dans le but d'aider les entrepreneurs à se lancer et cette tendance peut être retrouvée à l'international** (Constantinidis, 2010). Cela prouve également qu'il y a une **prise de conscience sur les obstacles que rencontrent les femmes entrepreneures**, vus dans la littérature, lors de leur parcours et une volonté de les surmonter.

6. Le réseautage/networking

Un **sous-domaine de l'accompagnement entrepreneurial** qu'il est important d'aborder dans ce contexte concerne **le networking ou réseau/réseautage** (Aydi & Ben Khala, 2008). En effet, ce mémoire

a pour but de se spécifier davantage sur la partie networking des différentes structures ou réseaux existants mixtes et de femmes.

Clark Muntean & Ozkazanc-Pan (2018) affirment que **les réseaux sociaux d'entrepreneurs sont importants à chaque étape par lesquelles passe un entrepreneur**. Cela est rejoint par Aydi & Ben Khala (2008) car selon eux, les réseaux (appelés networking en anglais) sont un pilier central dans la création d'entreprise dans le sens où **sans les soutiens que ceux-ci peuvent apporter, le processus de création d'entreprise devient plus compliqué**. Pour définir ce concept, « Le réseau est généralement défini comme un ensemble structuré d'acteurs (ou nœuds) connectés par des liens (ou relations) d'un type donné » (cité par Aydi & Ben Khala, 2008, p.5).

Les réseaux existants peuvent être familiaux, sociaux et professionnels (Aydi & Ben Khala, 2008). Ces réseaux vont permettre aux entrepreneurs d'accéder à des ressources, opportunités, informations utiles, skills,... (Clark Muntean & Ozkazanc-Pan, 2018). Le plus important étant qu'ils offrent à l'entrepreneur la possibilité d'accroître leur capital social pour ensuite aider à la croissance de leur entreprise.

Aydi & Ben Khala (2008) distinguent **différents types de réseaux**. Premièrement, une distinction est faite entre les **réseaux égo-centrés** (personnels) et les **réseaux socio-centrés** (complets). Les premiers concernent la création d'un réseau autour d'un seul individu (Ego) autour duquel vont graviter les autres individus (alters) en relation avec l'Ego afin d'obtenir le réseau de relations entre ces individus. Les réseaux complets, au contraire, ne mettent pas en avant un unique individu. Ces types de réseaux sont donc uniquement composés de plusieurs individus (alter) reliés les uns aux autres sans Ego (Aydi & Ben Khala, 2008).

Deuxièmement, Aydi & Ben Khala (2008) distinguent **les réseaux formels des réseaux informels**. Les réseaux formels sont formés avec des organisations portant sur la création d'entreprise comme des cabinets de conseil ou encore des chambres de commerce. Ces types de réseaux portent des liens inter-organisationnels. Clark Muntean & Ozkazanc-Pan (2018) précisent que les réseaux formels sont davantage composés d'hommes blancs. Les réseaux informels de leur côté sont formés via la famille, les collègues, les amis,... portant donc davantage sur les liens personnels (Aydi & Ben Khala, 2008).

Comme mentionné précédemment (cf. supra p.15), les femmes entrepreneures font face à des difficultés pour réseauter et donc l'accompagnement, qu'il soit de femmes ou mixte, peut venir les aider à passer outre cet obstacle mais de manière différente. Constantinidis (2010) affirme que les femmes font face à des difficultés de réseauter et cela au sein même des réseaux d'accompagnement. En effet, elles sont tout d'abord peu présentes dans ces réseaux, qui sont donc majoritairement masculins comme l'énonçait la répondante n°1 (2024), et sont également parfois mises de côté de certains réseaux qualifiés *d'old boy's network*, qui exercent une influence non négligeable dans le secteur des affaires, davantage pour les hommes.

Clark Muntean & Ozkazanc-Pan (2018) rajoutent que **les femmes entrepreneures recherchent davantage à créer des liens relationnels**. Elles vont préférer rendre en aidant les autres femmes plutôt que se focaliser sur la croissance de leur capital social. Constantinidis (2022) partage cet avis et affirme qu'une approche relationnelle va être préférée par les femmes entrepreneures qui vont par conséquent se limiter à un cercle restreint de relations de confiance forte. Mais le résultat de cela sera qu'elles auront moins de contacts divers contrairement à leurs homologues masculins. Cette pensée

est rejointe par Henry (2022) qui affirme que les femmes vont davantage se concentrer sur des réseaux personnels plutôt que des réseaux de business. La raison principale évoquée est qu'elles retrouvent **plus de soutien** dans ce type de réseaux. De plus, les contacts avec d'autres entrepreneures sont un pan important pour celles-ci.

La répondante n°3 (2024) affirme de son côté que, quand les femmes sont réunies uniquement entre elles, une énergie de soutien et de communauté se crée, ce qui ne se retrouve pas forcément dans des réseaux mixtes.

Une structure d'accompagnement composée exclusivement de femmes peut aider celles-ci à **sortir de leur zone de confort plus en douceur**. Ce qui est positif pour celles qui présentent des difficultés à réseauter et à aller vers les autres entrepreneurs (répondante n°1, 2024). La répondante n°1 (2024) précise également qu'il devrait ensuite y avoir une suite et que dès qu'elles se sentent à l'aise avec le fait de réseauter avec des femmes, elles peuvent alors se diriger vers les réseaux mixtes. Les deux autres répondantes (2024) rejoignent toutes les deux ce point car selon elles, un réseau exclusivement féminin peut avoir sa place au tout début du parcours entrepreneurial d'une femme, mais elle devra rapidement se confronter à la mixité qui représente le monde extérieur et donc aller réseauter avec leurs homologues masculins.

Néanmoins, comme l'affirmait la répondante n°1 (2024) (cf. supra p.27), dans un réseau mixte, une majorité d'hommes est présente et cela a un impact sur le réseau/networking de la femme entrepreneure également. La conséquence va être que même lors d'évènements de networking mixtes, s'il y a uniquement quatre ou cinq femmes, celles-ci vont avoir tendance à se regrouper entre elles (répondante n°1, 2024).

Une autre hypothèse vient se créer à la suite de cette théorie. Les auteurs affirment donc que les femmes préfèrent créer des liens forts avec un petit cercle et la répondante n°1 (2024) ajoute par ailleurs qu'il y a de gros risques qu'elles se regroupent entre elles même lorsque la mixité est présente.

Hypothèse 3 : La femme entrepreneure se sent plus en confiance dans une structure d'accompagnement ou un réseau exclusivement de femmes car cela lui permet de créer des liens plus forts et informels avec les autres entrepreneures.

Grâce à cette hypothèse, l'objectif sera également de savoir si dans un réseau mixte, les femmes ne vont pas se cloisonner entre elles malgré tout afin de tisser ces liens relationnels.

Deux dernières hypothèses en lien avec cette partie théorique networking se dessinent. Comme dit précédemment, la répondante n°3 (2024) affirme que la mixité dans le réseautage représente une importance cruciale car cela peut permettre d'avoir de la variété, ce qui est non négligeable. Et cette différence qui est présente doit par la suite être nourrie pour que les femmes et hommes entrepreneurs puissent s'enrichir mutuellement.

De plus, il a été énoncé que la femme entrepreneure pouvait rencontrer des difficultés d'accès au financement. Constantinidis (2010) de son côté, avait affirmé que les femmes entrepreneures avaient beaucoup plus d'opportunités de rencontrer des acteurs externes, comme des financeurs, via des réseaux mixtes. Il est donc pertinent d'analyser le lien que peut avoir le réseautage mixte et le financement pour une femme entrepreneure pour cette quatrième hypothèse.

Hypothèse 4 : Selon la répondante n°2 des interviews exploratoires (2024), la femme entrepreneure en intégrant une structure mixte aura accès à un réseau plus varié ; si elle est dans un réseau plus varié, alors elle aura plus accès au financement.

Pour la dernière hypothèse, comme la répondante n°3 (2024) l'a mentionné, un réseau ou une structure d'accompagnement mixte permet une plus grande diversité. Il est donc intéressant de faire un parallèle avec le networking et par conséquent le réseau personnel de la femme entrepreneure. Néanmoins, comme dit précédemment, les femmes pouvaient se regrouper entre elles même dans les réseaux mixtes en raison du peu de femmes qui y sont présentes. Il est donc utile de se pencher sur la diversité qu'elle peut réellement obtenir grâce à la mixité.

Hypothèse 5 : Si la femme entrepreneure fait partie d'une structure d'accompagnement mixte, alors elle aura un réseau personnel plus varié que si elle était dans une structure composée exclusivement de femmes.

7. Conclusion

Nous avons donc observé que **les femmes entrepreneures rencontrent des obstacles spécifiques lors de leur parcours entrepreneurial**. Ces obstacles diffèrent de ceux de leurs homologues masculins. Ces freins mettent en lumière **la nécessité pour ces femmes d'être accompagnées par des organismes**. **Deux types de structures** s'opposent dans le cadre de l'accompagnement des femmes entrepreneures : **des structures d'accompagnement mixtes et exclusivement de femmes**. Chacune de ces structures présente des spécificités propres. Ce sont ces deux types de structures qui guideront la suite de ce mémoire.

Comme analysé dans la revue de littérature, les structures d'accompagnement mixtes permettent à la femme entrepreneure d'avoir accès à un réseau plus diversifié qui représente la réalité du monde extérieur. Néanmoins, les femmes privilégiant les liens forts et informels, contrairement à leurs homologues masculins, **un réseau mixte peut-il être bénéfique pour elles et répondre à leurs attentes en termes de réseautage ?** De plus, dans les structures d'accompagnement mixte, le ratio de femmes présentes est assez faible (20% chez Réseau Entreprendre Bruxelles (Répondante n°2, 2024)), pouvant supposer que ce type de structure n'est pas adapté aux femmes qui ne désirent donc pas s'y rendre ou qu'elles n'arrivent pas à s'y intégrer. Pour entrer plus spécifiquement dans un sujet commun à ces deux structures, le réseautage sera le point développé. Concernant les structures d'accompagnement et les réseaux composés exclusivement de femmes, la question peut se poser de savoir si cela ne va pas restreindre davantage les possibilités de networking de la femme entrepreneure alors que, comme précisé dans la recherche théorique, celle-ci présente déjà des difficultés à réseauter. Ce sont ces questionnements qui dirigeront donc la suite de ce mémoire qui analysera le réseau (les opportunités de réseau, les contraintes, les aides de la structure,...) de la femme entrepreneure dans une structure d'accompagnement mixte et de femmes.

Après avoir analysé en profondeur la littérature, une question de recherche s'est donc particulièrement dessinée : **« La mixité de genre dans les structures d'accompagnement et les réseaux influence-t-elle le réseau personnel des femmes entrepreneures ? »**

Partie II : Méthodologie

1. Introduction

Dans la deuxième partie de ce mémoire, **la méthodologie de récolte de données** est expliquée. En effet, une fois le cadre théorique posé, une question de recherche trouvée et des hypothèses établies, il est nécessaire de trouver des pistes de réponses à cette question ainsi qu'affirmer ou non les hypothèses. Néanmoins, avant cela, il est nécessaire d'expliquer en quelques lignes **la méthodologie utilisée pour les interviews exploratoires** menés pour la partie théorique de ce mémoire.

1.1 Les interviews exploratoires

Pour la revue de littérature de ce travail, trois interviews exploratoires ont été menées. Celles-ci ont concerné des employées de réseaux de femmes et mixtes, dont deux du lieu de stage, Réseau Entreprendre Bruxelles. Ces entretiens étaient qualitatifs et avaient pour objectif de spécifier les problématiques des femmes entrepreneures au sein des structures d'accompagnement afin d'aider à la conception de la question de recherche et des hypothèses.

Pour réaliser ces entretiens, une liste de questions avait été préparée au préalable (cf. annexe 1). Néanmoins, les entretiens étaient semi-directifs, ce qui laissait donc la possibilité de rebondir sur les réponses des personnes interviewées avec de nouvelles questions. Les entretiens ont été enregistrés avant d'être retranscrits (cf. annexes 2 à 4).

Les personnes interviewées de ces trois entretiens sont nommées comme étant les répondantes n°1, n°2 et n°3. Pour plus de clarté dans ce mémoire, les participantes des entretiens qualitatifs pour la récolte de données seront nommées d'une autre façon.

Les noms ne sont pas cités directement en référence aux propos par souci de confidentialité. Néanmoins, à la fin de la bibliographie, vous trouverez les références de toutes les personnes interrogées (cf. infra p.79).

1.2 Les entretiens de récolte de données

Pour affirmer ou non les hypothèses, une récolte de données est nécessaire. Dans cette partie, le choix du type d'étude est tout d'abord explicité. Un partage des critères des participantes sélectionnées pour les entretiens est fait avant d'aborder le guide d'entretien. Pour terminer, la démarche de la collecte de données sera expliquée.

La méthode de **l'entretien qualitatif** s'est avérée être une approche pertinente dans le cadre de cette recherche. En effet, cela permet une analyse plus en profondeur des réels impacts d'un accompagnement mixte ou exclusivement de femmes sur le réseau de la femme entrepreneure.

Giannelloni et Vernet (2019) analysent les caractéristiques d'une étude qualitative. Tout d'abord, celle-ci a la particularité de présenter une nature exploratoire. Avec ce type de méthode, il devient possible de dégrossir un problème à l'aide des différents éléments qui gravitent autour de celui-ci. De plus, les auteurs ajoutent qu'une démarche qualitative permet d'obtenir des informations plus profondes et qui ont du sens, ce qui était recherché dans ce mémoire.

Les données récoltées sont des **données primaires** car elles ont été récoltées directement auprès des participantes via des questions lors d'entretiens qualitatifs.

Les entretiens ont été réalisés en individuel ; durant ceux-ci, uniquement la participante et l'interviewer étaient présents. Cela permettait à la répondante de se sentir à l'aise de répondre sans aucune autre présence qui pourrait d'une manière ou d'une autre influencer ses réponses.

2. Les participantes

Dans le cadre de cette recherche, **les participantes sélectionnées pour les entretiens sont des femmes qui sont entrepreneures et accompagnées ou ont été accompagnées par au minimum une structure bruxelloise ou un réseau bruxellois durant leur parcours entrepreneurial. Trois profils différents ont été interrogés :**

- 1) Des femmes entrepreneures accompagnées par une structure et/ou un réseau mixte.
- 2) Des femmes entrepreneures accompagnées par une structure et/ou un réseau de femmes.
- 3) Des femmes accompagnées par les deux types de structure et/ou réseaux

À Bruxelles, il existe de nombreuses structures d'accompagnement et réseaux, autant mixtes que de femmes. Dans le tableau à la fin de ce sous-point, toutes les structures et tous les réseaux pris en compte dans ce mémoire ont été listés. Une priorité a été mise sur le fait d'interroger des femmes entrepreneures qui étaient accompagnées dans le plus de structures variées possible dans le but d'avoir un maximum de diversité dans la recherche.

Un stage au sein du Réseau Entreprendre Bruxelles, une structure d'accompagnement mixte, a permis d'offrir le terrain idéal pour ce sujet. Les interviews ont donc été facilitées par la disponibilité du réseau de l'entreprise où le stage a été effectué. En effet, cela a permis une rencontre et un échange avec certaines des participantes. Pour ces participantes, lors des échanges en face à face, il leur a été demandé si elles acceptaient d'être interrogées dans le cadre d'une recherche de mémoire. Toutes ces femmes entrepreneures ont accepté de répondre aux questions. Il a été relativement facile de trouver ces participantes dans la structure dans laquelle le stage a été réalisé. En revanche, pour de nombreuses autres participantes, il n'y avait eu aucun échange en face à face avant l'entretien qualitatif. Pour trouver ces participantes, différentes méthodes ont été utilisées.

D'une part, la base de données de Réseau Entreprendre Bruxelles a été épluchée afin de trouver des femmes correspondant aux critères de recherche. Cette méthode a permis de trouver plusieurs potentielles participantes pour la recherche. D'autre part, un appel au réseau personnel a été fait et celui-ci a par la suite recommandé différentes personnes à interroger. Dans ce réseau personnel, il y avait des personnes qui travaillaient elles-mêmes dans une structure d'accompagnement et qui avaient par conséquent de nombreux contacts de femmes entrepreneures intéressées d'être contactées pour la recherche. Pour ces personnes, deux méthodes ont été utilisées : certaines ont directement transmis la demande à des femmes entrepreneures qui ont par la suite elles-mêmes pris contact, tandis que d'autres ont partagé une liste de femmes entrepreneures avec leur adresse mail de contact.

Dans le cas des femmes entrepreneures ayant des contacts, celles-ci ont donc été contactées via un mail qui leur expliquait rapidement le cadre de la recherche (un mémoire sur l'accompagnement entrepreneurial pour les femmes). Il leur a été ensuite demandé si elles acceptaient de consacrer trente minutes pour un entretien qualitatif individuel. Un échange de mails a ensuite eu lieu avec les participantes avant les entretiens pour discuter des modalités pratiques de ceux-ci qui se sont tous déroulés en distanciel, excepté pour un. Une invitation par mail était alors envoyée si la participante acceptait ou dans certains cas, la participante elle-même envoyait l'invitation.

L'objectif initial était de contacter une vingtaine de femmes entrepreneures en essayant de garder un équilibre entre les trois groupes distincts (accompagnement par une structure mixte, de femmes et les deux). Toutes les femmes contactées par mail n'ont pas répondu ; néanmoins, un échantillon suffisamment important, composé de vingt femmes, a été interrogé.

La collecte de données s'est concentrée sur une période de quatre semaines, du 27 mars 2024 jusqu'au 23 avril 2024. La date des entretiens qualitatifs a été choisie en fonction des disponibilités de chaque participante.

Les noms des participantes n'apparaîtront pas directement dans l'analyse de données ni dans le référencement des retranscriptions. En revanche, voici un tableau qui reprend toutes les participantes interrogées ainsi que les informations utiles concernant celles-ci dans le cadre de la recherche. Par souci de confidentialité, l'ordre des participantes dans ce tableau ne correspond pas à l'ordre de la numérotation de ces dernières dans les annexes.

Tableau 2: Liste des participantes aux entretiens qualitatifs

Participante	Type de structure	Entreprise	Structure d'accompagnement	Date de l'entretien	Lieu de l'entretien
Audrey Villance	De femmes	Ave Natura	Hors Norme	27 mars 2024	Teams
Laurence Tcherkezian	De femmes	Poupette in Antwerp	Hors Norme	29 mars 2024	Appel téléphonique
Pauline Riga	Mixte	Vajra	Réseau Entreprendre Bruxelles	3 avril 2024	Teams
Audrey Bacherius	De femmes	Two of a kind	Hors Norme	3 avril 2024	Teams
Amélie de Cartier	Mixte et de femmes	Gr'eat Granola	Hors Norme – Réseau Entreprendre Bruxelles	3 avril 2024	Teams
Laura Dumont	Mixte	Surveco	Réseau Entreprendre Bruxelles	4 avril 2024	ICAB – présentiel
Stéphanie Dellicour	Mixte et de femmes	Pinky Chips et STAG Agency	Hors Norme – Réseau Entreprendre Bruxelles	5 avril 2024	Google Meet
Sarah Mulongo	Mixte et de femmes	Balance Events	Hors Norme – Réseau Entreprendre Bruxelles	8 avril 2024	Teams
Emilie Vincotte	Mixte et de femmes	L'Agence pour le non marchand	Hors Norme – Réseau Entreprendre Bruxelles	9 avril 2024	Teams
Anne – Claire Vanfleteren	Mixte	Commuty	Réseau Entreprendre Bruxelles	9 avril 2024	Google Meet
Alicia Verspecht	Mixte et de femmes	Kalisana	Start it – Womenpreneurs – Shifting standards - Yncubator	11 avril 2024	Teams
Sylvie Delberghe	Mixte et de femmes	Fast Track	The Merode – Hors Norme	11 avril 2024	Teams
Flora Mer	Mixte	CBX Medical	Charleroi Entreprendre – Réseau Entreprendre Bruxelles	11 avril 2024	Teams
Claire Allard	De femmes	Klar graphics	Hors Norme - WonderWoman	12 avril 2024	Jitsi Meet
Laurence Lili Kambou	Mixte et de femmes	Terre & Saveurs	Womenpreneur – GEL Bruxelles	13 avril 2024	Teams
Johana Leroy	Mixte et de femmes	Souffle de soi	Crédal – OrientaEuro – Womenpreneure – Womanity accelerator	16 avril 2024	Teams
Marion Min	Mixte et de femmes	Leadist	Beabee – Shifting Standards – BMMA	19 avril 2024	Teams

Alexia Rousseaux	Mixte	Urban Dogs	Start Lab Ichech	19 avril 2024	Teams
Chloé Sengier	Mixte et de femmes	Coco Donuts	Réseau Entreprendre Bruxelles – Hors Norme	19 avril 2024	WhatsApp
Laura Pembele	Mixte et de femmes	Projet	Femmes fières – Belgian Entrepreneure – Blast Club	23 avril 2024	Teams

3. Le guide d'entretien

Pour interroger toutes ces participantes, un **guide d'entretien** a été réalisé au préalable pour préparer chacun de ces entretiens. Selon Giannelloni et Vernet (2019), dans le cadre de l'étude qualitative, l'entretien semi-directif et la réunion de groupe sont les méthodes les plus utilisées. Pour cette recherche, le type d'entretien qui a été mené était **semi-directif**. En effet, disposer d'un guide d'entretien avec des questions a permis de structurer l'entretien. Néanmoins, en fonction des réponses des participantes, certaines questions ont varié, d'autres n'avaient pas la nécessité d'être posées. Pour certains entretiens, de nouvelles questions pouvaient également devenir nécessaires. Le but était que les participantes soient libres de répondre et d'ajouter certaines informations qu'elles estiment nécessaires.

Les questions présentes dans le guide d'entretien se basent sur les hypothèses qui découlent de la question de recherche. Pour trouver ces questions, les concepts présents au sein des hypothèses ont d'abord été mis en évidence. Ensuite, les dimensions/caractéristiques de ces concepts, dont certaines étaient directement reliées à la théorie vue préalablement, ont été ressorties pour finalement découler sur les questions. Le but recherché était que toutes les questions posées durant l'entretien apportent une plus-value pour la recherche.

Les questions posées étaient donc des questions ouvertes, laissant le champ libre à l'interviewée pour répondre. Le guide d'entretien est également composé d'une question d'introduction : il est demandé à chaque participante de préciser dans quel type de structure d'accompagnement ou réseau elle est. Commencer l'entretien par une question d'introduction est par ailleurs recommandé par Corbière et Larivière (2021). Une question de conclusion aborde la satisfaction globale du réseau présent au sein de la structure d'accompagnement selon la répondante en quelques points généraux pour clôturer l'entrevue.

Voici quelques **exemples de questions** provenant de ce guide d'entretien : « Vous sentez-vous en confiance pour aller vers les entrepreneurs, qu'ils soient hommes ou femmes, lorsque vous devez networker au sein de la structure mixte ? » ; « Lorsque vous devez networker, ressentez-vous la diversité en termes de genre au sein de la structure mixte ? » ; « La structure mixte vous permet-elle d'avoir un réseau qui vous apporte des opportunités pour votre parcours entrepreneurial ? » ; « Quel type d'opportunité votre réseau créé au sein de la structure vous apporte-t-il ? ».

En annexe (cf. annexe 5), **trois guides d'entretien différents** avec toutes les questions ont été inclus. En effet, malgré le fait que les trois guides soient très similaires entre eux, quelques questions diffèrent en fonction de la structure dans laquelle la femme entrepreneure est ou a été accompagnée par le passé. Séparer les guides d'entretien pour plus de clarté s'est donc avéré nécessaire. Néanmoins, il est utile

de préciser que les hypothèses restent les mêmes dans les trois cas ; seules quatre ou cinq questions diffèrent.

Le guide d'entretien a été préalablement relu par le promoteur de mémoire afin de vérifier que toutes les questions étaient les plus neutres possibles et apportaient effectivement une plus-value à la recherche. Cela a également été utile pour s'assurer que les questions étaient claires car selon Corbière et Larivière (2021) cela permettra d'assurer des réponses pertinentes pour la recherche. Ces auteurs précisent également que l'ordre dans lequel sont posées les questions n'est pas à négliger. Un soin particulier a donc été mis pour obtenir un ordre logique dans les questions.

4. La collecte de données

Concernant le déroulé de chaque entretien, une introduction avait d'abord lieu avec des salutations, des remerciements d'accepter de prendre le temps et des échanges de banalités. Il a été également demandé à la participante si elle autorisait l'enregistrement de l'entretien. Cette introduction a pour objectif de mettre la participante à l'aise avant le démarrage de l'interview avant qu'une simple question de démarrage sur son accompagnement ne soit posée. Ensuite, des questions liées directement aux hypothèses étaient posées afin de rentrer dans le corps de l'entretien. Durant celui-ci, il était possible de rebondir sur certaines réponses pour demander des précisions ou pour aller plus loin dans la réponse de la participante. À la fin de l'entretien, la répondante était une nouvelle fois remerciée en précisant que toutes ses réponses seraient précieuses dans l'analyse du mémoire.

Cette collecte de données permet donc à la participante de décrire ses expériences personnelles en relation avec le sujet étudié dans cette recherche. Pour l'étude qualitative, l'objectif recherché est que la répondante décrive avec détails ce qu'elle a vécu et fait d'une manière qui soit la plus fidèle possible avec la réalité de ce qui est arrivé (Corbière et Larivière, 2021).

Pendant les entretiens, une **prise de notes** des dires qui semblaient les plus pertinents pour la recherche s'est avérée utile afin de garder en mémoire ces éléments pour pouvoir les réutiliser par la suite, dans la partie analyse de données.

Par la suite, à l'aide des enregistrements, chaque entretien a été retranscrit. Toutes les **retranscriptions** se trouvent en annexe (cf. annexes 6 à 25). Celles-ci ont été classées en fonction du type de structure ou réseau dans laquelle la participante est ou a été accompagnée par le passé. Ces retranscriptions ont été faites soit le jour même de l'entretien, soit seulement quelques jours après celui-ci afin d'avoir toujours suffisamment de souvenirs du déroulement de l'entièreté de l'entretien. Un logiciel d'intelligence artificielle, Cockatoo, a été utilisé pour la retranscription. Après que celui-ci ait retranscrit l'audio, il était néanmoins nécessaire de repasser sur cette retranscription en réécoutant l'entretien pour corriger les éléments erronés. Les entretiens se déroulant tous en français, aucun souci de traduction ne peut entraver la bonne compréhension des réponses des participantes.

Après avoir retranscrit les entretiens, **une première analyse** était effectuée en repassant sur chacun de ceux-ci pour surligner les informations les plus importantes qui seraient potentiellement utilisées pour l'analyse de données. Ces informations étaient ensuite parallèlement ajoutées aux notes prises durant les entretiens. Étant donné que la démarche qualitative a été sélectionnée, il devient possible d'analyser en profondeur les réponses des participantes (Giannelloni et Vernet, 2019).

Chaque entretien avait une durée approximative de trente minutes. Certains entretiens étaient plus longs ou plus courts en fonction du besoin que ressentait la participante de davantage s'exprimer ou non.

Partie III : La présentation et l'analyse des données

Après avoir posé les bases théoriques et expliqué la méthodologie utilisée au sein de ce mémoire, la troisième partie, dédiée à **l'analyse des données qualitatives**, peut maintenant être traitée de manière approfondie. Cette étape fondamentale vise à **étudier en détail les réponses de toutes les participantes** aux entretiens qualitatifs afin **d'affirmer ou de réfuter les hypothèses** préalablement établies. L'analyse sera donc faite en parcourant individuellement chaque hypothèse. Cette démarche permettra de retirer un maximum de données utiles à la recherche de ce mémoire, contribuant de cette manière à une compréhension la plus approfondie possible du sujet étudié.

1. L'importance du réseau

Néanmoins, avant de commencer à analyser les réponses pour affirmer ou réfuter la première hypothèse, il est nécessaire de faire un point sur **l'importance du réseau** pour les répondantes. En effet, cette question n'apparaissait pas durant les premiers entretiens effectués, mais est venue se glisser par la suite en raison d'une réflexion d'une des participantes.

Lors de l'échange avec la participante n°5 (2024), celle-ci a soutenu que **le réseau était d'une importance capitale dans la vie d'un entrepreneur**. Elle a affirmé que construire un réseau permettait **d'avoir accès à des opportunités** non négligeables tout au long du parcours entrepreneurial. « Moi, je pense que tout business, c'est vraiment surtout hyper humain et que ce sont les rencontres qui sont primordiales. En fait, on peut avoir un super projet, mais si on n'a pas de réseau, ça ne sert à rien » (Participante 5, 2024). Échanger avec les autres a été primordial autant pour elle que pour son entreprise. Elle déclare d'ailleurs que son projet entrepreneurial a vu le jour grâce à des rencontres et donc au réseautage.

La participante n°7 (2024) rejoint d'ailleurs ce propos en soutenant que le monde de l'entrepreneuriat est centré humain avant d'être créatif et logistique.

Une question sur l'importance du réseau est donc venue s'intercaler dans la suite des entretiens qualitatifs. Certaines participantes ont développé plus que d'autres, le caractère primordial de s'entourer d'un réseau. Et cela a pu révéler que toutes les participantes interrogées sur cette question se sont accordées avec la participante n°5 (2024) sur le fait que **le réseau est très important dans le parcours d'un entrepreneur**. « Le réseau, c'est la première richesse de l'entrepreneur » (Participante 13, 2024). La même répondante déclare juste après : « Il y a énormément, en tout cas pour moi, de succès commerciaux, de relations clés, d'opportunités qui se sont ouvertes grâce au réseau. Donc à mon sens, c'est vraiment clé » (Participante 13, 2024).

La majorité des participantes affirment également que le réseau peut **apporter de belles opportunités**. Se constituer un réseau permet également de se connecter avec des personnes qui vivent des expériences semblables à celles qu'elles rencontrent, surtout étant donné qu'un entrepreneur n'a plus de collègues donc beaucoup moins de personnes avec qui échanger quotidiennement (Participante 10, 2024). « Pour moi, c'est très important, je pense que sinon je ne pourrais pas vraiment continuer » (Participante 10, 2024).

La participante n°8 (2024) de son côté, souligne l'importance du réseau non pas au niveau des opportunités mais davantage pour **sortir la tête du guidon**. Réseauter n'est donc pas une nécessité

business pour elle, mais plutôt l'occasion de prendre du recul en rencontrant d'autres entrepreneurs qui partagent des défis similaires.

Pour illustrer davantage l'importance de réseauter et d'échanger avec d'autres entrepreneurs, il est utile de raconter l'expérience de la participante n°4 (2024). Celle-ci donne l'exemple du moment où elle allait embaucher sa première employée et a donc voulu élargir son réseau pour entrer en contact avec des entrepreneurs qui avaient déjà engagé par le passé. « Quand je cherchais à engager, j'avais une stagiaire qui était super et qui finissait ses études. Je me disais « c'est peut-être le moment », j'avais calculé un peu, ma comptable disait que c'était le moment et tout le monde disait que c'était le moment, mais c'était un peu ma décision. Et justement, j'en ai parlé avec des filles du réseau Hors Norme et l'une d'entre elles qui avait déjà vécu tout ça m'a dit, « si tu connais la personne, si tu sais avec qui tu as travaillé, tu as déjà fait 80% du boulot, engage-la » [...] J'avais besoin d'avoir quelqu'un d'assuré qui me dit juste « fais-le ». Et je savais déjà que j'allais le faire, j'avais juste besoin qu'on me pousse un peu. Et ça, par exemple, je m'en souviens à fond. [...] Je me suis dit : « ok, c'est bon, j'y vais », c'était le dernier point dont j'avais besoin. Ce n'était pas moi qui expliquais aux autres ce qui allait se passer, c'est quelqu'un qui m'aidait à prendre la décision. [...] Et donc je pense qu'il y a vraiment un intérêt à ce partage » (Participante 4, 2024).

De son côté, la participante n°18 (2024) assure que networker permet d'**approfondir ses connaissances sur son marché**, de rester au courant de tous les événements qui peuvent s'y passer et également de **se rapprocher de sa clientèle**. Elle affirme en parlant de son réseau : « Il est vraiment crucial, tant au niveau commercial et stratégique » (Participante 18, 2024).

Il est également utile de préciser que dans les premiers entretiens où une question sur l'importance du réseautage n'a pas été posée, certaines participantes ont tout de même partagé des bénéfices que le réseau a pu leur apporter et à quel point cela apportait des résultats bénéfiques pour leur projet entrepreneurial. Pour citer deux exemples d'entrepreneures, c'est notamment le cas de la participante n°1 (2024) qui s'est vu obtenir une commande conséquente à la suite du réseautage et qui a compris avec cette commande l'utilité du réseau. La participante n°2 (2024) de son côté, qui dirige une entreprise de création de bijoux, a pu rencontrer une autre créatrice de bijoux, de qui elle a pu apprendre des manières de fonctionner dans son entreprise, par exemple.

Néanmoins, durant les entretiens menés, certains propos des participantes sont venus apporter des **nuances** en ce qui concerne le réseautage et il apparaît pertinent de les partager dans le cadre de cette recherche.

Même si la participante n°11 (2024) rejoint ce qui a été affirmé sur le côté essentiel du réseau, elle précise tout de même qu'il est **important de correctement équilibrer ses activités de networking** avec sa vie de famille pour éviter que le réseautage ne vienne trop empiéter sur la vie privée. De son côté, la participante n°14 (2024) ne met pas le réseautage au centre de ses priorités et préfère consacrer du temps à son business pour le faire évoluer davantage que de se rendre à des événements pour élargir son réseau. Elle précise que son travail lui prend déjà une grande partie de son temps. La participante n°16 (2024) la rejoint sur ce point : « Il faut prendre le temps, et ça, c'est toujours un peu compliqué ». (Participante 16, 2024). Et elle ajoute par ailleurs qu'elle se rend aux activités de réseautage pour se détendre plus que pour parler de ses projets entrepreneuriaux. Elle ne se rend donc pas aux événements de networking en priorité pour faire grandir son projet ; ce qui rejoint la pensée de la participante n°8 (2024) (cf. supra p.39).

La participante n°15 (2024) vient ajouter une autre nuance majeure liée davantage à la qualité du réseau que l'on se crée. Selon elle, même si le réseau est important dans le parcours entrepreneurial, elle insiste davantage sur le fait de savoir **utiliser son réseau de la bonne manière**, au bon moment, et, de ne pas constamment networker si l'entrepreneur n'est pas soutenu par un projet concret derrière. Elle précise que dorénavant, elle s'éloigne de ce type de personnes qu'elle ne désire plus intégrer au sein de son réseau.

Pour conclure ce point, le réseau est donc **capital dans l'entrepreneuriat**. Il est source d'opportunités business ou peut être utile pour prendre du recul et se détendre. Il est tout de même important de rester prudent sur l'équilibre et l'utilisation de celui-ci.

2. Hypothèse n°1

Après avoir mis en évidence l'importance du réseau à travers les échanges des participantes lors des divers entretiens, il est désormais nécessaire de se pencher sur les hypothèses établies dans la partie revue de littérature de ce mémoire.

Pour rappel, la première hypothèse formulée était la suivante : « **Les structures d'accompagnement et les réseaux composés exclusivement de femmes favorisent le partage d'expériences liées aux défis auxquels les femmes entrepreneures sont confrontées** ». Comme indiqué dans le guide d'entretien en annexe (cf. annexe 5), différentes questions se sont articulées autour de cette hypothèse dans le but de l'affirmer ou de la réfuter.

Avant de se pencher sur l'analyse des réponses, un court rappel de la théorie liée à cette première hypothèse est nécessaire. Comme vu précédemment (cf. supra p.25), les recherches théoriques de ce mémoire ont mis en lumière le **besoin pour les femmes d'échanger sur des défis, sujets et expériences** qu'elles rencontrent spécifiquement en tant que femmes en plus d'être entrepreneures (Bueno Merino & Duchemin, 2018, répondante 1, 2024). Les auteurs et participantes des interviews exploratoires menées ont notamment donné l'exemple de la gestion de la vie privée, la charge mentale ou encore le manque de confiance en soi que la femme peut ressentir durant son parcours. Dans l'analyse de la littérature, il a été également précisé que les structures d'accompagnement et les réseaux composés exclusivement de femmes permettraient de tacler ces sujets qui sont définis comme étant spécifiques aux femmes (cf. supra p.25).

Cette première hypothèse a donc pour but de **déterminer premièrement si les femmes rencontrent réellement le besoin de discuter de ces défis spécifiques** et deuxièmement **si cela est abordé au sein des structures d'accompagnement et des réseaux de femmes**. Une **comparaison** au niveau de l'approche de ce type de thématique **avec les structures et les réseaux mixtes** sera également réalisée dans ce point.

Un premier point qu'il est nécessaire de préciser concerne la thématique qui était la plus mise en avant au sein des entretiens qualitatifs lorsque la question des sujets, défis et expériences liés uniquement aux femmes entrepreneures était abordée. En effet, dans ce cas de figure, la majorité des participantes, douze au total, énonçait directement et d'elles-mêmes **la maternité et les enfants comme principal sujet lié aux femmes**. Cela vient souligner l'importance de cette thématique dans la vie de ces femmes qui doivent **jongler entre leur vie personnelle et leur vie d'entrepreneure**. Et cela davantage que les autres sujets qui ont été énoncés dans la théorie comme le manque de confiance en soi par exemple. Pour appuyer cette affirmation, la participante n°1 (2024) prétend qu'à part le défi de la maternité, elle

ne parvenait pas à déceler s'il existait des défis spécifiques à la femme entrepreneure. La participante n°13 (2024) décrit par ailleurs le fait que la maternité a un impact majeur sur son parcours entrepreneurial : « Parce qu'on est quasi toutes là pour le coup dans un témoignage de vécu [...] je pense notamment à l'arrivée d'un bébé. Pour avoir vécu la situation il y a deux ans et là, j'attends mon deuxième enfant, c'est évident que la maternité, c'est un très grand chamboulement dans la vie entrepreneuriale d'une femme » (Participante 13, 2024).

Deux autres participantes maintiennent par ailleurs que même si elles n'ont pas d'enfant, elles peuvent comprendre que les entrepreneures qui sont également mamans désirent discuter des enfants avec d'autres mamans entrepreneures. « Je n'ai pas d'enfants [...]. Et donc tous ces problèmes qui pourraient arriver pour d'autres femmes ne sont pas forcément dans la balance [...]. Je suis sûre que des femmes avec enfants vont beaucoup plus facilement parler de la difficulté de la vie privée et de la vie professionnelle que moi » (Participante 4, 2024).

Concernant le besoin de s'exprimer et d'échanger sur des sujets, défis et expériences spécifiques liés aux femmes entrepreneures au sein de structures d'accompagnement et de réseaux, deux groupes, composés approximativement du même nombre de répondantes, se sont distingués durant les entretiens.

Pour le premier groupe, les participantes déclarent **qu'échanger sur des sujets, défis ou expériences spécifiques au fait d'être une femme entrepreneure n'était pas un besoin** et que par conséquent, ce n'était absolument pas ce qu'elles recherchaient au sein d'une structure d'accompagnement ou d'un réseau. À titre d'exemple, comme dit juste avant, la participante n°4 (2024) se sent beaucoup moins concernée par ces sujets que peuvent l'être d'autres femmes car elle n'a pas d'enfants. Elle précise qu'elle ne va donc pas mettre de sujet comme la maternité ou les enfants en avant lors d'échanges avec d'autres femmes entrepreneures. Les raisons pour lesquelles elles ne ressentent pas le besoin d'en discuter varient d'une entrepreneure à une autre. Certaines ne voient pas l'intérêt de se limiter à un seul genre, d'autres maîtrisent ce sujet qui pourrait poser des soucis pour d'autres.

« J'ai l'impression qu'on fait tout un truc autour, alors qu'au final ce n'est pas nécessaire. Je trouve ça super que plein de personnes mettent ça en avant. [...] Oui, ça aide, et j'en suis bien consciente, mais je n'ai pas un besoin personnel de dire « waouh ». C'est comme si c'était un achievement en plus, alors qu'en fait, rien que de faire du business et d'être entrepreneur, que tu sois un homme ou une femme, c'est déjà très bien » (participante 20, 2024). Cela prouve que, pour elle, discuter de la thématique de la femme entrepreneure n'est absolument pas nécessaire ni utile.

C'est le cas également pour la participante n°5 (2024) qui n'est pas une partisane des discussions à caractère trop personnel. Néanmoins, elle **nuance** dans le cas où une relation plus solide s'est créée avec son interlocuteur. Dans ce cas, elle pourrait échanger sur des sujets davantage personnels, mais elle préfère néanmoins rester sur la réserve et éviter de se plaindre lorsqu'elle réseaute.

A contrario, dans le deuxième groupe, un peu plus de la moitié des participantes a affirmé **qu'elles sont intéressées à engager des discussions sur des sujets, expériences et défis qui sont liés spécifiquement au fait d'être une femme** en plus de s'être lancée dans l'entrepreneuriat. Tandis que certaines le voient comme un **réel besoin**, d'autres relèvent **l'aspect important de ces sujets**. Ces dernières trouvent donc que cela représente une valeur ajoutée dans leur parcours entrepreneurial sans nécessairement le voir comme un besoin primordial. La plupart de ces participantes ajoutent même qu'elles apprécient le fait

d'échanger là-dessus avec d'autres femmes et cela au sein de structures d'accompagnement ou de réseaux. « Ça me convenait de rejoindre un réseau dans lequel, justement, je pouvais parler de difficultés qui seraient liées à mon genre féminin et pas à ma qualité de juste être indépendante » (Participante 1, 2024).

Pour la majorité de ces entrepreneures, il fait donc davantage sens de **discuter de ces sujets spécifiques avec d'autres femmes** et par conséquent dans des environnements composés exclusivement de celles-ci. « Je pense que je me suis sentie plus à l'aise effectivement dans des réseaux d'entrepreneures où on était essentiellement des femmes parce qu'on est plus à s'entraider et puis, tu te sens plus à l'aise, je trouve. Surtout quand tu deviens maman, c'est encore plus gai de pouvoir échanger avec des mamans entrepreneures parce que tu as encore un challenge en plus, tu as l'impression que déjà, tu croulais sous des challenges dans ton truc d'entrepreneur et puis, t'as un bébé là tu te dis « ah oui, c'est encore autre chose » (Participante 14, 2024).

La participante n°14 (2024) maintient qu'elle ne fera pas naturellement part de ce type de sujet dans des réseaux mixtes. « C'est clair que je vais plus me retourner juste vers des femmes, c'est comme si tu voulais parler make-up à un mec ; à un moment donné il va se dire « écoute, je suis un peu perdu ». Ce n'est pas nécessairement qu'il s'en fout, c'est juste qu'il ne peut pas savoir, car il ne l'a jamais vécu, il n'a pas porté d'enfants. Ou alors enfin moi, je reviens souvent aux enfants mais il ne comprend pas non plus ce que c'est la position de la femme dans la société par rapport à celle de l'homme, il ne va peut-être pas voir tout ça puisqu'il n'y est pas confronté et c'est normal. Donc, de manière naturelle, je ne vais pas faire part de certaines problématiques au sein d'un réseau mixte, je vais plus le faire avec des femmes parce qu'elles sont plus aptes à comprendre » (Participante 14, 2024). La participante n°9 (2024) la rejoint en affirmant par ailleurs que les discussions ne sont pas les mêmes lorsqu'il y a des hommes.

Concernant les participantes qui sont membres d'une structure mixte et de femmes, plusieurs d'entre elles soutiennent qu'il existe une différence entre les deux types de structures et qu'elles **préfèrent aborder cette thématique spécifique dans un espace de femmes**.

Deux participantes, qui ont expérimenté les deux types de structures, relèvent qu'effectivement ces sujets étaient davantage abordés lorsqu'il y avait 100% de femmes au sein de celles-ci et beaucoup moins lorsque des hommes étaient présents. Une autre participante les rejoint. Même si elle a toujours été partisane des structures d'accompagnement et des réseaux mixtes, elle s'est tournée vers un réseau de femmes justement pour pouvoir discuter des thématiques que rencontrent les femmes entrepreneures.

« J'ai toujours bien aimé la diversité, même plus jeune. [...] mais en devenant, je pense, maman aussi, je me suis rendu compte qu'il y avait certaines problématiques que je vivais en tant que femme [...] des transformations aussi personnelles. Puis, je gérais mon entreprise, j'avais besoin d'en parler avec d'autres femmes qui vivaient ça ou pas justement, mais qui étaient en tout cas à la base femmes. Et donc, on m'avait parlé du réseau hors norme, on m'avait dit que c'était des entrepreneures en basket. [...] Hors Norme m'avait attiré. Et puis du coup, je rencontrais une première fois les filles ; j'ai trouvé qu'effectivement, elles étaient très accessibles et qu'on pouvait parler de tout [...] être entre femmes avec des projets parfois plus petits, plus grands, très différents ; Je trouve ça chouette » (Participante n°10, 2024).

La participante n°6 (2024) **précise** qu'elle se sentirait **beaucoup plus jugée par un homme** en parlant de sujets spécifiques aux femmes, et préfère donc échanger là-dessus dans sa structure de femmes.

Néanmoins, pour cinq d'entre elles, **il n'est pas obligatoire que cet échange ait lieu uniquement avec des femmes**. En effet, elles n'excluent pas la possibilité d'échanger sur les défis d'être une femme entrepreneure avec un homme, lui-même entrepreneur. Malgré le fait que la participante n°19 (2024) a tout d'abord énoncé vouloir discuter de cela avec d'autres femmes, elle a ensuite précisé qu'il serait **intéressant de tacler ces sujets dans la mixité dans un but de décroisonner certaines divergences** qui persistent entre les genres. En revanche, elle ajoute tout de même qu'un homme ne vit pas la même chose qu'une femme.

Deux participantes viennent appuyer **l'importance de la mixité même pour ce type de sujets liés aux femmes**. L'une précise qu'elle voudrait que les hommes s'intéressent à ces sujets et les comprennent (Participante 17, 2024). Cela rejoint la théorie car Bueno Merino & Duchemin (2018) citaient des femmes qui soutenaient vouloir éveiller les consciences des hommes sur les difficultés auxquelles font face les femmes (cf. supra p.27).

L'exemple de l'accouchement est donné durant un entretien. Celui-là est certes plus impactant pour la femme, en raison du fait que c'est elle qui doit porter l'enfant, mais entraîne également des répercussions sur l'homme qui devient un père. Celui-ci, tout comme la mère, va devoir revoir ses propres priorités pour s'adapter à l'arrivée d'un enfant : « Donc en parler par exemple entre femmes, c'est bien, mais il pourrait très bien y avoir des femmes qui n'ont pas d'enfants, pas envie d'en avoir et qui ne sont pas concernées par le sujet. Donc en fait, ce n'est pas qu'une question de genre » (Participante 13, 2024). Elle soutient donc qu'elle cherche avant tout à discuter de ces sujets avec une personne qui y porte de l'intérêt davantage qu'avec une autre femme simplement en raison du fait que c'est une femme.

Ce qui ressort également des entretiens est que même si certaines participantes trouveraient intéressant d'échanger dans la mixité, ces thématiques sont **davantage discutées au sein des réseaux et de structures de femmes que dans des mixtes**. En effet, cinq entrepreneures faisant uniquement partie d'une structure d'accompagnement mixte ont été interrogées et elles affirment toutes les cinq qu'elles n'ont **pas eu l'occasion d'échanger** sur ce type de sujet au sein de leur structure. Une participante **nuance** en précisant qu'aujourd'hui dans sa structure – Réseau Entreprendre Bruxelles – un programme spécifique pour les femmes entrepreneures – Selfmade – a été mis en place. Mais elle confirme qu'avant cela, elle n'a pas trouvé de place pour discuter de sujets de femmes dans sa structure d'accompagnement. Trois des quatre entrepreneures expriment par ailleurs que cela manque à la structure mixte. « Avant ça, avant Selfmade, il n'y avait pas vraiment de plateforme spécifique pour les femmes ou pas de programme, donc quand je l'ai vu, j'ai directement sauté dessus parce que c'est vrai que ça me parlait super fort. C'était un manque, oui » (Participante n°16, 2024).

Concernant les entrepreneures qui font uniquement partie de **structures d'accompagnement ou de réseaux composés exclusivement de femmes**, quatre femmes ont pris part aux entretiens. Parmi celles-ci, deux catégories, composées de deux femmes chacune, peuvent être identifiées.

Comme dit plus tôt, la participante n°1 (2024) n'a pas pu déterminer quels seraient les sujets spécifiques à tacler pour les femmes et la participante n°4 (2024) n'échange pas particulièrement sur

ce type de sujet car elle préfère rester dans le sujet du business, parlant des différents parcours entrepreneuriaux.

En revanche, la participante n°2 (2024) a trouvé une certaine facilité pour aborder la thématique de la femme entrepreneure au sein d'une structure de femmes. Et elle émet d'ailleurs l'hypothèse que ce n'est pas forcément la même facilité pour les hommes entre eux. Et la participante n°3 (2024) a rejoint ce type de structure pour parler du fait d'être entrepreneur quand on est une femme et plus précisément quand on est maman. Il peut donc en être retiré que les sujets qui sont donc davantage liés aux femmes sont plus traités au sein de structures de femmes.

Parmi les vingt participantes interrogées lors des entretiens, deux d'entre elles amènent une **proposition concernant cette segmentation par genre au niveau des thématiques**, qui sont ici dites à destination des femmes entrepreneures. Il est important de préciser qu'elles ont d'elles-mêmes suggéré cette proposition.

Deux participantes remettent en question l'attribution de ces sujets, défis et expériences spécifiques aux femmes entrepreneures alors même que comme dit plus tôt, l'une d'elle s'est tournée vers une structure de femmes pour ces sujets. Elle soutient qu'elle n'est pas partisane de diviser les entrepreneurs selon leur genre pour discuter de certaines thématiques. Pour elle, cela peut tout à fait se faire également avec des hommes. « Je trouve ça aussi intéressant cette question du genre parce qu'on dit hommes-femmes alors que tu as des gens qui ne se sentent ni homme ni femme donc où vont-ils ? Donc, je suis aussi un peu contre ce qui est très bizarre. Et, en tout cas, dire que ce sont des personnes qui partagent les mêmes problématiques mais tu les partages sur base de quels critères ? Ton genre ou autre chose ? [...] si c'est une certaine thématique, les gens vont venir parce qu'ils se sentent liés à cette thématique, ils sauront qu'ils pourront parler là, à cet événement-là » (Participante 10, 2024).

La participante 13 (2024) est la seconde participante à défendre l'idée qu'une segmentation au niveau du genre n'est pas nécessairement pertinente pour les thématiques abordées. Comme dit plus tôt, elle désire **discuter de certains sujets avec des personnes réellement intéressées**. Elle propose donc que les structures d'accompagnement et les réseaux organisent des sessions autour de thématiques sur lesquelles les entrepreneurs, qu'ils soient hommes ou femmes, portent un intérêt. Selon elle, ce n'est pas parce qu'une thématique est dite spécifiquement liée à une femme que toutes les femmes entrepreneures vont y porter de l'intérêt et qu'aucun homme ne va vouloir y participer. « Je pense qu'il faut plutôt faire des réunions thématiques autour de choses qui intéressent les gens, mais pas nécessairement dans une segmentation par genre, mais par intérêt. [...] je pense que c'est vraiment **l'intérêt par rapport au sujet** qui définit derrière la qualité du panel d'intervenants et d'échanges » (Participante 13, 2024).

Ces deux participantes viennent donc renforcer l'idée énoncée plus haut (cf. supra p.44) qui affirmait qu'il n'est **pas nécessaire de se retrouver uniquement entre femmes** pour échanger sur ces thématiques même si celles-ci sont dites attribuées aux femmes et plus spécifiquement, aux femmes entrepreneures. Elles viennent défendre l'idée que le plus important est que **la personne avec qui elles échangent porte un intérêt à la thématique**. Elles peuvent donc échanger avec tout le monde, hommes comme femmes.

Pour cette hypothèse, il est utile d'analyser l'influence que peut avoir le partage de ces défis et expériences spécifiques sur le soutien émotionnel, en tant que femme, et professionnel, en tant qu'entrepreneure.

Concernant **ce soutien émotionnel et professionnel**, neuf participantes argumentent sur ce sujet. **Elles se sentent toutes soutenues par leurs structures, même si cela est à différents niveaux.** La participante n°16 (2024) soutient que même si ces thématiques n'ont pas été taclées au sein de sa structure d'accompagnement mixte, Réseau Entreprendre Bruxelles, avant que Selfmade ne voit le jour tout récemment, elle se sent soutenue au sein de cette structure. Elle n'a donc pas besoin que des sujets liés aux femmes soient abordés pour se sentir soutenue. Deux participantes membres uniquement d'une structure de femmes, affirment que **l'équipe opérationnelle** de celle-ci est aux petits soins avec elles et qu'elles bénéficient d'un bon suivi au sein du réseau. « Je trouve que Clémence et Charlotte, les femmes qui organisent Hors Norme sont hyper accessibles, aux petits soins, toujours à bien demander « Comment ça se passe ? », « tiens, est-ce que tu la connais ? », « est-ce que vous vous êtes rencontrées ? » » (Participante 2, 2024).

Pour trois des participantes, c'est tout de même le fait de **se retrouver uniquement entre femmes** qui les a fait se sentir soutenues. « On peut dire qu'il y a une bonne écoute générale et une envie de partage autant au niveau émotionnel et professionnel. On ne va pas non plus négliger qu'entre femmes, on a certainement plus facilement des choses en commun comme le syndrome de l'imposteur, le fait de ne pas vouloir se mettre trop en avant (accepter des interviews, etc.), et autres. Et cette expérience commune fait qu'il est plus simple d'en discuter ensemble et de trouver des solutions ensemble » (Participante 4, 2024). La participante n°12 (2024) **nuance** en précisant recevoir davantage un soutien émotionnel que professionnel et cela est le cas autant dans sa structure de femmes que dans la mixte. Et cela est rejoint par la participante n°8 (2024). Elle se sent également soutenue par les deux structures mais de son côté, c'est **d'avantage grâce aux femmes qui y sont présentes.**

A contrario, la participante n°5 (2024) retrouve **plus de soutien de son côté au sein de sa structure mixte** que de son réseau de femmes, mais il est important de préciser qu'elle est davantage impliquée dans le réseau mixte. Cela a donc un impact sur ses réponses comme elle le clarifie elle-même durant l'entretien. Néanmoins, elle précise qu'elle se sentait plus soutenue lorsqu'elle était suivie par un coach dans sa structure mixte, ce qui n'est plus le cas. Aujourd'hui, elle ressent tout de même un **soutien grâce à l'équipe opérationnelle, qui est, elle, composée entièrement de femmes.**

Une participante argumente sur le soutien qu'elle reçoit via les deux types de structures : « Je me sens soutenue par les deux réseaux, mais pas spécifiquement parce que je suis une femme. Je suis soutenue dans mes challenges d'entrepreneure, mais pas de femme. En tous les cas, ce n'est pas comme cela que je le ressens. La question de la femme est par contre vraiment abordée dans le programme Selfmade. Dans Hors Norme, je ressens du soutien plutôt indirect, par de l'inspiration, des rencontres, un réseau, etc. Dans REB, je ressens du soutien plutôt concret : des formations, du coaching, de la mise en relation précise, etc » (Participante 6, 2024). La participante n°16 (2024) ne la rejoint pas totalement car elle se sent tout à fait soutenue en tant que femme, **grâce à l'équipe opérationnelle 100% féminine**, et en tant qu'entrepreneure, **via les autres entrepreneurs**, dans sa structure mixte.

Cela fait donc ressortir que **dans beaucoup de cas, c'est grâce aux femmes, soit de l'équipe opérationnelle, soit du réseau d'entrepreneures, que les participantes ressentent un soutien.**

Avec tous les éléments présentés ci-dessus, l'hypothèse suivante **ne peut donc pas être totalement affirmée** : « **Les structures d'accompagnement et les réseaux composés exclusivement de femmes favorisent le partage d'expériences liées aux défis auxquels les femmes entrepreneures sont confrontées** ».

Néanmoins, des **pistes de réponses** peuvent tout de même y être apportées. Premièrement, toutes les femmes n'ont **pas un besoin d'échanger** sur les sujets liés spécifiquement aux femmes entrepreneures. Même si plusieurs d'entre elles désirent tout de même en discuter, cela ne doit **pas obligatoirement se faire uniquement entre femmes**. Néanmoins, dans la plupart des cas, les entrepreneures affirment tout de même que ces thématiques ont **davantage leur place et sont plus taclées au sein de structures et réseaux de femmes qu'au sein de mixtes**. En effet, le sujet de la femme entrepreneure est très peu abordé dans les structures d'accompagnement et les réseaux mixtes et même si quelques participantes soutiennent le fait que cela pourrait totalement se faire, d'autres émettent certaines réserves.

Ce qui est également ressorti des réponses concerne le fait que **le soutien que ressentent les entrepreneures vient de l'équipe opérationnelle** qui gère les structures, et non pas nécessairement des autres entrepreneurs. Ce soutien peut donc tout à fait être ressenti dans une structure mixte grâce à l'équipe opérationnelle. **Le soutien des autres entrepreneurs n'est donc pas nécessairement plus important dans une structure ou un réseau de femmes par rapport au mixte**. Néanmoins, certaines affirment tout de même qu'être avec d'autres femmes a un impact sur ce soutien. De plus, les équipes opérationnelles mentionnées sont composées uniquement de femmes.

3. Hypothèse n°2

La deuxième hypothèse formulée précédemment dans la revue de littérature concernait **le côté bloquant** que pouvaient représenter les **structures d'accompagnement et réseaux composés exclusivement de femmes entrepreneures**. En effet, cette hypothèse statuait que certaines **opportunités entrepreneuriales** pouvaient être **manquées** en raison d'un **cloisonnement** par rapport à la **réalité entrepreneuriale** présente à Bruxelles, c'est-à-dire le fait qu'il y avait une majorité d'hommes entrepreneurs.

Comme énoncé par certains auteurs dans la partie théorique de ce mémoire, s'entourer uniquement de femmes peut faire **manquer à celles-ci certaines informations** qui toucheraient davantage au caractère professionnel. Cela pourrait alors empêcher la femme entrepreneure de forger certains contacts importants dans l'écosystème entrepreneurial (Bueno Merino & Duchemin, 2018). Les interviews exploratoires menées et analysées dans cette même partie avaient révélé que faire partie d'une structure d'accompagnement ou d'un réseau mixte permettait une **représentation de la réalité** à laquelle les femmes entrepreneures pouvaient se confronter. En effet, **l'entrepreneuriat étant un secteur fort masculin à Bruxelles**, les structures et réseaux mixtes existants sont majoritairement composés d'hommes entrepreneurs (Répondante 2, 2024). L'importance de la mixité dans ces structures a donc été relevée comme étant un pan important et cela dans un but de refléter la réalité extérieure. La répondante n°3 (2024) a par ailleurs soutenu que les structures et réseaux de femmes peuvent présenter un **côté limitant**. La femme entrepreneure peut en effet **se voir présenter moins d'opportunités** que lorsqu'elle s'entoure également d'hommes. Selon elle, la diversité permettrait donc un panel d'opportunités plus large.

Cette partie théorique était donc venue créer une deuxième hypothèse à tester pour ce mémoire. L'hypothèse était la suivante : « **Si la femme entrepreneure intègre une structure d'accompagnement**

ou un réseau de femmes, alors elle se cloisonnera dans un petit cercle de femmes qui ne lui permettra pas de pleinement saisir les opportunités et qui ne représente pas la réalité du monde entrepreneurial à Bruxelles ».

Concernant le cloisonnement et le manque de diversité qui sont présents au sein des structures d'accompagnement et de réseaux de femmes, **aucune participante interrogée, faisant partie de ce type de structures et de réseaux, n'a énoncé que cela l'avait cloisonnée de la réalité de l'entrepreneuriat à Bruxelles.**

Commençons par analyser les réponses de ces femmes entrepreneures qui prennent uniquement part dans des structures d'accompagnement et des réseaux composés de femmes. Pour ces entrepreneures, deux groupes distincts se sont créés.

Dans le premier, la participante n°1 (2024) soutient que ce n'est pas quelque chose de problématique pour elle qu'il n'y ait que des femmes dans son réseau. Elle précise néanmoins qu'en dehors de celui-ci, elle est tout de même entourée de certains hommes, notamment son mari qui est entrepreneur. Cela lui permet donc d'avoir une vision de la réalité de l'entrepreneuriat à Bruxelles. Elle ne ressent, par conséquent, pas le besoin que cette réalité se reflète au sein de son réseau.

La participante n°3 (2024) la rejoint totalement sur cette idée. Elle affirme qu'elle ne se sent absolument **pas cloisonnée** dans son réseau de femmes et apprécie par ailleurs totalement le fait qu'il n'y ait que des femmes. Il est important de préciser qu'elle est en général entourée de beaucoup d'hommes via ses clients. Elle n'est donc pas uniquement en contact qu'avec des femmes au sein de son réseau personnel.

Les deux autres de ces quatre entrepreneures uniquement membres des réseaux de femmes interrogées **nuancent** ce point de leur côté. Tout d'abord, l'une d'elles affirme effectivement qu'elle ne s'est pas du tout sentie cloisonnée dans une structure de femmes. Elle est d'ailleurs toujours très enthousiaste après avoir été dans le réseau. Néanmoins, malgré le fait que son réseau est à la hauteur de ses exigences, elle apprécierait dorénavant de **découvrir davantage la mixité** et cela grâce au Réseau Entreprendre Bruxelles, la structure d'accompagnement mixte qu'elle vient tout juste d'intégrer. Selon elle, cela lui permettrait d'être plus orientée business et c'est ce dont elle aurait maintenant besoin. Elle précise tout de même que cela lui sera possible effectivement via la mixité mais aussi via la structure en elle-même qui est davantage axée sur le développement du business par rapport à son réseau de femmes.

La dernière serait également intéressée de côtoyer davantage la mixité. « Je me dis que ce serait intéressant de voir plus, de rencontrer quelques hommes entrepreneurs en plus. Aussi peut-être pour voir quelles sont leurs manières d'être [...] je pense que justement, si j'étais dans un réseau mixte, je verrais un petit peu les deux facettes » (Participante 4, 2024).

Même si les quatre femmes entrepreneures qui font uniquement partie de structures de femmes n'ont **pas exprimé le sentiment d'être cloisonnées de la réalité extérieure** présente à Bruxelles, la moitié d'entre elles ressentent tout de même le **besoin de s'ouvrir à la mixité**. Cela témoigne d'une volonté de s'enrichir davantage en explorant d'autres horizons.

Pour les femmes entrepreneures qui font partie au minimum d'une structure d'accompagnement ou d'un réseau mixte, quatre d'entre elles soulignent **l'importance de la mixité** au sein de ce type de

structure. Selon elles, la présence d'hommes et de femmes permettrait une représentation plus fidèle du paysage entrepreneurial. Cela vient donc rejoindre ce qui a été énoncé dans la théorie via les interviews exploratoires (cf. supra p.28).

Pour six participantes, la mixité est importante car cela **représente la réalité extérieure**. « Moi, je trouve que c'est vraiment important la mixité, parce qu'il faut que ça reflète la réalité des choses, et finalement, on ne peut pas jouer dans notre petit bassin, faire semblant qu'il y a plein de femmes entrepreneures. La réalité des choses, c'est quand même qu'il y a des hommes, et il y en a beaucoup et c'est super intéressant. Il faut en être conscient. Il faut essayer de pousser les femmes vers l'entrepreneuriat, celles qui ont envie et celles qui ont peur de se lancer » (Participante 16, 2024). L'une d'entre elles ajoute par ailleurs qu'elle n'est pas dérangée par le fait que sa structure d'accompagnement soit composée majoritairement d'hommes.

Ayant elle-même tout récemment intégré le programme pour les femmes entrepreneures Selfmade, une de ces six entrepreneures est d'accord pour affirmer que cela **cloisonne de se retrouver uniquement entre femmes**. Elle précise néanmoins que **l'environnement reste sain**. Selon elle, les points positifs de ce cloisonnement sont que lorsque les femmes sont entre elles, elles vont se comporter différemment et plus oser s'affirmer que lorsque des hommes sont présents (Participante 5, 2024). Une autre entrepreneure interrogée soutient son point de vue : « le fait de se réduire, de se diminuer parce qu'il y a des femmes qui peuvent se dire « je peux moins dire ce que je pense, car il y a des hommes » » (Participante 12, 2024). Un environnement de femmes va donc favoriser positivement ces deux éléments. La participante n°16 (2024) argumente également de son côté en faveur de ce programme pour les femmes. Même si elle est partisane de la mixité, ce programme intérieur à la structure est positif pour elle. Cela permet de **discuter de la question primordiale de la femme entrepreneure**.

Malgré tout, pour la plupart des femmes interrogées qui font au moins partie d'une structure de femmes, **le fait de se retrouver uniquement entre femmes n'est pas un problème** et présente d'ailleurs des points positifs comme l'ont énoncé deux participantes, même si cela n'est pas représentatif de la réalité (Participante 5, 2024 ; Participante 12, 2024).

Concernant les **opportunités** qu'il est possible de dénicher via le réseau d'entrepreneures des structures d'accompagnement, **les quatre femmes entrepreneures qui font uniquement partie d'une structure ou d'un réseau de femmes ont eu peu d'opportunités, voire aucune, liées au fait d'obtenir de nouveaux clients et contrats**.

La participante n°1 (2024) a été celle qui a obtenu le plus de contrats commerciaux avec des clients via la structure de femmes. Ces opportunités de contrat sont au nombre de trois. Elle précise que celles-ci sont arrivées très récemment et que c'est d'ailleurs à ce moment qu'elle a réellement compris les bénéfices qui pouvaient être retirés du réseautage. La participante n°2 (2024) soutient quant à elle qu'elle n'a eu qu'une seule commande depuis qu'elle a intégré le réseau alors qu'elle est membre de celui-ci depuis approximativement trois ans.

Les deux autres entrepreneures de leur côté, n'ont pas eu d'opportunité d'obtenir de nouveaux clients ou contrats. Mais elles précisent toutes les deux que ce n'était pas pour cette raison qu'elles avaient intégré le réseau de femmes initialement. La participante n°3 (2024) désirait s'échapper de son quotidien, faire de nouvelles rencontres et discuter de différents sujets liés au fait d'être une femme

en plus d'être entrepreneure (cf. supra hypothèse n°1). Trouver un lieu d'échange était sa principale motivation à rejoindre un réseau.

Néanmoins, ces quatre femmes entrepreneures précisent que **d'autres types d'opportunités peuvent se créer** au sein de ces structures d'accompagnement et ces réseaux où seules des femmes entrepreneures sont présentes. Pour illustrer, l'une d'elles a tout de même réussi à dénicher quelques opportunités. Il est important de mentionner que ces opportunités n'étaient **pas nombreuses** et qu'elles n'étaient **pas non plus liées au fait d'obtenir un nouveau client**. Elle soutient que les opportunités rencontrées au sein de sa structure de femmes étaient davantage liées à des **possibilités de partenariats** avec les autres entrepreneures présentes dans le réseau. Durant l'entretien, elle a partagé un exemple : « Donc, par exemple, une photographe que j'avais rencontrée là, chez Hors Norme, et à qui j'ai demandé de faire une mission pour une exposition pour laquelle j'avais bossé ». (Participante 4, 2024).

D'autres types d'opportunités se sont également présentées à l'une d'elles qui précise se voir davantage **grandir en tant que personne** au sein de son réseau plus que son entreprise de bijoux. « J'ai rencontré des nanas hyper dynamiques et entreprenantes. Et c'est vrai que je trouve qu'elles ont souvent des bons avis. On se challenge quand même beaucoup » (Participante 2, 2024). Elle ajoute par la suite qu'elle a **découvert le programme Selfmade**, destiné uniquement aux femmes entrepreneures, grâce à son réseau de femmes. En effet, c'est Charlotte Rihon, l'une des deux femmes qui gèrent le réseau Hors Norme, qui lui en a parlé et lui a suggéré d'y prendre part. Une autre opportunité pour elle a été de **rencontrer une autre créatrice de bijoux**. « Et c'est vrai que la fille m'a fait gagner beaucoup. Elle m'a appris beaucoup parce qu'elle, elle me disait les acomptes qu'elle demandait, comment elle faisait. Et en fait, elle fonctionnait de manière différente et je trouve ça génial d'avoir quelqu'un qui te parle sans tabou et sans barrière alors qu'on est « concurrentes » ». (Participante 2, 2024).

La participante n°3 (2024) a également fait part qu'elle a rencontré d'autres types d'opportunités que celles liées à l'obtention d'un nouveau client ou la signature d'un contrat. Elle a davantage apprécié retrouver un **côté inspirant** chez Hors Norme. Les **formations** qui sont proposées par son réseau de femmes lui a aussi appris de nouveaux éléments. « En soi, ça m'a apporté quand même pas mal de choses assez positives ». (Participante 3, 2024). Deux autres entrepreneures de structures de femmes la rejoignent sur le fait qu'il y a un réel pan inspirant au sein de Hors Norme.

Trois femmes entrepreneures qui sont membres de structures mixtes et de femmes, s'accordent également à dire que leur réseau de femmes, Hors Norme, présente un caractère inspirant. Pour illustrer, la participante n°7 (2024) ajoute que le réseau lui est davantage **utile en tant que personne**, ce qui rejoint la pensée d'une des entrepreneures du réseau de femmes. A contrario, **dans sa structure d'accompagnement mixte**, elle trouvera une **plus-value** davantage concentrée sur son projet.

Tout cela vient donc soutenir le fait **que les réseaux composés exclusivement de femmes peuvent donc être porteurs de belles opportunités** même si celles-ci ne sont **pas directement liées à l'obtention d'un nouveau client ou à la croissance du business**.

Pour les entrepreneures qui sont membres d'une structure d'accompagnement et d'un réseau de femmes et mixte, **les opportunités qu'elles y trouvent diffèrent en fonction de la structure**. Un peu moins de la moitié d'entre elles retrouvent **davantage des opportunités business au sein de leur**

réseau mixte qu'au sein de celui de femmes. Tandis que pour certaines, toutes les structures, autant mixtes que de femmes, leur ont apporté des opportunités.

Tout d'abord, la participante n°6 (2024) argumente sur le **côté plus masculin** de sa structure d'accompagnement mixte en soutenant que, s'il y a plus d'hommes c'est parce que Réseau Entreprendre Bruxelles demande un niveau beaucoup plus avancé que son réseau de femmes et que **les hommes sont plus nombreux à être plus avancés au point de vue business que les femmes**. La participante n°8 (2024) rejoint ce point en affirmant qu'au sein de Réseau Entreprendre Bruxelles, les entreprises présentes sont de **taille plus importante** que celles au sein de son réseau de femmes. Cela peut donc apporter plus d'opportunités aux femmes qui font également partie de ces structures. La participante n°5 (2024) s'accorde également à dire qu'il y a plus d'entrepreneurs qui ont **plus d'expérience** au sein de cette structure mixte et cela contrairement à la structure de femmes. De plus, les hommes sont davantage à la tête de **business « scalable »** que les femmes (Participante 15, 2024 ; Participante 9, 2024).

Au total, **elles sont neuf à soutenir que la majorité des femmes entrepreneures qu'elles ont côtoyées sont à la tête de structures plus petites que les hommes. Elles sont, par exemple, davantage en freelance.**

Cette idée vient **confirmer la théorie qui soutenait que les femmes créaient des entreprises de plus petite taille** (cf. supra p.18) (Lebègue, 2015). Et cette taille d'entreprise peut donc **entraîner des conséquences sur les opportunités qui peuvent se retrouver au sein d'un réseau.**

Durant l'entretien, l'une des entrepreneures donne un exemple concret de l'impact qu'a eu sa structure mixte, Réseau Entreprendre Bruxelles, sur un nouveau projet : « Je dirais que ça m'a plus apporté une vision plus chiffrée de ma boîte. C'est ce qu'on voulait aussi quand on a intégré REB. On voulait pouvoir avoir un business plan beaucoup plus solide [...] quelque chose qui nous permettait de projeter. Et donc là, on était entouré de personnes actives là-dedans qui avaient vraiment une vue sur les business plan de beaucoup d'entreprises. Et donc, ça nous a permis vraiment de nous développer dans ce sens-là. Avec R.E.B. [...] pendant le Covid, on s'est lancé dans un nouveau projet qui s'appelle LADAL, ce sont des parcours culinaires, etc. Et donc, ce projet-là, on l'a créé pendant le COVID et donc pendant que j'étais chez REB. Et en fait, ça nous a permis d'échanger avec d'autres personnes où nous, on n'était pas vraiment au fait par rapport à tout ce qui était le business B2C. Et donc là, le réseau nous a permis de côtoyer des personnes qui, elles, avaient l'habitude, comme par exemple celui qui développait le Wolf dans le centre de Bruxelles. Enfin voilà, ça nous a vraiment permis de côtoyer les personnes dont on avait besoin à ce moment-là » (Participante 7, 2024).

Tandis que deux entrepreneures de réseau de femmes avaient affirmé ne pas avoir rejoint celui-ci pour des opportunités business, la participante n°7 (2024) de son côté a principalement recherché cela dans sa structure mixte via un business plan. **Les entrepreneures ne recherchent donc pas nécessairement la même chose lorsqu'elle intègre une structure mixte ou de femmes.**

La participante n°5 (2024) différencie les deux types d'opportunités qu'elle a rencontrés au sein de ses deux structures, mixtes et de femmes. Grâce à son réseau de femmes, Hors Norme, elle a réussi à démontrer une meilleure capacité à parler face à un public et cela lui a permis de revoir ses priorités vis-à-vis de son projet, de ses ambitions mais également vis-à-vis d'elle-même. Cela rejoint donc la pensée de la participante n°7 (2024) et la participante n°6 (2024) sur le réseau de femmes. La possibilité

d'échanger avec les autres entrepreneures et d'être questionnée lui a permis de développer son projet et de découvrir certaines facettes de sa personnalité qu'elle ne connaissait pas. A contrario, via son réseau mixte, Réseau Entreprendre Bruxelles, elle a eu deux opportunités business importantes contrairement à Hors Norme où aucune opportunité de nouveaux clients n'a découlé.

La participante n°5 (2024) précise qu'elle ressent un côté plus tourné vers le « **feel good** » au sein de son réseau de femmes, Hors Norme, et **davantage business au sein de sa structure mixte**, Réseau Entreprendre Bruxelles.

Une autre entrepreneure rejoint ces pensées car elle a également **davantage rencontré des opportunités business** au sein de son **réseau mixte** que via celui de femmes. « Au sein du réseau Hors Norme, ce qu'on m'apporte, ce sont plus des outils pour faire des choses, que ce soit mieux communiquer sur les réseaux, mieux gérer des aspects de mon travail, oser parler de certains sujets, etc. Mais pour l'instant, pas d'opportunité vraiment business, pas de me mettre en relation avec quelqu'un qui pourrait travailler avec moi. [...] clairement, les réseaux mixtes et en plus The Merode, c'est plus dans ma cible pour des opportunités business. Mais, voilà, ça c'est pour avoir des clients ou des partenaires pour faire des missions » (Participante 10, 2024). Mais elle ajoute néanmoins par la suite un élément important : « Après, ce qui te fait grandir, ce ne sont pas toujours les opportunités de business et de vente. C'est aussi comment toi, tu évolues en tant que personne et tes compétences, etc. Et ça, c'est clair que je l'ai dans Hors Norme ou d'autres réseaux comme ça » (Participante 10, 2024). Avec ces propos, elle cherche donc à affirmer que les opportunités business ne sont pas les seules qui importent pour un entrepreneur. Pour elle, **le fait de grandir en tant que personne est également un pan important dans le parcours entrepreneurial**.

Une autre femme précise que c'est dans son cercle d'affaires qu'elle a eu des collaborations possibles plus intéressantes. Elle relève qu'il y a une maturité plus importante qui a permis des collaborations. « Dans le Club d'affaires, justement, là c'est différent, parce que là on voit qu'il y a une certaine maturité ; on voit que ce sont des gens qui sont dans une certaine maturité qui fait qu'il y a des collaborations plus facilement possibles. Un club d'affaires, on voit la maturité » (Participante 15, 2024). Elle ajoute par la suite que les clubs d'affaires sont plus appropriés à un entrepreneur qui a un désir de grandir rapidement.

La participante n°14 (2024) quant à elle, relève une opportunité principale qu'elle a rencontrée au sein de son réseau de femmes. Elle a en effet eu l'occasion d'échanger sur des réels sujets de conversation qui ne sont pas uniquement business dans sa structure de femmes. Elle a donc pu se créer des amitiés avec des femmes contrairement aux hommes.

Néanmoins, une répondante, affirme avoir eu **des opportunités business qui ont découlé de deux de ses structures d'accompagnement composées exclusivement de femmes**. La participante n°12 (2024) a plusieurs casquettes mais exerce notamment en tant que sophrologue. Pour la première structure, elle soutient avoir obtenu un **nouveau contrat** grâce à une autre sophrologue de son réseau de femmes. Une autre opportunité qu'elle a rencontrée au sein de cette même structure est **l'échange de bonnes pratiques**. Elle ajoute ensuite avoir participé au Womenpreneur initiative. Ce programme 100% féminin lui a amené une belle opportunité : « J'ai eu un mentor qui était super, ça a été du coup notre premier client pour la coopérative de consultante en bien-être au travail. Donc voilà, ça m'a amené un premier client. [...] Et donc, j'étais la première de la coopérative à amener un client, et donc c'était

quand même assez important. Il nous a permis de vraiment nous donner du retour sur notre offre, sur plein de points pour nous faire grandir » (Participante 12, 2024).

En revanche, **aucune opportunité business ne s'est présentée à cette dernière (2024) dans sa structure d'accompagnement mixte**. Elle précise néanmoins qu'elle avait intégré cette structure pour un projet spécifique qu'elle n'a pas voulu faire évoluer. Cette structure lui a donc uniquement permis d'évoluer dans sa réflexion pour se rendre compte que ce projet ne l'emmenait pas dans la direction qu'elle souhaitait suivre. La participante n°17 (2024), uniquement membre d'une structure mixte, la rejoint sur ce point. De son côté, elle n'a pas non plus eu d'opportunité de ventes. Elle n'a eu aucune rentrée d'argent grâce à sa structure mixte. Mais elle a tout de même relevé l'opportunité d'être accompagnée et par conséquent de recevoir des conseils et des mises en relation non négligeables.

La participante n°8 (2024) de son côté n'a pas eu l'impression d'avoir beaucoup de grosses opportunités, tant au sein de son réseau de femmes que dans sa structure mixte. En revanche, elle relève tout de même avoir eu un contact important qui est comme elle dans les deux types de structures et également des contacts business via le coaching présent au sein de sa structure mixte.

Pour les femmes entrepreneures membres **uniquement d'une structure d'accompagnement mixte**, une seule d'entre elles soutient ne pas avoir décroché de grosses opportunités grâce à sa structure mixte. Il est utile de préciser que cette participante fait partie d'un incubateur. Par conséquent, les entrepreneurs, hommes comme femmes, qui y sont présents ne présentent pas un stade fort avancé. Certains n'ont d'ailleurs pas encore créé leur entreprise.

Les opportunités que les quatre autres femmes de structures mixtes ont rencontrées diffèrent entre elles. L'une d'elles relève l'opportunité liée au fait **d'affronter ses peurs et de s'affirmer**. En effet, selon elle, faire partie d'une structure mixte permet d'être tiré vers le haut et « de prendre sa place en tant qu'entrepreneure » (Participante 17, 2024). De son côté, la participante n°19 (2024), a obtenu des contacts pour améliorer son marketing digital ainsi que d'autres contacts utiles. La participante n°16 (2024) énonce une opportunité importante qu'elle a eue via sa structure mixte : « Concrètement, oui, on a eu une question stratégique qui s'est posée, on a déjà appelé ou même eu un déjeuner avec certaines personnes du réseau et ça nous a reboostés et on a trouvé des solutions pour ce questionnement » (Participante 16, 2024). Pour la participante n°18 (2024), même si ses structures d'accompagnement mixtes ne lui ont pas apporté des financements, elle a trouvé des réponses à ses questionnements liés au business. Ses réseaux lui ont également permis soit de croître, soit d'affronter un problème business.

Dans la majorité des cas, **les entrepreneures ont davantage décroché des opportunités business dans les structures et réseaux mixtes**.

Il est pertinent de s'intéresser aux opportunités qui ont été rencontrées au sein de structures d'accompagnement ou de réseaux mixtes afin de découvrir si celles-là proviennent majoritairement des hommes ou des femmes.

Tandis que deux répondantes affirment que les opportunités proviennent **autant des hommes que des femmes** au sein de la structure mixte, pour deux autres participantes, ce n'est pas le cas. En effet, elles soutiennent que les opportunités qu'elles reçoivent au sein de leur structure d'accompagnement mixte **émanent davantage des hommes** que des femmes. « Je ne dirais pas que les femmes ne m'apportent pas de business, ce n'est pas ça, c'est juste qu'effectivement oui, ce sont plus des hommes »

(Participant 10, 2024). Néanmoins, elle **nuance** tout de même ce point en précisant que cette situation change petit à petit. Elle a le sentiment que de plus en plus de femmes vont devenir la source d'opportunités pour d'autres. « Je ne sais pas si c'est en train de changer parce que plus de femmes qui étaient déjà présentes vont se rendre plus visibles, soit plus de femmes ont accès à certains postes qui vont permettre ça, ou que j'ai été plus attentive à ça. Ou alors une combinaison peut-être de tout ça » (Participant 10, 2024). La participante n°12 (2024) met de son côté en avant une opportunité majeure qu'elle a eue via un homme.

Néanmoins, une nuance est apportée par deux entrepreneures membres uniquement d'une structure mixte. Elles affirment en effet que, **comme il y a davantage d'hommes au sein de ces réseaux, par conséquent, elles sont plus mises en contact avec ceux-ci pour les opportunités** (Participant 17, 2024 ; Participant 19, 2024). « Puisqu'en fait, il y a plus de probabilités que je rencontre des hommes, étant donné le pourcentage, je dirais que les opportunités viennent principalement des hommes » (Participant 19, 2024).

Mais l'une des deux ajoute tout de même que **beaucoup d'opportunités peuvent provenir des femmes** mais que celles-ci ne sont pas nécessairement entrepreneures. En effet, elle se sent fortement épaulée par l'équipe opérationnelle de sa structure mixte, Réseau Entreprendre Bruxelles. Il est utile de préciser que cette équipe est quant à elle composée uniquement de femmes. Pour elle, les opportunités peuvent donc venir **autant des hommes que des femmes** (Participant 17).

Parmi les six entrepreneures qui se sont exprimées sur ce sujet, **la moitié sont partisans de l'idée que les opportunités peuvent provenir autant des hommes que des femmes.**

Un point en particulier a été abordé en plus par les entrepreneures lors des entretiens. Il s'agit de la **complémentarité des structures d'accompagnement et réseaux** existants.

En effet, elles sont cinq à relever **le côté complémentaire de faire partie de structures d'accompagnement et de réseaux mixtes et de femmes.** « Je trouve les réseaux très différents et très complémentaires. Je vais dans les deux réseaux pour des raisons très différentes » (Participant 6, 2024). La participante n°2 (2024) les rejoint sur ce point davantage avec un ressenti qu'une réelle expérience vécue. Elle a tout récemment rejoint une structure d'accompagnement mixte et même si elle n'a pas encore eu l'occasion de réellement prendre part au sein de celle-ci, elle a le ressenti que ce sera complémentaire avec son réseau de femmes.

Pour une autre entrepreneure, il est crucial de **cumuler** le plus de réseaux possibles car cela permettra d'obtenir un panel d'opportunités divers. Elle-même a décroché ses opportunités via plusieurs personnes qui provenaient d'horizons différents. « C'est très vaste, il n'y a pas de règles en fait. C'est pour ça qu'il faut tout cumuler, il n'y a pas une source de bons contacts, c'est vraiment très divers » (Participant 13, 2024).

La conclusion de la deuxième hypothèse peut maintenant être partagée. Pour rappel, voici l'hypothèse qui cherche à être testée dans cette partie : **« Si la femme entrepreneure intègre une structure d'accompagnement ou un réseau de femmes, alors elle se cloisonnera dans un petit cercle de femmes qui ne lui permettra pas de pleinement saisir les opportunités et qui ne représente pas la réalité du monde entrepreneurial à Bruxelles ».**

Les entretiens menés n'ont **pas permis d'affirmer que les femmes entrepreneures qui font uniquement partie de structures et de réseaux de femmes se cloisonnent**. En effet, celles-ci ont soutenu ne pas ressentir un cloisonnement. Néanmoins, la moitié d'entre elles **désire tout de même aujourd'hui s'enrichir davantage grâce à la mixité**. Les entrepreneures qui font partie des deux types de structure ont quant à elles défendu la mixité pour une meilleure représentation du paysage entrepreneurial, composé lui majoritairement d'hommes, tout comme la plupart des structures mixtes. Celles-ci n'ont tout de même pas totalement rejeté l'idée de se retrouver qu'entre femmes car cela peut également être un environnement sain qui présente certains bénéfices pour les entrepreneures. Il y a notamment le fait que cela permet à celles-ci de plus s'affirmer et de se comporter différemment, de manière positive, que si des hommes étaient présents.

Il peut donc être affirmé que les structures et réseaux de femmes ne représentent effectivement pas la réalité du monde entrepreneurial mais que cela n'est pas nécessairement considéré comme un cloisonnement problématique.

En ce qui concerne les opportunités, même dans les **structures de femmes**, certaines opportunités intéressantes peuvent être rencontrées. La première qui peut être relevée concerne celle de la **possibilité d'évoluer en tant que personne** grâce au côté **inspirant** de ces réseaux. De nombreuses femmes ont davantage mis cela en avant par rapport à l'apport business. Néanmoins, certaines d'entre elles ont eu des **opportunités liées directement à leur business**, obtenant parfois de nouveaux contrats.

Pour les femmes ayant expérimenté les deux types de structures, certaines retrouvent **davantage un côté business au sein de la mixte**. Mais l'une d'entre elles a précisé que **ce n'étaient pas uniquement les opportunités business qui importaient pour la carrière entrepreneuriale**. De plus, quelques entrepreneures de structure mixte affirment n'avoir eu aucune opportunité de nouvelles ventes via celle-ci.

Un autre point abordé a été qu'il y a **davantage d'entrepreneurs expérimentés dans les structures mixtes** que dans celles de femmes. Cela peut avoir un impact sur les opportunités rencontrées. De plus, pour les entrepreneures qui ont partagé la provenance des opportunités, la moitié a affirmé que celles-ci venaient en majorité des hommes.

Le dernier point abordé concerne la **complémentarité des structures** de femmes et mixtes qui est importante.

L'hypothèse ne peut donc pas être affirmée en totalité. Malgré le fait que certaines entrepreneures affirment retrouver davantage un côté business dans les structures mixtes, des opportunités importantes et même parfois business peuvent découler de réseaux de femmes. Dans ce cas, il serait alors intéressant de prendre part aux deux types de structures afin de cumuler les différents types d'opportunités offertes (cf. infra partie V : Recommandations). Car même si certaines femmes ont affirmé retrouver davantage le côté business au sein de la structure mixte, ce n'est pas le seul élément qui importe pour un entrepreneur, homme comme femme.

4. Hypothèse n°3

Dans la théorie développée au préalable, les auteurs scientifiques soutenaient que les femmes entrepreneures favorisaient la **création de liens relationnels forts** qui leur permettaient de s'entourer de personnes de confiance. Elles vont par conséquent rechercher des réseaux personnels qui les

soutiendront (Clark Muntean & Ozkazanc-Pan, 2018). Cela avait été confirmé lors des interviews exploratoires menées. La répondante n°3 (2024) avait affirmé que dans un réseau composé exclusivement de femmes, une **énergie communautaire** pouvait se créer, contrairement au réseau mixte. Cela va avoir pour conséquence que même dans les réseaux mixtes, qui sont par ailleurs majoritairement masculins, elle va se diriger vers le peu de femmes présentes et va donc s'isoler avec ces femmes (Répondante 1, 2024). Le **manque de confiance qu'elle ressentira dans la structure mixte** ne lui permettra donc pas de pleinement tirer profit de la mixité, au contraire car cette mixité ne lui correspond pas. La troisième hypothèse est donc venue se forger en réponse à cette analyse théorique.

Hypothèse 3 : « La femme entrepreneure se sent plus en confiance dans une structure d'accompagnement ou un réseau exclusivement de femmes car cela lui permet de créer des liens plus forts et informels avec les autres entrepreneures ».

Lors des entretiens menés avec les femmes entrepreneures, un élément principal est ressorti des réponses liées à cette hypothèse. La **quasi-totalité des participantes (dix-sept sur vingt au total) a affirmé se sentir en confiance pour networker au sein de leur réseau, qu'il soit mixte ou composé exclusivement de femmes.**

Voici deux verbatim des répondantes pour appuyer cette affirmation :

« Est-ce que je me sentais en confiance ? Oui. Oui, oui. [...] Moi, ça ne m'a jamais posé de problème, en fait, d'échanger, ça peut arriver même si ce sont des agences complètement concurrentes, que ça reste toujours super intéressant de débattre ensemble, de voir un peu les différents points de vue et modèles qui peuvent coexister » (Participante 13, 2024). Elle ajoute par la suite : « Moi, je trouve qu'il y a toujours beaucoup de bienveillance au contraire dans ce type de groupe parce que de fait, vous n'êtes pas avec tout le monde, vous n'êtes qu'avec des gens qui ont choisi de faire partie de ce type de groupe, donc qui par défaut sont forcément tournés vers l'échange, vers la prise de conseils, vers le partage de leur expérience, etc. Donc, je veux dire, on est là pour ça » (Participante 13, 2024).

« Je trouve que dans le cadre d'un réseau comme ça, tout le monde est super accessible et ouvert finalement. Donc, ça va, je suis relativement en confiance » (Participante 16, 2024).

Néanmoins, parmi celles qui, aujourd'hui, se sentent en confiance pour réseauter, certaines ont **nuancé** leurs propos. En effet, elles **n'ont pas toujours ressenti cette confiance** pour réseauter au sein de la structure d'accompagnement ou réseau.

Parmi les entrepreneures qui ont émis des réserves, l'une partage son expérience de networking au début de son parcours entrepreneurial. Cela a été difficile pour elle car elle a commencé par intégrer un incubateur, mixte, et son idée n'était pas tout à fait aboutie (Participante 9, 2024).

Et cela ne représente pas un cas isolé. D'autres entrepreneures interrogées ont fait face à certaines difficultés quand elles commençaient tout juste à networker car cela peut être intimidant mais par la suite, elles se sont senties en confiance. C'est le cas notamment de deux autres femmes qui ont uniquement intégré des structures d'accompagnement mixte.

« Au début, on ne sait pas comment s'y prendre. On a l'impression d'être tout nouveau, un bébé, en fait, comme on sort des primaires ou en première secondaire. C'est un peu le même » (Participante 17, 2024). « Après aujourd'hui, après presque deux ans, c'est génial. Je me sens en confiance, je me sens légitime à ma place et ça fait du bien de reconnaître des têtes » (Participante 17, 2024).

Mais cela n'est pas seulement inhérent aux réseaux mixtes car une répondante qui fait partie d'une structure de femmes, a également ressenti ce manque de confiance au départ et ne se sent par ailleurs toujours pas totalement à l'aise.

Seules **trois participantes** avouent donc **ne pas se sentir fort en confiance** pour réseauter au sein de leur structure : une de chacun des trois groupes créés. L'une d'elles, membre des deux types de réseaux, ne s'est **pas sentie légitime** et a par ailleurs été confrontée au sentiment de l'imposteur lorsqu'elle a commencé à intégrer un **réseau mixte**. Elle précise : « à la base, j'avais un mono produit de donut, effectivement je n'allais pas commencer à aller papoter avec un gars qui montait une boîte de je ne sais pas quoi et qui se serait dit « c'est qui cette plouc ? ». Dans ma tête, c'était comme ça que je voyais les choses, ce n'était peut-être pas la réalité » (Participante 14, 2024). Elle ajoute par la suite qu'elle s'est sentie davantage en confiance entourée dans un réseau uniquement de femmes car cela lui permettait d'éviter les hommes qui ne la prenaient pas au sérieux dès le départ.

La participante n°18 (2024) de son côté, n'a pas toujours la facilité de networker. Selon elle, cela dépend des situations mais absolument pas du fait que le réseau soit mixte ou non. « Je trouve que networker, ce n'est pas toujours évident. Donc, ça dépend toujours un peu du contexte, des introductions, quotas, de « est-ce que tu connais déjà des gens sur place ou non ? ». Donc, est-ce que je me sentais à l'aise d'aller networker ? Franchement, ça dépend, certaines fois, oui, certaines fois, ça demande un peu plus d'efforts. [...] pour moi, ça ne dépend pas du tout du fait que ce soit une structure mixte ou pas. Pour moi, ça n'a pas d'influence » (Participante 18, 2024).

La confiance pour networker peut être influencée par plusieurs facteurs. Trois de ceux-ci ont été relevés lors des entretiens.

Premièrement, trois des répondantes trouvent cela plus **simple lorsque le networking est chapeauté par la structure d'accompagnement ou le réseau**. En effet, cela agira comme un point en commun qui peut être mis en avant pour démarrer un échange (Participante 4, 2024 ; Participante 20, 2024 ; Participante 15, 2024). La confiance des entrepreneures pour networker en sera alors plus importante. « Pour leur parler ou pour utiliser le nom du réseau, c'est plus simple. De se dire qu'on est dans le même réseau même si je ne l'ai pas encore rencontré, et puis de pouvoir faire une demande, ça facilite parce qu'on a quelque chose en commun. Pour networker dans le sens, tu es à un endroit où il y a juste des personnes qui boivent un verre et qu'il faut aller se mettre au milieu d'un groupe et dire « coucou moi c'est Untel » là c'est un peu compliqué » (Participante 4, 2024).

Deuxièmement, cette confiance pour networker n'est **pas nécessairement liée à la mixité**. Selon nombreuses d'entre elles, cela peut être davantage **en lien avec leur personnalité**.

« La raison pour laquelle souvent je ne vais pas aux activités de networking, c'est que je ne suis pas à l'aise avec des personnes que je ne connais pas. Et donc peut-être que sur ce truc-là [...] il y aurait peut-être quelque chose à faire pour les personnes qui, comme moi, sont super timides et ont du mal à aller vers les autres. Après, c'est un exercice aussi personnel de pouvoir travailler sa confiance en soi, d'aller vers les gens, surtout quand ça doit être pour créer des liens professionnels. Maintenant, c'est mon boulot, finalement, de devoir networker. Mais peut-être que si j'étais plus à l'aise [...] mais en tout cas, j'ai l'impression que plusieurs personnes m'ont déjà dit « non je n'y vais pas parce que je ne connais personne en fait » » (Participante 1, 2024). Elle soutient donc qu'elle rencontre effectivement des difficultés à réseauter et que cela est principalement dû à sa personnalité. En effet, comme elle est

timide, même si uniquement des femmes sont présentes à un évènement de networking, elle peut se retrouver mal à l'aise, tout comme d'autres entrepreneures.

Et d'autres entrepreneures rejoignent l'idée que la **confiance** est davantage **une question de personnalité**, plutôt qu'une question de mixité. Au total, **elles sont huit sur vingt à affirmer clairement qu'elles font face à des difficultés ou ont des facilités en raison principalement de leur personnalité**. Tandis que certaines sont comme la participante n°1, la participante n°2 par exemple de son côté se décrit comme étant sociable et donc totalement en confiance pour développer son réseau lors d'évènements de networking.

La majorité des entrepreneures qui font partie au minimum d'un réseau mixte soutiennent ne pas se sentir moins en confiance parce qu'il y a des hommes au networking.

Ce qui ressort de ces discours est que la **confiance pour networker** avec d'autres entrepreneurs n'est, dans la plupart des cas, **aucunement liée au fait qu'il y ait de la mixité ou uniquement des femmes**. La majorité des femmes entrepreneures ne se sentent pas plus en confiance pour réseauter quand il n'y a que des femmes. Au contraire, certaines rencontrent aussi des difficultés à aller vers les autres au sein de ces réseaux. La confiance peut également être associée au manque de confiance en soi ou en son projet.

Néanmoins, une **nuance** est tout de même à apporter pour certaines car **le troisième élément qui influence la confiance pour networker concerne la question du genre**.

En effet, durant les divers entretiens, il a également été demandé aux participantes **si elles se dirigent en priorité vers un type de personne en particulier** lorsqu'elles se rendent à un évènement de networking. Cette question avait pour but de déterminer si elles échangeaient en priorité avec une femme, et si elles s'isolaient, plutôt qu'avec un homme, comme l'affirmait la répondante n°1 (2024) dans les interviews exploratoires (cf. supra p.30). Les réponses obtenues des entrepreneures divergent mais néanmoins cela a tout de même révélé que **certaines femmes entrepreneures interrogées vont avoir davantage confiance pour se diriger vers d'autres femmes plutôt que des hommes lors d'un networking**.

Pour les quatre **entrepreneures qui font uniquement partie de structures de femmes**, il est utile de préciser qu'elles se rendent par conséquent la plupart du temps à des évènements de networking où seules des femmes sont présentes, sauf à quelques rares occasions. Néanmoins, deux d'entre elles soutiennent **qu'elles se sentiraient moins à l'aise de réseauter avec des hommes**. « Pour parfois le côté « Je vais t'expliquer la vie » que certains hommes peuvent avoir, ça peut être confortable d'être juste entre femmes » (Participante 4, 2024). Une autre affirme de son côté être une personne sociable soutient que même si elle n'est pas forcément réticente à échanger avec un homme, elle se sentirait peut-être légèrement plus mal à l'aise qu'avec une autre femme. Mais elle ajoute par la suite avoir tout de même envie de sortir de cette sphère où il n'y a que des femmes pour aller se confronter à la mixité dans le networking (Participante 2, 2024).

Pour les deux autres entrepreneures des réseaux de femmes, l'une ne réseaute avec aucun homme entrepreneur (Participante 1, 2024) tandis que l'autre soutient pouvoir networker autant avec des hommes que des femmes (Participante 3, 2024).

Parmi les autres femmes entrepreneures qui font donc partie au minimum d'une structure d'accompagnement ou d'un réseau mixte, douze d'entre elles **ne soutiennent pas qu'elles vont se diriger en priorité vers une autre femme** lors d'événements de networking mixte. Neuf parmi celles-ci affirment se diriger autant vers les hommes que vers les femmes tandis que les deux dernières ne spécifient pas qu'elles aborderaient en priorité une femme. « En mixte, je ne dirais pas spécialement que je vais vers les femmes plus que vers les hommes » (Participante 9, 2024). Cela ne vient donc pas confirmer les propos des interviews exploratoires de la répondante n°1 (2024).

Quelques **indications supplémentaires**, qu'il est utile de préciser, ont tout de même été apportées par certaines répondantes.

Une des participantes, uniquement membre d'une structure d'accompagnement mixte, affirme avoir remarqué que les hommes ont tendance à se regrouper entre eux lors d'événements de networking, n'intégrant pas spécialement les femmes entrepreneures. Mais elle, de son côté, n'a aucun souci à oser aller s'intégrer avec eux, même si elle pourrait rester uniquement avec les femmes du networking et par conséquent se cloisonner. Cela est par ailleurs rejoint par une autre répondante, membre des deux types de structures, qui même si elle se dirige autant vers les hommes que les femmes, a également déjà expérimenté des événements de networking où elle a dû faire face à un cercle fermé d'homme. Elle partage cette expérience négative lors de l'entretien : « Réseau Entreprendre, pour l'avoir vécu, je me suis retrouvée un jour dans un networking où il y avait beaucoup d'hommes, et c'était très cercle fermé d'hommes comme ça. Ils avaient tous un verre dans le nez, ils commençaient à danser entre eux, mais tu sentais que ce n'était pas ma place et donc effectivement, ça peut parfois après quelques heures être un peu difficile d'accès mais de base, je pourrais aller vers les deux sens aussi » (Participante 8, 2024).

Pour celles qui sont membres de structures d'accompagnement ou de réseaux mixtes et de femmes, **l'une d'elles est tout de même plus à l'aise avec les femmes**. « Oui je pense que je me suis sentie plus à l'aise effectivement dans des réseaux d'entrepreneures où on était essentiellement des femmes parce qu'on est plus à s'entraider et puis, tu te sens plus à l'aise, je trouve » (Participante 14, 2024).

En ce qui concerne les entrepreneures qui font **uniquement partie de structures ou de réseaux mixtes**, elles sont **trois à affirmer se sentir plus en confiance de se diriger en priorité vers une autre femme** dans un networking.

« C'est toujours plus simple de se diriger vers des femmes. Je sais que chez Réseau Entreprendre typiquement, je fais d'abord le tour de toutes les femmes, puis après, elles connaissent des hommes aussi » (Participante 17, 2024). Elle explique qu'elle ne possède pas d'a priori spécifique sur les hommes mais qu'elle a déjà expérimenté des situations où ceux-ci l'ont rendue inconfortable, contrairement aux femmes. Ces situations peuvent concerner les questions que les hommes lui posent en priorité lorsqu'elle les rencontre et qui concerne la finance et la croissance de son entreprise. De son côté, elle préfère s'intéresser en priorité à la personne qu'elle rencontre, à son parcours davantage qu'aux éléments concrets de son entreprise. Elle illustre une autre situation inconfortable avec un exemple où elle a été agrippée par un homme entrepreneur : « Au dernier événement, au Nouvel An de Réseau Entreprendre Bruxelles, je sais que j'ai parlé avec un homme, un jeune homme qui se lance aussi. Il avait peut-être bu un petit peu plus aussi, mais il m'attrapait le poignet et il me parlait avec un besoin de contact physique. Pas tous. C'est une expérience, mais qui m'a rendue inconfortable » (Participante 17, 2024).

Néanmoins, l'une de ces trois participantes précise juste après que ce n'est pas toujours le cas. Elle peut également commencer une conversation avec la personne qui est assise à ses côtés.

Par conséquent, parmi les vingt répondantes, six ont tout de même affirmé se sentir plus à l'aise pour se diriger vers des femmes lors de networking, comme l'avait soutenu la répondante n°1 dans les interviews exploratoires. L'une d'entre elles fait partie uniquement d'un réseau de femmes, deux des deux types de structures et les trois autres sont uniquement membres d'une structure mixte.

Un **cas isolé** s'est toutefois dessiné lors des entretiens. Tandis que la majorité des répondantes affirment se sentir à l'aise autant avec des hommes qu'avec des femmes et que quelques-unes d'entre elles avouent tout de même se sentir plus à l'aise avec des femmes, l'une d'elles partage une expérience personnelle unique au sein des entretiens menés : elle se sent plus à l'aise d'échanger avec des hommes lors de networking. Elle maintient qu'une énergie particulière et négative peut être apportée par des femmes dans les échanges car elles vont avoir tendance à amener plus de jalousie. Elle a par ailleurs tout récemment participé à une soirée de networking 100% de femmes et l'expérience n'a pas été entièrement positive : « Mardi passé il y avait une soirée 100% féminine et j'ai vraiment dû faire plus d'efforts, je me sentais un peu moins à l'aise » (Participante 5, 2024).

La confiance pour réseauter peut donc être due à la personnalité de l'entrepreneure ou au fait que **le networking est chapeauté par la structure** mais pour sept des participantes, cela est également **lié au genre des personnes présentes**.

Comme une partie des répondantes ne se dirige pas en priorité vers une personne du fait de son genre, il est intéressant d'analyser **les motivations qui les poussent à échanger avec une personne en particulier** lors d'un événement de networking. En effet, elles remarquent d'autres types de détails que le genre chez les personnes présentes et cela peut les motiver, ou non, à aller à leur rencontre pour discuter.

Quelques raisons diverses sont ressorties de ce point. Il arrive que l'entrepreneure décide d'aller soit parler à **la personne à côté d'elle**, soit elle décide d'y aller au « **feeling** » via des **opportunités** qui se présentent à elle : « Moi ça se fait vraiment au feeling, les personnes qui vont être à côté » (Participante 13, 2024).

Il est également possible que les femmes entrepreneures décident de s'orienter davantage vers **des personnes qui leur ressemblent** : « Systématiquement, je vais aller vers des personnes qui, je pense, me ressemblent davantage, à savoir qui sont plus discrètes et ne prennent pas trop de place ». (Participante 1, 2024).

Ou bien, elles choisissent de discuter avec les **personnes qui ont l'air sympathiques et ouvertes à la discussion** : « Je crois que malgré tout, je cerne vite les personnes ; moi, je suis quelqu'un de très positif et bienveillant. Et malgré tout, je crois que ça se voit sur le visage. Donc, j'aurais plutôt tendance à me diriger vers des personnes qui sont peut-être un peu plus souriantes, quelqu'un avec qui tu vois qu'il y a un échange positif possible » (Participante 6, 2024). Certaines vont également se diriger en priorité **vers les visages qu'elles connaissent**.

La dernière partie de l'hypothèse qui doit être abordée concerne **les liens que les femmes entrepreneures aiment créer avec les autres entrepreneurs**, hommes comme femmes. Cette partie a pour but de déterminer si, comme affirmé dans la théorie, elles vont vouloir créer des liens forts et

informels avec les autres femmes ou si ce n'est pas le cas et que des liens purement business, qui sont davantage liés aux hommes, leur correspondent tout autant.

Pour les types de liens créés, les réponses divergent en fonction des répondantes. Néanmoins, certaines d'entre elles se rejoignent.

Parmi les vingt répondantes, **sept d'entre elles soutiennent que les liens qu'elles ont avec les hommes diffèrent de ceux qu'elles ont avec les femmes**. Avec les **hommes**, les discussions vont davantage tourner autour du **business** et de l'entreprise tandis qu'avec les **femmes**, la conversation peut plus rapidement dévier vers le **personnel**. « Ce que tu entretiendrais plus avec un homme serait plus le côté business, qu'avec la femme, c'est plus un côté plus personnel, on va dire » (Participante 2, 2024).

Ces entrepreneures précisent que cela est lié au fait qu'elles sont mamans en plus d'avoir leur propre entreprise et que par conséquent, cela peut être un sujet facilement abordable avec les autres mamans entrepreneures. « On est entrepreneure et maman, on va plus vite en parler entre nous parce que les hommes parlent moins de ça » (Participante 3, 2024). Cela renvoie aux sujets abordés analysés dans l'hypothèse une (cf. supra hypothèse n°1). Trois d'entre elles préfèrent aborder davantage le côté émotionnel avec les autres femmes entrepreneures car cela permet un véritable échange pour savoir comment se sent la personne.

En revanche, certaines répondantes précisent que **parler de la vie personnelle peut également se faire avec un homme**. La participante n°5 (2024) par exemple affirme tout d'abord que les conversations seraient davantage business avec un homme avant de préciser qu'elle peut aussi échanger sur tous les sujets avec celui-ci. Pour deux autres participantes, aborder le sujet de la vie personnelle fait partie de leur personnalité et cela ne change pas en fonction du genre de la personne qu'elles ont en face d'elles. Elles apprécient le fait d'avoir une relation entière avec l'autre.

Mais pour l'une des deux, c'est davantage lié au fait que **la vie personnelle est en lien étroit avec la vie professionnelle de l'entrepreneur**. « Pour un entrepreneur, je pense que tout est lié. La vie, c'est le boulot et le boulot c'est la vie donc il y a moins de distinction entre les deux, je pense » (Participante 8, 2024). Quatre autres répondantes viennent appuyer ce point de vue. Pour elles, échanger sur leur vie privée avec les autres entrepreneurs durant le networking est naturel car celle-ci est liée à leur parcours entrepreneurial. « Parfois, on reste vraiment que professionnel, mais pour moi, c'est naturel de parler aussi de sa vie privée quand on est entrepreneur. Si on parle de son enfant, de son compagnon, ses vacances, pour moi, ça a toute sa place parce qu'on est des êtres avec plein de facettes différentes et on s'enrichit à savoir un petit peu aussi tout ce qu'on fait d'autre dans la vie que d'entreprendre dans un projet » (Participante 12, 2024).

Quelques entrepreneures interrogées soutiennent par ailleurs qu'elles **préfèrent avant tout discuter du personnel plutôt que du business**. « Moi, j'aime connaître leur histoire, pourquoi est-ce qu'ils se lancent, comment ça se passe, comment ils se sentent réellement et pas est-ce que l'entreprise va bien, ou ça c'est comment ils se sentent » (Participante 17, 2024).

Deux autres participantes affirment notamment que les discussions pourraient également tourner autour de la sphère privée avec un homme entrepreneur mais moins directement qu'avec une autre femme.

A contrario, **quatre des entrepreneures interrogées mettent en avant le fait qu'elles créent des liens davantage liés au business, avec des nuances, et ne dérivent que très rarement sur le personnel.**

Certaines d'entre elles favorisent même ce type de liens. « Moi ça reste plutôt business et au final, tu touches au personnel, mais plus au personnel dans les soft skills parce que ça va être plutôt comprendre un peu comment les autres s'organisent, comment est-ce qu'ils discutent avec leurs employés, qu'est-ce qu'ils mettent en place comme stratégie, quel est leur parcours. C'est vraiment tout ce genre de chose-là, mais finalement, tu en apprends beaucoup sur la personnalité des gens aussi parce qu'ils ont souvent des problèmes de confiance, enfin un petit peu tout ce type d'échange. Mais en tout cas, les personnes que je côtoie de cette manière professionnelle, c'est plus échanger sur nos parcours » (Participant 4, 2024). Cela prouve donc ici que, la majeure partie du temps, les échanges qu'elle a tournent autour de la vie professionnelle.

Des **nuances** sont apportées par deux d'entre elles. Même si elles mettent la priorité sur les liens business, en fonction de la personne à qui elles parlent, cela pourrait dériver vers le personnel (Participant 19, 2024 ; Participant 20, 2024). Il est nécessaire de préciser que ces deux répondantes font partie uniquement d'une structure mixte.

L'une des entrepreneures interrogées de son côté est catégorique. Si elle se rend à un évènement de networking, c'est uniquement pour créer des liens business. Elle n'est absolument pas intéressée à parler de la sphère privée avec les autres entrepreneurs présents, qu'ils soient hommes ou femmes (Participant n°9, 2024).

Pour les liens créés, il peut donc être conclu que tandis qu'une grande partie apprécie dévier vers les sujets plus personnels avec les autres entrepreneurs, seules quatre préfèrent rester centré sur le business et l'entreprise.

Ensuite, un point important diverge entre certaines répondantes. Tandis que **quelques-unes** affirment s'être créé une **amitié** avec des femmes entrepreneures, **d'autres** maintiennent que même si elles discutent de sujets davantage personnels, elles **ne qualifieraient pas cela d'amitié**.

Trois entrepreneures interrogées soutiennent qu'elles se sont liées d'amitié avec certains entrepreneurs au fil du temps. Trois d'entre elles précisent par ailleurs que **l'amitié se créait plus souvent avec des femmes entrepreneures** qu'avec des hommes, même si l'une d'elle a quelques amis entrepreneurs hommes. « Quand j'avais besoin d'aide, j'envoyais directement plus facilement un message pour boire un café avec une copine entrepreneuse qu'un copain entrepreneur. J'ai l'impression qu'elles vont prendre plus le temps que les entrepreneurs, j'ai l'impression qu'ils ont moins le temps pour s'entraider » (Participant 20, 2024).

L'une des trois vient apporter une **nuance** en précisant qu'elle a plus d'amies femmes car elle est davantage entourée par celles-ci, malgré le fait qu'elle fait partie des deux types de structures. Elle pourrait donc tout autant créer une amitié avec un homme même si cela n'est pour le moment pas le cas.

Toutefois, deux des répondantes distinguent les liens qu'elles entretiennent avec les autres femmes entrepreneures de leur réseau et ceux qu'elles pourraient avoir ou ont avec des amies. Pour elles, ces liens ne sont pas les mêmes et elles ne qualifieraient pas ceux-ci de forts. « Je ne qualifierais pas du tout ces liens de liens forts, mais pourtant c'est quand même des personnes avec qui je vais boire un café, alors que par contre mes amies, je vais plus boire des cafés avec elles parce que je n'ai pas le

temps [...] j'ai l'impression qu'il n'y a que ces personnes-là qui à l'heure actuelle peuvent me comprendre quand j'exprime quelque chose de ma vie [...] c'est vrai que ça pourrait être décrit comme un lien fort. Mais non, je ne le ressens pas comme ça. Je n'ai pas la même confiance quand même avec cette personne-là que celle que j'ai avec des amis, ou de la famille, mais pourtant je vais dévoiler beaucoup plus de choses avec elles qu'avec ma famille ou mes amis parce que j'ai l'impression que seules elles peuvent réellement comprendre ce que je veux dire par là » (Participante 1, 2024). Elle n'a pas la même confiance avec ses amies et les entrepreneures de son réseau alors même qu'elle dévoile davantage de choses avec celles-ci.

Un autre élément qui est ressorti pour les liens est que lorsque des **liens sont créés avec une autre femme entrepreneure**, certaines ont le sentiment que ces liens vont être **plus pérennes** qu'avec des hommes. L'une d'elles donne l'exemple d'une collaboration avec une nouvelle cliente ou partenaire. Cette collaboration va mettre plus de temps à se construire qu'avec un homme, qui sera beaucoup plus direct, mais elle durera aussi plus dans le temps pour devenir une relation forte et fidèle. Celle-ci sera caractérisée par une écoute active et des feedbacks (Participante 10, 2024). Et une autre la rejoint. Pour elle, une fois la connexion faite avec une autre femme, l'échange se poursuit par la suite et le contact est maintenu, contrairement aux relations avec des hommes. « Une femme va plus avoir ce côté-là, plus de facilité dans la longévité du lien une fois qu'il a été créé » (Participante 14, 2024).

De plus, **six répondantes sur vingt soutiennent que les liens qu'elles ont avec les autres entrepreneurs sont des liens d'entraide, de soutien et d'échange de bons procédés**. « Les entrepreneures avec qui j'ai créé des liens, ce sont plutôt des liens forts en termes d'entraide. Je sais que dans les deux sens, ce sont des personnes à qui je peux passer un coup de fil pour telles problématiques et j'aurai une réponse, elles essaieront de m'aider si elles le peuvent et à l'inverse, moi aussi, j'essaie vraiment de faire bouger les choses, de pouvoir aider cette personne » (Participante 6, 2024). La participante n°14 (2024) précise par ailleurs que les liens d'entraide sont plus importants entre femmes qu'avec des hommes.

Trois des vingt entrepreneures interrogées ont également partagé le fait que parfois elles **préfèrent échanger** avec d'autres femmes car **elles ne devaient pas constamment se justifier sur leur statut d'entrepreneure**. « Le fait que je gère l'entreprise avec mon frère, naturellement, parfois on va peut-être penser que c'est l'homme qui va avoir le statut de CEO et pas la femme ou que la femme va s'occuper du marketing. Tu vois des trucs comme ça. Alors qu'il n'y a pas ces a priori envers moi quand je suis dans un milieu plus féminin » (Participante 16, 2024). Et une autre entrepreneure approuve totalement car selon elle, les hommes ne saisissent pas immédiatement que les femmes aussi peuvent diriger une entreprise sérieusement, de la même manière qu'ils le font (Participante 14, 2024).

Pour conclure, l'hypothèse trois : « **La femme entrepreneure se sent plus en confiance dans une structure d'accompagnement ou un réseau exclusivement de femmes car cela lui permet de créer des liens plus forts et informels avec les autres entrepreneures** » est nuancée.

Premièrement, la confiance pour networker n'est pas plus importante pour la majorité des femmes entrepreneures dans un réseau de femmes comparé à un réseau mixte. En effet, la quasi-totalité des participantes a affirmé être en confiance d'échanger avec d'autres entrepreneurs au sein de leur structure. En revanche, cette confiance n'a pas toujours été présente pour certaines qui ont été plus mal à l'aise à leurs débuts.

De plus, pour une grande partie des répondantes, cette confiance peut **davantage être liée à leur personnalité qu'à la mixité**. En effet, même dans des environnements de femmes, les femmes entrepreneures peuvent se sentir mal à l'aise, par exemple en raison de leur timidité. **La présence d'une structure pour encadrer le networking influence également la confiance**.

Néanmoins, **six répondantes** ont soutenu être **plus en confiance de se diriger en priorité avec des femmes** lors de networking tandis que les autres ne privilégient pas en particulier l'échange entre femmes. Les raisons qui poussent donc les femmes à se rendre vers une certaine personne sont quant à elles variées et très peu liées au genre.

En ce qui concerne les liens que les femmes apprécient créer avec les autres entrepreneurs, une majorité penche davantage pour des **sujets personnels**. Peu parmi elles aiment se concentrer uniquement sur le business sans dévier vers le personnel. Les sujets personnels, même s'ils se glissent plus dans des conversations entre femmes, peuvent être également abordés avec des hommes.

Finalement, **seules quelques répondantes soutiennent avoir tisser des relations amicales** avec d'autres entrepreneurs et la plupart du temps, c'était effectivement avec des femmes.

5. Hypothèse n°4

La revue de littérature avait fait ressortir que **les femmes rencontrent des difficultés d'accès au financement durant leur parcours entrepreneurial en raison de leur genre** (Bouhadjeb & Lachachi Tabet, 2022). Durant les interviews exploratoires, la répondante n°2 (2024) avait ensuite soutenu qu'intégrer une structure d'accompagnement ou un réseau mixte permettrait à la femme entrepreneure **d'accéder à un réseau davantage varié** que si elle ne s'entourait que de femmes. Dans le cadre de ce mémoire, il est donc pertinent d'analyser **l'impact que peut avoir cette variété sur l'accès au financement** des entrepreneures. La quatrième hypothèse formulée était donc la suivante :

« Selon la répondante n°2 des interviews exploratoires (2024), la femme entrepreneure en intégrant une structure mixte aura accès à un réseau plus varié ; si elle est dans un réseau plus varié, alors elle aura plus accès au financement ».

Cette hypothèse a pour but de déterminer si la femme entrepreneure va avoir davantage de facilités pour décrocher des financements grâce à la variété d'entrepreneurs qu'elle rencontre dans un réseau mixte contrairement à un réseau de femmes.

Premièrement, il est pertinent de savoir si les répondantes ont rencontré des difficultés d'accès au financement ou des difficultés financières durant leur parcours entrepreneurial.

Au total, **un peu moins de la moitié des entrepreneures (huit) ont rencontré des difficultés financières durant leur parcours entrepreneurial**. Les autres participantes ont soutenu ne pas avoir eu de souci financier majeur. En revanche, **aucune femme n'affirme avoir rencontré des difficultés en raison de son genre**. En effet, deux d'entre elles ont même précisé n'avoir jamais expérimenté de discriminations en ce qui concerne ce sujet. Les problèmes qu'elles ont rencontrés n'ont donc pas été causés en raison de leur genre.

Deux entrepreneures interrogées maintiennent également de leur côté ne pas avoir vécu ce type de situation discriminante parce qu'elles sont des femmes. Néanmoins, elles rajoutent connaître ce problème que peuvent rencontrer certaines entrepreneures en tant que femme. « Je pense que c'est

vrai que c'est un problème pour les femmes. C'est clairement un problème pour certaines femmes mais moi, je ne me connais pas assez pour t'en parler parce que je ne l'ai pas vécu » (Participante 9, 2024). La deuxième ajoute de son côté : « J'entends que si tu veux lever des fonds en tant que femme, c'est parfois peut-être plus compliqué » (Participante 16, 2024).

Les entretiens menés ne permettent donc pas d'affirmer ce qui a été soutenu précédemment dans la théorie, à savoir que les femmes entrepreneures rencontrent des difficultés financières en raison de leur genre.

En revanche, **un autre problème**, commun à plusieurs participantes, a été relevé lors de la question sur les difficultés financières rencontrées. En effet, six participantes sur vingt expriment leur **mécontentement vis-à-vis des aides et subsides publics présents en Belgique**. Elles déclarent qu'il est difficile d'obtenir ces aides. Par ailleurs, beaucoup n'ont jamais pu en décrocher. « Oui, moi je trouve ça super difficile. Je trouve que moi, je n'ai jamais été dans la bonne commune pour avoir des aides. Quand j'étais en Flandre, il y avait des aides à Bruxelles. Quand il y avait des aides à Bruxelles, je n'étais pas dans la bonne catégorie. [...] Maintenant, je n'en cherche plus, mais c'est vrai que je trouve que tu as beaucoup d'aides pour les chômeurs, pour ceux qui veulent se lancer, mais on n'en parle pas beaucoup, on ne sait pas très bien où les trouver. Et je trouve que c'est assez compliqué » (Participante 2, 2024).

Et cette dernière n'est pas la seule à soutenir le fait qu'il y a un **manque de connaissances de ce qui existe en Belgique pour les entrepreneurs** car deux autres participantes la rejoignent. Elles **ne s'estiment pas non plus suffisamment renseignées sur les aides existantes** et auraient besoin d'être guidées là-dessus. « Je trouve que ce n'est pas évident et je trouve que l'information ne circule pas très bien pour assurer les entrepreneurs, même dans les accompagnements, ce n'est pas toujours facile » (Participante 12, 2024).

L'une d'elles précise par ailleurs qu'elle préfère se pencher davantage sur les aides privées que publiques. « L'Etat et on sait le merdier qu'ils font et sincèrement, je ne suis pas trop fan » (Participante 15, 2024).

Donc, malgré le fait qu'aucune des participantes n'ait rencontré de problèmes à cause de son genre, plusieurs d'entre elles partagent **le souci des aides et subsides publics en Belgique**. Pour elles, c'est donc davantage ce problème qui a de l'importance.

La question a donc été ensuite de savoir **comment les entrepreneures qui avaient rencontré des difficultés les avaient surmontées**. Pour celles qui n'en n'avaient pas eu, il leur a tout de même été demandé vers qui, hypothétiquement, elles se tourneraient si elles se retrouvaient dans cette situation délicate. Cette question avait pour objectif premier de déterminer si les participantes se sont tournées ou se tourneraient vers le réseau d'entrepreneurs présent au sein des structures d'accompagnement pour obtenir de l'aide. Et également si un des types de réseaux, mixte ou de femmes, est favorisé par certaines pour ce type de questionnement.

Ce qui est ressorti de cette question est que **le réseau présent au sein des structures n'est pas le premier choix des participantes pour obtenir des financements**. En effet, huit entrepreneures au total, dont deux de structure uniquement de femmes et une de structure uniquement mixte, choisissent de davantage **faire appel en priorité à leur réseau personnel**, réseau qu'elles se sont créé au fur et à mesure de leur parcours. Elles vont **prioriser leurs contacts personnels, qui peut concerner leur famille**

et amis, avant de potentiellement se diriger vers leur structure d'accompagnement. Elles décident donc davantage de se débrouiller d'elles-mêmes.

« Donc on est fort avec un réseau de freelance, de confiance, on se connaît bien, on ne fait pas partie de la même entreprise, mais presque. Du coup, je me demande si je n'irais pas d'abord voir ce réseau-là qui est en fait mixte. Et puis, je travaille avec des petites autres structures, des petites boîtes. Donc, je dirais plutôt via ce réseau-là, je crois, parce que [...] J'ai l'impression qu'ils me connaissent mieux, mais je pourrais très bien aller voir une femme précise de Hors Norme, une personne précise de The Merode. C'est ça plus ça. J'ai construit au fur et à mesure, hors les réseaux standards, mon propre réseau, par couche, c'est comme un oignon, les couches les plus proches pour être conseillée. Parce que ce sont des trucs un peu personnels qui te montrent aussi vulnérable car tu es en difficulté. Donc c'est plus facile d'aller vers des gens en qui tu as confiance » (Participant 10, 2024).

Une autre répondante la rejoint totalement : « je travaille mon réseau depuis des années. J'ai dans mon réseau personnel aussi, en dehors de tout réseau organisé, des personnes qui sont dans ce secteur-là » (Participant 6, 2024).

Une des entrepreneures interrogées soutient également faire appel à ses amis entrepreneurs mais pas seulement. Elle se dirigerait aussi vers des **aides Bruxelloises** : « Je pense que j'irais voir des trucs type HubBrussels ou 18-19 et ce genre de chose pour un peu voir et me renseigner sur comment faire quand il y a des creux, si c'est un vrai creux. Et là, par exemple, je te parlais de la fusion, c'est assez compliqué de savoir comment est-ce qu'on fait ça, mais il va y avoir une séance d'information là-dessus dans quelques semaines et donc je vais pouvoir faire ça et ça, c'est le 18-19 qui organise par exemple. Donc, je pense que j'irai voir ce genre de truc qui sont liés à Bruxelles, à la région de Bruxelles pour voir s'il y a des aides type subsides, moments creux, etc. Et j'irai voir plutôt les amis entrepreneurs pour demander à ceux qui ont eu des problèmes similaires comment est-ce qu'ils s'en sont sortis, ou qu'est-ce qu'ils ont mis en place. Et peut-être, eux peuvent aussi me donner des tips sur ce que la région peut faire et d'autres choses » (Participant 4, 2024).

En revanche, une hypothèse peut être établie pour nuancer ce point. **Le réseau personnel des entrepreneures peut avoir été créé également grâce à leur structure et peut donc intégrer des entrepreneurs membres de structures d'accompagnement ou réseaux.** Il n'est pas possible d'affirmer cette hypothèse dans ce travail. Toutefois, il serait intéressant de creuser cette possibilité dans le cadre d'autres recherches scientifiques.

D'autres participantes **affirment tout de même de leur côté avoir été aidées par leur structure d'accompagnement ou réseau ou pouvoir y faire appel en cas de problèmes financiers.** Trois des cinq femmes interrogées faisant uniquement partie d'une structure mixte confirment avoir été soutenues par celle-ci. Cette aide peut concerner une levée de fonds, une mise en relation avec des membres utiles au développement de l'entreprise ou encore une recherche d'investisseurs privés.

Deux d'entre elles nuancent en affirmant avoir fait appel à d'autres éléments que ce réseau.

« Nous, on a assez rapidement essayé de trouver des investisseurs privés. Et donc, on en a parlé avec le réseau. On a surtout fait jouer notre réseau aussi à nous. C'était un peu des deux » (Participant 19, 2024).

Et d'autres participantes membres de réseaux mixtes soutiennent pouvoir faire appel ou avoir fait appel à ceux-ci en cas de difficultés financières. C'est par exemple le cas de la participante n°7 (2024) qui, en plus d'avoir été soutenue avec son business plan, a été aidée par son coach au sein de sa structure mixte lors de la pandémie.

« Justement, la période Covid, on a 'freezé' tout. On a fait en sorte qu'il n'y ait plus de coûts spécifiques, que ce soit bureaux, chômage économique pour notre personnel. Et ça, de nouveau par exemple, c'était vraiment grâce au coach de REB qui nous a bien aidés à savoir comment calculer tout ce qui était mis en marche et comment on pouvait essayer de limiter la casse. Donc, non, au niveau financier, franchement, ça a toujours été » (Participante 7, 2024). Elle maintient donc avoir pu éviter des soucis financiers grâce à un membre de sa structure mixte.

Et elle explique pourquoi elle ne se tournerait pas en priorité vers sa structure de femmes. Selon elle, cela est dû au fait qu'il y a majoritairement des entreprises de petite taille dans celui-ci (cf. supra p.51), ce qui a par conséquent un impact sur les ambitions financières de leurs gérantes.

Cinq autres répondantes, en plus des trois autres énoncées plus haut, la rejoignent sur **l'utilité de leur structure mixte en ce qui concerne le financement**. « Si je lève des fonds, je vais plutôt voir Start it que Womenpreneur » (Participante 9, 2024). Elle précise néanmoins que cela reste un ressenti car elle n'a pas eu l'occasion d'expérimenter cette situation pour confirmer ses propos.

Parmi ces cinq répondantes, l'une d'elle **nuance** l'aide que lui a apporté sa structure d'accompagnement mixte. Elle affirme que celle-ci ne lui a pas directement permis d'obtenir des financements. En revanche, à travers sa structure, elle a eu l'opportunité d'être en contact avec Subsiconseils, qui apporte de l'aide au niveau des subsides, et a également eu l'occasion de pitcher son projet, ce qui est utile pour présenter un business plan. Ces deux éléments lui ont donc apporté du positif pour ses financements (Participante 5, 2024).

Cinq participantes soutiennent tout de même tout à fait **pouvoir faire appel à leur réseau de femmes** si elles rencontraient un problème de financement.

« C'est pour ça que je fais le programme de Womenpreneur, c'est l'accompagnement financier pour savoir comment ça se passe et savoir à quoi je peux prétendre et comment monter un dossier parce que c'est surtout ça et un business model qui fonctionne » (Participante 11, 2024).

Deux autres participantes de leur côté affirment ne pas avoir de préférence entre les deux types de réseau pour ce sujet. Elles peuvent autant faire appel à une femme de leur réseau de femmes ou à une personne de leur réseau mixte (Participante 10, 2024 ; Participante 15, 2024).

Une entrepreneure **nuance** en précisant que, même si elle n'a pas fait appel à une structure, elle irait chercher des **aides différentes** en fonction de sa demande au réseau de femmes ou au réseau mixte : « Une boîte qui fait des levées de fonds, elle va clairement profiter du réseau pour ça aussi. Et je pense que quelqu'un pourrait trouver de l'aide dans les deux réseaux. Dans les deux, à différents niveaux. Alors, c'est super subjectif ce que je dis, mais je dirais plus au niveau des conseils de parcours du côté Hors Norme et plus peut-être au niveau Business Angels ou contact au niveau du Réseau Entreprendre » (Participante 8, 2024).

Parmi toutes les participantes, **elles sont donc plus nombreuses à pouvoir faire appel à leur structure mixte que celles qui se tourneraient vers une structure de femmes**.

Durant les entretiens, **trois entrepreneures** ont tout de même énoncé clairement **ne pas avoir reçu de l'aide de leur structure ou réseau pour le financement**. Parmi elles, une est uniquement membre d'une structure de femmes, une uniquement d'un réseau mixte et la dernière des deux types de structures.

L'une des entrepreneures aimerait de son côté que les structures d'accompagnement transmettent davantage les informations liées aux financements. Elle précise qu'il existe des formations au sein de celles-ci mais qu'elle n'a pas le temps de s'y rendre et n'a donc pas accès à toutes les informations dont elle aurait besoin. Elle ajoute : « Donc il faudrait trouver un moyen plus simple de partager les infos sans devoir se déplacer pour les avoir. Mais non, je ne me suis pas sentie plus aidée à travers les réseaux pour le financement, j'ai cherché moi-même via Google ou j'ai entendu via via » (Participante 14, 2024). Elle ne reçoit donc pas le soutien qu'elle désire et dont elle a besoin au sein de ces structures, mixtes comme uniquement de femmes.

La quatrième hypothèse qui était, pour rappel, la suivante : « **Selon la répondante n°2 des interviews exploratoires (2024), la femme entrepreneure en intégrant une structure mixte aura accès à un réseau plus varié ; si elle est dans un réseau plus varié, alors elle aura plus accès au financement** » peut maintenant être conclue.

Malgré le fait que certaines femmes entrepreneures interrogées dans le cadre de ce mémoire ont rencontré des difficultés liées au financement, **aucune n'a fait face à des discriminations en raison de son genre**. Cela vient donc réfuter la dernière partie de l'hypothèse qui affirmait le contraire. Le problème financier qu'elles ont relevé comme étant le plus important concerne la **difficulté d'obtenir des aides et subsides de l'Etat**.

Si elle rencontre des difficultés financières, une grande partie des participantes, préférerait se tourner **en priorité vers le réseau personnel** qu'elles se sont elles-mêmes créé au fil du temps. Cela prouve **qu'elles ne vont pas automatiquement rechercher de l'aide dans les structures d'accompagnement et les réseaux organisés**.

En revanche, ces structures peuvent également apporter une aide pour le financement. En effet, **un peu moins de la moitié des participantes s'est tournée ou se tournerait vers sa structure d'accompagnement mixte** pour obtenir de l'aide liée à la finance. A contrario, **seules cinq participantes pourraient totalement se rendre autant voire plus vers une structure d'accompagnement ou un réseau de femmes**.

Uniquement trois participantes ont affirmé ne pas retrouver de l'aide sur ce point au sein de leur structure.

Il n'est donc pas possible d'affirmer l'hypothèse en totalité. En effet, la mixité au sein des structures ne va pas nécessairement apporter à la femme entrepreneure davantage d'aide pour son financement car beaucoup préfèrent se tourner vers leur réseau personnel et non la structure. **La mixité de celle-ci n'aura donc dans ce cas-ci aucun impact**.

Néanmoins, **d'avantage d'entrepreneures qui font partie au moins d'une structure mixte ont affirmé pouvoir tout de même y faire appel** en cas de besoin. Cela vient donc apporter une certaine confirmation à l'hypothèse.

6. Hypothèse n°5

La dernière hypothèse est analysée dans ce dernier sous point de la troisième partie. Pour rappel, dans la partie revue de littérature, les interviews exploratoires avaient mis en évidence la possibilité d'accéder à un réseau plus varié et diversifié dans une structure d'accompagnement mixte (Répondante 2, 2024 ; Répondante 3, 2024). Cette variété est considérée comme indispensable pour le parcours de la femme entrepreneure selon la répondante n°2 (2024). La répondante n°3 (2024) ajoute que c'est grâce à un accompagnement mixte qu'elle pourra avoir accès à davantage de diversité. Néanmoins, la répondante n°1 (2024) affirmait que même dans un réseau mixte, les femmes allaient s'isoler entre elles car elles sont peu nombreuses par rapport au nombre d'hommes présents dans ces structures. Cela posait donc question quant à la variété qu'elles pouvaient réellement dégager de ces réseaux.

La cinquième hypothèse était donc la suivante : **« Si la femme entrepreneure fait partie d'une structure d'accompagnement mixte, alors elle aura un réseau personnel plus varié que si elle était dans une structure composée exclusivement de femmes ».**

Premièrement, il est pertinent d'analyser la diversité en termes de genre présente au sein des structures d'accompagnement et des réseaux mixtes. Dans la théorie, la répondante n°1 (2024) soutenait que ceux-ci, même s'ils se revendiquaient comme mixtes, étaient majoritairement masculins, et donc pas aussi diversifiés que ce qui est attendu.

La majorité des femmes interrogées qui font partie au minimum d'une structure d'accompagnement ou d'un réseau mixte rejoignent effectivement le point de vue de la répondante n°1 (2024). De ce fait, dans la plupart des entretiens effectués, **les entrepreneures ne ressentent pas totalement la diversité** en termes de genre dû au fait qu'il y a une majorité d'hommes entrepreneurs présents. Le ressenti du ratio diffère néanmoins parmi les participantes. Tandis que certaines estiment que le pourcentage d'hommes présents dans leur structure s'élève à 70%, d'autres font grimper ce nombre pour qu'il atteigne les 80 voire les 90%. Cela prouve donc effectivement qu'il y a une majorité d'hommes dans ces structures.

« Il est clairement plus masculin. Je crois qu'il doit y avoir 10% de femmes qui sont présentes par rapport aux hommes. Je ne sais pas si je me trompe ou pas, mais en tous les cas, c'est la sensation que ça donne » (Participante 6, 2024).

En revanche, deux des participantes soutiennent tout de même avoir été dans des **accompagnements mixtes qui étaient diversifiés**. « Je dirais 60 femmes, 40 hommes. Non, même aujourd'hui [...] J'ai l'impression que c'est assez bien proportionné » (Participante 20, 2024).

Par ailleurs, une seule participante parmi les vingt interrogées parle d'un accompagnement mixte où une importante majorité de femmes était présente, le ratio d'hommes entrepreneurs ne s'élevant qu'à 20%.

Cela vient donc prouver que **les structures d'accompagnement et les réseaux mixtes ne sont pas, dans la majorité des cas, pleinement diversifiés** contrairement à ce qui peut être mis en avant. Ils sont **majoritairement composés d'hommes**.

En ce qui concerne le manque total de diversité en termes de genre au sein des structures et réseaux de femmes, pour la majorité des entrepreneures, cela n'est pas vu comme étant un problème (cf. supra p.48).

Durant les entretiens menés, un autre type de diversité est venu se glisser pour deux participantes. Il s'agit de la **diversité du point de vue culturel**. En effet, pour trois entrepreneures, le manque de diversité culturelle est davantage problématique que celle en termes de genre. Et ce manque de diversité a été remarqué tant au sein des structures d'accompagnement mixtes que celles composées exclusivement de femmes.

Pour le prouver, voici un verbatim d'une participante membre uniquement d'un réseau mixte : « Par contre, je trouve que ce n'était pas non plus très mixte au niveau culturel. C'est juste ça que je regrette. Et c'est un constat de me dire qu'on reste quand même dans des milieux assez similaires, de gens qui ont fait des études universitaires similaires, qui viennent de la même ville, qui ont un bac similaire. Je ne veux pas dire que ça a gâché mon expérience loin de là, je me dis juste que ça peut être intéressant aussi d'avoir des points de vue un peu différents ou des apports un peu différents » (Participante 18, 2024).

Mais cela peut également être le cas pour les structures d'accompagnement et les réseaux de femmes comme l'affirme une entrepreneure membre de ces deux types de structures. Elle soutient en effet que sa structure mixte est davantage diversifiée qu'en termes de profils que son réseau de femmes. « Chez REB, il y a beaucoup plus de possibilités de rencontrer des profils différents. [...] J'aime bien parce que c'est tout type d'âge. Je pense notamment à un gars qui est, je pense, à la retraite et il a lancé son activité pour traduction professionnelle en anglais. [...] Voilà, c'est vrai, j'aime vraiment le fait que c'est tout type d'âge, tout type de genre, tout type de secteur. Moi, j'aime bien. Alors que chez Hors Norme ce sont plutôt des femmes entre 25 et 45 ans. Aussi, si je peux me permettre un peu du même milieu, mais ça, ce n'est pas grave. Je sais pas comment définir ça, mais même milieu, niveau universitaire similaire,... où j'ai l'impression que chez REB, tu as des gens qui venaient de Namur, voilà, il y avait des profils plus divers, des reconversions professionnelles. Après, peut-être que j'ai une image fausse chez Hors Norme, et ce n'est pas quelque chose de négatif, c'est juste quelque chose d'objectif que j'observe » (Participante 5, 2024).

Il a ensuite été demandé aux femmes entrepreneures si elles connaissaient **le ratio hommes-femmes de leur réseau personnel d'entrepreneurs**. Cette question avait pour but de déterminer si les femmes qui font partie au minimum d'une structure d'accompagnement ou d'un réseau mixte avaient un réseau personnel qui était davantage varié que celui des femmes faisant partie uniquement d'un réseau de femmes, tout en prenant en compte que, pour la plupart, leur accompagnement mixte est majoritairement masculin.

Pour analyser les réponses à cette question, il est pertinent de commencer par se pencher sur le réseau personnel des **entrepreneures faisant uniquement partie de structures et réseaux de femmes** afin de savoir si celui-ci peut tout de même être varié. Parmi les quatre femmes interrogées, trois d'entre elles soutiennent être **entourées par davantage de femmes que d'hommes au sein de leur réseau personnel d'entrepreneurs**. L'une d'elles vient d'ailleurs argumenter ce point : « Et maintenant, par la force des choses, j'ai rencontré plus de femmes avec ces réseaux-là. Et donc, je connais pas mal de femmes entrepreneures, plus que d'hommes, mais je sais bien que ce n'est pas le ratio habituel. C'est plus par rapport à ce réseau-là » (Participante 4, 2024). **Elles sont donc majoritairement entourées de femmes, cela peut être expliqué par leur réseau de femmes, et ont donc un réseau moins diversifié.**

Seule l'une des femmes faisant uniquement partie d'une structure de femmes affirme donc être en contact avec plus d'hommes, avec un ratio de 35/40% de femmes entrepreneures et 65/60% d'hommes entrepreneurs.

Concernant les autres participantes, qui sont donc **membres au minimum d'une structure d'accompagnement ou d'un réseau mixte**, il y a **davantage de participantes qui ont plus de femmes dans leur réseau personnel que d'hommes**. « Je dirais que je côtoie quand même plus de femmes que d'hommes mais je suis malgré tout au contact d'entrepreneurs hommes mais moins, c'est peut-être 20 à 30%, ce n'est pas moitié-moitié » (Participante 12, 2024). Mais certaines d'entre elles **nuancent** cela en précisant tout de même n'être **pas loin de la parité**. « Je pense qu'au global, il y a plus de femmes [...] Enfin, je veux dire, oui je ne serais pas étonnée même qu'il y ait peut-être même un peu plus de femmes, ce serait possible. En tout cas, sinon on n'est vraiment pas loin de la parité » (Participante 13, 2024).

Une distinction peut être faite entre les femmes qui font **uniquement partie de structures mixtes** et celles qui font **partie des deux types de réseaux**. Parmi les premières, deux d'entre elles ont plus d'hommes que de femmes dans leur réseau personnel et les deux autres n'ont pas de genre prédominant au sein de celui-ci. Une seule de ces femmes membre uniquement de réseaux mixtes soutient être entourée de plus de femmes que d'hommes.

Pour le deuxième groupe, davantage de participantes soutiennent avoir un réseau personnel composé de plus de femmes que d'hommes. « Dans mon réseau proche, je dirais majoritairement des femmes, avec qui j'entretiens des contacts réguliers et qui perdurent, ce sont les femmes, oui » (Participante 5, 2024).

En revanche, cela est **nuancé**. Parmi les vingt femmes entrepreneures interrogées, **six d'entre elles soutiennent tout de même être entourées de davantage d'hommes que de femmes dans leur réseau personnel**. Comme dit précédemment, une seule femme parmi celles qui sont membres uniquement d'une structure de femmes est concernée. Pour les autres, elles sont trois à faire partie des deux types de structures et deux uniquement de la mixte. L'une de ces participantes précise par ailleurs avoir un ratio de 75% d'hommes entrepreneurs et 25% de femmes entrepreneures. Mais elle désirerait avoir plus de celles-ci au sein de son réseau personnel.

La conclusion de l'hypothèse n°5 peut maintenant être abordée.

Hypothèse 5 : « **Si la femme entrepreneure fait partie d'une structure d'accompagnement mixte, alors elle aura un réseau personnel plus varié que si elle était dans une structure composée exclusivement de femmes** ».

Premièrement, **les structures d'accompagnement et les réseaux mixtes** ne sont pas aussi diversifiés que ce qui est attendu. En effet, la majorité de ceux-ci sont **principalement composés d'hommes**. Néanmoins, il est utile de préciser que cela représente la réalité de l'entrepreneuriat.

Un autre point concerne le fait que trois entrepreneures ont relevé le manque de diversité culturelle qui peut être présent au sein des structures et qui peut concerner les réseaux mixtes et ceux de femmes.

En ce qui concerne le ratio hommes-femmes du réseau personnel des femmes entrepreneures interrogées, la majorité de celles-ci soutiennent être entourées de plus de femmes entrepreneures que

d'hommes entrepreneurs. Néanmoins, certaines de ces participantes ont précisé se rapprocher de la parité. De plus, six entrepreneures interrogées affirment avoir plus d'hommes dans leur réseau que de femmes, dont une qui est membre uniquement d'une structure de femmes. Il a également été retiré que les femmes qui faisaient uniquement partie d'une structure de femmes étaient davantage entourées par une majorité de femmes par rapport aux autres participantes.

La cinquième hypothèse peut donc être affirmée, mais en étant nuancée. Une partie non négligeable des femmes entrepreneures qui sont au minimum membres d'une structure mixte se rapprochent davantage de la parité dans leur réseau personnel, contrairement aux autres femmes qui ont une bonne majorité de leur réseau composé de femmes. La structure mixte permet tout de même aux entrepreneures d'avoir accès aux hommes entrepreneurs en plus des femmes, ce qui peut ajouter de la diversité dans le réseau personnel de celles-ci.

Partie IV : Limites et biais

La quatrième étape de ce mémoire consiste à établir les limites et biais de la recherche. En effet, celle-ci présente certaines failles qu'il est nécessaire d'expliquer.

Premièrement, l'échantillon interrogé dans le cadre de la recherche reste un petit échantillon, vingt personnes, qui n'est **pas représentatif de toute la population** (dans ce cadre-ci, de toutes les femmes entrepreneures accompagnées par une structure ou un réseau). Chaque femme entrepreneure est différente et l'analyse qui a été établie n'a pas pour but de faire des généralités qui représenteraient toutes les femmes entrepreneures accompagnées. De plus, des femmes accompagnées par toutes les structures existantes de Bruxelles n'ont pas pu être interrogées, certaines structures d'accompagnement n'ont donc pas été prises en compte dans cette recherche. L'analyse et les conclusions de cette recherche ont majoritairement pour objectif de donner des indications sur le sujet traité et d'inciter à poursuivre les recherches dans ce domaine. Giannelloni et Vernet (2019) partagent leur expertise sur ce point en affirmant qu'une généralisation n'est pas possible lorsqu'une étude qualitative est réalisée et que par conséquent, la question n'obtiendra pas de réponse tranchée, mais uniquement des pistes de réponses.

Deuxièmement, **toutes les personnes ciblées initialement n'ont pas pu être interrogées**. Des efforts importants ont été déployés pour contacter un maximum de participantes représentatives de l'étude et, même si un nombre suffisant de personnes ont été interrogées, vingt personnes, parmi tous les mails envoyés, plusieurs d'entre eux sont restés sans réponse. Cela n'a donc pas permis d'interroger toutes les personnes visées au préalable. Certaines conclusions peuvent par conséquent s'expliquer par le terrain, notamment le terrain du lieu de stage au Réseau Entreprendre Bruxelles, en fonction des entretiens qui ont pu être menés.

Grâce à ce stage, l'accès au réseau Hors Norme a également été facilité. C'est pourquoi, plusieurs participantes proviennent de ce réseau. Néanmoins, il est utile de préciser que durant les entretiens, il a été mis en lumière que ce réseau **n'offre pas tout à fait les mêmes services** que peut offrir par exemple Réseau Entreprendre Bruxelles. Et cela est également le cas pour les autres structures d'accompagnement et réseaux pris en compte dans cette recherche. **Tous n'aident pas les entrepreneures de la même manière et les expériences et impacts sont par conséquent déjà différents en fonction de l'organisme**, sans compter le caractère mixte de celui-ci. Cela peut donc mener à des conclusions qui seraient différentes avec des organismes davantage semblables.

Ces deux limites ont leur importance dans le sens où elles précisent que, lors des conclusions qui ont été tirées dans cette recherche, il est nécessaire de prendre en compte le fait que **certaines voix n'ont pas été entendues**. Ces personnes auraient potentiellement des éléments pertinents à ajouter pour compléter ou contredire ce qui a été affirmé par les participantes.

Une troisième limite non négligeable concerne la **subjectivité des interprétations**. En effet, les propos des participantes ont été interprétés d'une certaine manière qui est propre à l'auteure de ce mémoire. Ces interprétations pourraient différer sur certains points pour un autre auteur (Giannelloni et Vernet, 2019). Il est donc important de tenir compte du caractère subjectif de certaines analyses.

Le dernier biais à énoncer concerne la formulation de certaines questions au cours des entretiens menés. Lors de la rédaction du guide d'entretien, un soin particulier a été apporté pour garder une **neutralité** dans toutes les questions formulées. Néanmoins, lorsque celles-ci étaient posées, la

neutralité n'était pas toujours perçue. De ce fait, il pouvait être ressenti que quelques questions avaient pour but d'obtenir une réponse spécifique. Ce manque de neutralité peut avoir un impact sur certains résultats et conclusions.

Partie V : Recommandations

Dans la dernière partie de ce mémoire, des **recommandations** sont présentées. Cette partie sera divisée en deux sous points : les recommandations pour les entrepreneures et celles pour de potentielles futures recherches scientifiques liées à la même thématique.

Concernant les **recommandations pour les entrepreneures**, la première concerne le **réseautage**. Celui-ci est d'une importance capitale dans la vie d'un entrepreneur, homme comme femme. Il est donc primordial de se créer un réseau ainsi que de l'élargir autant que possible. Cela permettra ensuite de pouvoir l'utiliser en cas de besoin et de se sentir moins isolé. Le réseau peut également aider à faire grandir le projet ou même grandir en tant que personne (cf. supra p.39).

La **deuxième recommandation** pour les entrepreneures est liée à la **dimension de complémentarité** dont parlent quelques entrepreneures dans les entretiens menés. Comme mentionné dans la partie analyse de données, certaines participantes ont relevé le côté complémentaire de faire partie de réseaux mixtes et de femmes (cf. supra p.54). Être membre d'un réseau mixte et de femmes pourrait permettre d'avoir les points positifs des deux types de structures et potentiellement de combler les points négatifs que ces organismes présentent. Les femmes entrepreneures seront donc confrontées à la réalité de l'entrepreneuriat à Bruxelles, mais auraient également l'opportunité de se retrouver uniquement avec des femmes pour aborder certains sujets qui leur sont spécifiques et qu'elles peuvent préférer aborder avec des femmes. Elles seraient moins cloisonnées et auraient plus de chances d'avoir des hommes au sein de leur réseau personnel plutôt que d'être uniquement entourées de femmes. Tester les deux types de structures permettrait également à la femme entrepreneure de savoir ce qui lui correspond le mieux. Elle pourrait alors par la suite soit rester dans les deux, soit choisir celle qui lui convient davantage.

Il pourrait donc être pertinent, pour de **futures recherches** d'analyser plus en profondeur cette dimension de complémentarité afin de déterminer si potentiellement, cela pourrait être considéré comme étant une solution d'accompagnement « idéale » pour les femmes entrepreneures.

Les **recherches** peuvent être poursuivies en intégrant des femmes entrepreneures accompagnées par d'autres structures et réseaux. Cela permettrait de varier davantage l'échantillon interrogé et par conséquent, d'apporter des conclusions plus précises.

La recommandation suivante est par ailleurs liée à la dimension de complémentarité. Il serait intéressant **d'analyser l'impact que peut avoir le programme « Selfmade » pour ses participantes**. En effet, ce programme est dédié aux femmes mais est tout de même lié à une structure d'accompagnement mixte. Certaines des participantes qui ont été interrogées dans le cadre de ce mémoire se sont donc vues ou vont être confrontées à la mixité d'une structure d'accompagnement. Il est donc pertinent d'observer les impacts que ce programme et cette mixité peuvent avoir sur le réseau de ces femmes entrepreneures. Une observation pourra alors être faite afin de savoir si les femmes décident de se décroisonner ou de tout de même rester dans un cercle fermé de femmes, ainsi que les raisons et les impacts de ce choix.

Conclusion générale

L'utilité d'un accompagnement pour les entrepreneurs, hommes comme femmes, n'est plus à prouver. Les obstacles qu'ils rencontrent tout au long de leur parcours sont multiples et les organismes d'accompagnement prouvent leur nécessité à chaque étape instable que vit l'entrepreneur. Ces difficultés peuvent s'intensifier en fonction de la personne qui entreprend et plus particulièrement en fonction de son genre. De nouveaux freins peuvent également apparaître pour ces femmes entrepreneures au lancement tout comme plus tard dans leur parcours. Elles doivent faire face à des difficultés qui ont fait naître des structures et réseaux conçus spécialement pour elles. Ces organismes offrent des services qui peuvent différer des structures mixtes. Les bénéfices que les femmes en retirent en sont donc également impactés.

Ce mémoire s'est penché sur **l'impact que ces deux types d'organismes, mixtes et de femmes, peuvent avoir sur le réseau personnel et le networking de la femme entrepreneure**. En effet, le réseau est un pan important de la vie d'un entrepreneur sans lequel il ne serait pas capable de prospérer.

La question de recherche construite à partir de la revue de littérature était donc la suivante : « **La mixité de genre dans les structures d'accompagnement et les réseaux influence-t-elle le réseau personnel des femmes entrepreneures ?** »

Après avoir analysé en profondeur la **théorie** et effectué des interviews exploratoires pour comprendre le sujet, une **démarche qualitative** a été utilisée pour tenter d'affirmer ou de réfuter les hypothèses qui ont découlé de la question de recherche. Vingt entretiens ont été menés avec des femmes entrepreneures qui provenaient de différents réseaux de Bruxelles et de Belgique. Les données recueillies ont été utilisées pour rédiger une **analyse de données** qui avait pour objectif d'apporter des pistes de réponse.

Toutes les hypothèses n'ont pas été affirmées, mais des pistes d'exploration ont été amenées pour aider davantage à comprendre les tenants et les aboutissants des structures d'accompagnement mixtes et de femmes pour le réseau de celles-ci. La **dimension de complémentarité** des deux types d'organisme est ce qui peut en être retiré comme étant le pan le plus important de ce travail. Faire partie et d'une structure mixte et d'une structure de femmes peut apporter des bénéfices différents à la femme entrepreneure. La combinaison de ces divers apports lui donnera le plus de cartes en main pour accomplir son projet.

Les **limites** de cette recherche qui ont été abordées représentent une partie fondamentale du travail, car elles permettent d'énoncer l'importance de prendre du recul sur toutes les conclusions établies au préalable.

Pour clôturer ce travail, il est utile de rappeler de garder en mémoire que **chaque femme, chaque parcours et même chaque structure d'accompagnement et de réseaux est différent**. Ce qui est vrai pour certaines ne l'est pas forcément pour d'autres.

Bibliographie

- Abousaid, F.-Z. (2023). L'entrepreneuriat féminin et la théorie du « genre » : une revue de la littérature. *Revue de Management et Cultures*, 9, 1-16. Remac. <https://doi.org/10.48430/IMIST.PRSM/REMAC-N9.40070>
- Aydi, G., & Ben Khala, K. (dirs.). (2008, 7-9 mars). *L'analyse des réseaux sociaux appliquée au champ de l'entrepreneuriat* [Congrès]. 3ème congrès international de l'Université de Gafsa, Gafsa. https://www.researchgate.net/publication/346425664_L'analyse_des_reseaux_sociaux_appliquee_a_u_champ_de_l'entrepreneuriat_1
- Bakkali, C., Messeghem, K., & Sammut, S. (2011). Les structures d'accompagnement à la création d'entreprise à l'heure de la gestion des compétences. *Management & Avenir*, 39 (9), 149-162. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/mav.039.0149>
- Baudy, O. (2022). Sociologie des mompreneurs : Entreprendre pour concilier travail et famille ? *Revue des politiques sociales et familiales*, 142-143 (1), 131-133. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/rpsf.142.0131>
- Berbar Berrached, W., & Tabet Aouel, W. (2022). Etat de l'art sur les obstacles et les freins à l'entrepreneuriat féminin. *Journal of Financial, Accounting And Managerial studies*, 09 (2), 341-359. Algerian Scientific Journal Platform. <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/192527>
- Bonnier, H., Kamali, A., Plumier, V., & Surny, S. (2023). *Baromètre de l'entrepreneuriat féminin 2023*. [Rapport]. Women in business – Hub Brussels.
- Bouhadjeb A., & Lachachi Tabet W. (2022). Les motivations et freins à l'entrepreneuriat féminin. *Al Bashaer Economic Journal*, 8 (1), 911-927. Algerian Scientific Journal Platform. <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/185998>
- Brière, S., Tremblay, M., Poroli, C., & Auclair, I. (2021). Déconstruire les mythes pour mieux accompagner une diversité d'entrepreneures : les femmes entrepreneures et les secteurs d'activité. *Revue Organisations & territoires*, 30 (2), 65-75. Organisations & Territoires. <https://doi.org/10.1522/revueot.v30n2.1350>
- Brière, S., Poroli, C., & Tremblay, M. (2020). *Déconstruire les mythes pour mieux accompagner une diversité d'entrepreneures*. Les Presses universitaires de Laval.
- Bueno Merino, P., & Duchemin M.-H. (2018). Enjeux de la différenciation selon le genre dans l'accompagnement collectif de la femme potentiellement créatrice. *Management international*, 20 (4), 90-112. Érudit. <https://doi.org/10.7202/1051677ar>
- Bullough, A., Guelich, U., Manolova, T. S., & Schjoedt, L. (2022). Women's Entrepreneurship and Culture: Gender Role Expectations and Identities, Societal Culture, and the Entrepreneurial Environment. *Small Business Economics*, 58 (2), 985 – 996. Springer Link. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00429-6>
- Castellaneta, F., Conti, R., & Kacperczyk, A. (2020). The (Un) intended consequences of institutions lowering barriers to entrepreneurship: The impact on female workers. *Strategic Management Journal*, 41 (7), 1274-1304. Wiley Online Library. <https://doi.org/10.1002/smj.3133>

Clark Muntean, S., & Ozkazanc-Pan, B. (2018). Networking towards (in)equality: Women entrepreneurs in technology. *Gender, Work & Organization*, 25(4), 379-400. Wiley Online Library. <https://doi.org/10.1111/gwao.12225>

Constantinidis, C. (2010). Représentations sur le genre et réseaux d'affaires chez les femmes entrepreneures. *Revue française de gestion*, 3 (202), 127-143. Cairn.info. <https://www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2010-3-page-127.htm&wt.src=pdf?contenu=article>

Constantinidis, C. (2022). Collaborative Entrepreneurship: How women entrepreneurs 'do' networking. *Entreprendre & Innover*, 49-50 (2), 71-81. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/entin.049.0071>

Corbière, M., & Larivière, N. (2021). *Méthodes qualitatives, quantitatives et mixtes, 2^e édition. Dans la recherche en sciences humaines, sociales et de la santé*. Presses de l'Université du Québec ; Google Books.

https://books.google.be/books?hl=fr&lr=&id=ngv5DwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT106&dq=r%C3%A9alise+r+une+%C3%A9tude+qualitative&ots=zSVIScjMHu&sig=VylAHxAKXkISouxA9NP8GKhWdrE&redir_esc=y#v=onepage&q=r%C3%A9alise%20une%20%C3%A9tude%20qualitative&f=false

Czerwinska, T., Pavlova, L., & Vigliotti, G. (2022, mars). Les entrepreneuses : notre plus grand atout. *Banque européenne d'investissement*. Consulté le 1^{er} février 2024, à l'adresse <https://www.eib.org/fr/stories/investment-in-women-entrepreneurs>

Giannelloni, J., & Vernet, E. (2019). *Etudes de marché* (5^e édition). Vuibert ; Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/vuib.giann.2019.01>

Henry, C. (2022). Shaking up the status quo in women's entrepreneurship research: An overview and research agenda. *Entreprendre & Innover*, 49-50 (2), 11-23. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/entin.049.0011>

Hors Norme (s.d.). *Hors Norme*. Consulté le 3 février 2024, à l'adresse <https://www.horsnorme.co/>

Hub.brussels (2023, avril). *Accompagnement et information des entrepreneurs (débutants) : à qui s'adresser ?* Consulté le 3 février 2024, à l'adresse <https://1819.brussels/infotheque/avant-de-demarrer/accompagnement-information-entrepreneurs>

Hub.brussels (2024). *Qui peut m'aider ? WoWo*. Consulté le 3 février 2024, à l'adresse <https://1819.brussels/outils/qui-peut-maider/wowo>

Khanin, D., Rosenfield, R., Mahto, R.V., & Singhal, C. (2022). Barriers to entrepreneurship : Opportunity recognition vs. opportunity pursuit. *Review of Managerial Science*, 16 (4), 1147-1167. Springer Link. <https://doi.org/10.1007/s11846-021-00477-6>

Lebègue, T. (2015). L'accompagnement institutionnel des femmes entrepreneures : Quel modèle d'accompagnement pour les femmes créatrices de très petites entreprises ? *Revue de l'entrepreneuriat*, 14 (2), 109 – 138. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/entre.142.0109>

Marin, A., Benedic, M., Koubaa, S., Saliba-Chalhoub, N., & Schmitt, C. (dirs.). (2022, 25-28 octobre). *Penser autrement l'accompagnement entrepreneurial* [Congrès]. Vers une performance globale et durable des PME (16^e Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME), Lyon.

https://www.researchgate.net/publication/367254429_Penser_autrement_l%27accompagnement_entrepreneurial

Messeghem, K. (2021). *10 idées clés sur l'accompagnement entrepreneurial*. Editions EMS.

OpenAI. (2023). *ChatGPT*. (Version d'octobre 2023 – mai 2024). <https://chat.openai.com/chat>

PitchBook (2023, décembre ; māj 2024, mai). *European VC female founders dashboard*. Consulté le 1^{er} février 2024, à l'adresse <https://pitchbook.com/news/articles/the-european-vc-female-founders-dashboard>

Réseau Entreprendre Bruxelles (s.d.). Réseau Entreprendre Bruxelles. Consulté le 3 février 2024, à l'adresse <https://reseauentreprendrebruxelles.org/fr/>

Santoni, J. (2016). Spécificités, obstacles et levier potentiel de l'entrepreneuriat des femmes : Etat des littératures francophone et anglophone. *Revue internationale de psychosociologie et de gestion des comportements organisationnels*, 22 (54), 207-228. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/rips1.054.0207>

SPF Economie (2023, février). *Les travailleurs indépendants selon le sexe et l'origine*. Consulté le 1^{er} février 2024, à l'adresse <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/pme-et-independants-en/entrepreneuriat-et-diversite/les-travailleurs-independants-0>

Strawser, J.A., Hechavarría D.M., & Passerini, K. (2021). Gender and entrepreneurship: Research frameworks, barriers and opportunities for women entrepreneurship worldwide. *Journal of Small Business Management*, 59 (sup1), S1-S15. Taylor & Francis Online. <https://doi.org/10.1080/00472778.2021.1965615>

Références bibliographiques des entretiens menés

Interviews exploratoires

Cuvelier, S. (2024, 21 février). *Directrice opérationnelle de Réseau Entreprendre Bruxelles*. [Entretien]. Teams.

Delrue, L. (2024, 29 février). *Communication et event manager de Réseau Entreprendre Bruxelles*. [Entretien]. Teams.

Rihon, C. (2024, 20 février). *Events, communication et community manager de Hors Norme*. [Entretien]. Teams.

Entretiens des entrepreneures

Allard, C. (2024, 12 avril). *Gérante de Klar Graphics*. [Entretien]. Jitsi Meet.

Bacherius, A. (2024, 3 avril). *Gérante de Two Of A kind*. [Entretien]. Teams.

De Cartier, A. (2024, 3 avril). *Gérante de Gr'eat Granola*. [Entretien]. Teams.

Delberghe, S. (2024, 11 avril). *Gérante de Fast Track*. [Entretien]. Teams

Dellicour, S. (2024, 5 avril). *Gérante de Pinky Chips et STAG Agency*. [Entretien]. Google Meet.

Dumont, L. (2024, 4 avril). *Gérante de Surveco*. [Entretien]. Etterbeek.

- Leroy, J. (2024, 16 avril). *Gérante de Souffle de Soi*. [Entretien]. Teams.
- Lili Kambou, L. (2024, 13 avril). *Gérante de Terre & Saveurs*. [Entretien]. Teams.
- Mer, F. (2024, 11 avril). *Gérante de CBX Medical*. [Entretien]. Teams
- Min, M. (2024, 19 avril). *Gérante de Leadist*. [Entretien]. Teams.
- Mulongo, S. (2024, 8 avril). *Gérante de Balance events*. [Entretien]. Teams.
- Pembele, L. (2024, 23 avril). *Entrepreneure en projet*. [Entretien]. Teams.
- Riga, P. (2024, 3 avril). *Gérante de Vajra*. [Entretien]. Teams.
- Rousseaux, A. (2024, 19 avril). *Gérante de Urban Dogs*. [Entretien]. Teams.
- Sengier, C. (2024, 19 avril). *Gérante de Coco Donuts*. [Entretien]. WhatsApp.
- Tcherkezian, L. (2024, 29 mars). *Gérante de Poupette in Antwerp*. [Entretien]. Appel téléphonique.
- Vanfleteren, A.-C. (2024, 9 avril). *Gérante de Commuty*. [Entretien]. Teams.
- Verspecht, A. (2024, 11 avril). *Gérante de Kalisana*. [Entretien]. Teams
- Villance, A. (2024, 27 mars). *Gérante de Ave Natura*. [Entretien]. Teams.
- Vincotte, E. (2024, 9 avril). *Gérante de L'Agence pour le non-marchand*. [Entretien]. Teams