

Haute Ecole
« ICHEC – ECAM – ISFSC »



Enseignement supérieur de type long de niveau universitaire

**Capabilités et accès au financement : le cas des
entrepreneurs d'origine étrangère à Bruxelles en
Belgique**

Mémoire présenté par :

Rachel NDIHOKUBWAYO

Pour l'obtention du diplôme de :

**Master en gestion de
l'entreprise**

Année académique 2024-2025

Promotrice : Catherine DAL FIOR

Engagement Anti-Plagiat du Mémoire

« Je soussignée, NDIHOKUBWAYO Rachel, 2024-2025, déclare par la présente que le Mémoire ci-joint est exempt de tout plagiat et respecte en tous points le règlement des études en matière d'emprunts, de citations et d'exploitation de sources diverses signé lors de mon inscription à l'ICHEC, ainsi que les instructions et consignes concernant le référencement dans le texte respectant la norme APA, la bibliographie respectant la norme APA, etc. mises à ma disposition sur Moodle.

Sur l'honneur, je certifie avoir pris connaissance des documents précités et je confirme que le Mémoire présenté est original et exempt de tout emprunt à un tiers non-cité correctement. »

Dans le cadre de ce dépôt en ligne, la signature consiste en l'introduction du mémoire via la plateforme ICHEC-Student.

Remerciements

Je tiens tout d'abord à remercier ma promotrice, Madame DAL FIOR, pour avoir accepté d'être ma promotrice, pour son assistance à la rédaction de mon mémoire. Ses conseils m'ont été d'une grande aide pour structurer mes idées et améliorer la qualité de ce mémoire.

Ensuite, j'exprime ma reconnaissance à tous ceux qui ont accepté mes demandes d'interview :

- Monsieur David TAQUIN, Chief Development Officer (CDO) chez Microstart ;
- Madame Leila MAIDANE, fondatrice de l'association Femmes Fières ;
- Monsieur Fabrice DO REGO, Co-fondateur et partenaire général chez The Blueprint VC ;
- Madame Aurélie MULOWA, fondatrice de l'association Entrepreneures ;
- Madame Delphine PAUL, Conseillère au Cabinet de Monsieur Clarinval ;
- Madame Claire GODDING, Co-présidente de Women In Finance.

Je tiens à saluer, tout particulièrement, les neuf entrepreneures qui ont accepté de participer à cette recherche et de partager avec sincérité leur histoire, leurs parcours et leurs espoirs. Sans leurs témoignages, ce mémoire n'aurait pu voir le jour.

Enfin, je souhaite adresser ma reconnaissance à toutes celles et ceux, proches, amis et membres de ma famille, qui m'ont encouragée et soutenue tout au long de ce projet.

Table des matières

Introduction	3
Chapitre 1 – Revue de la littérature	5
1.1 L’entrepreneuriat féminin : état des lieux et freins structurels	5
1.1.1 Profil des femmes entrepreneures en Belgique	8
1.1.2 Freins propres à l’entrepreneuriat féminin liés à l’accès au financement	15
1.2 Femmes entrepreneures d’origine étrangère : obstacles croisés et invisibilisation	19
1.2.1 Discriminations croisées : le poids du genre et de l’origine.....	20
1.2.2 Précarité économique et faible capital initial	20
1.2.3 Invisibilisation institutionnelle	21
1.2.4 Lacunes de la littérature et justification de la recherche	21
1.3 Stratégies alternatives de financement	24
1.3.1 Recours à l’autofinancement	24
1.3.2 Réseaux communautaires et systèmes informels de financement	24
1.3.3 Développement du crowdfunding ou financement participatif	24
1.3.4 Accès à la microfinance	25
1.3.5 Accompagnement et le mentorat	25
1.3.6 Limites des stratégies alternatives	26
1.4 Conclusion intermédiaire.....	26
Chapitre 2 – Cadre théorique et méthodologie	30
2.1 Approche par les capacités d’Amartya Sen	30
2.2 Problématique et objectifs de recherche	33
2.5 Description détaillée du terrain et contexte	36
2.5.1 Contexte territorial et institutionnel	36
2.5.2 Spécificités du public cible	37
2.5.3 Pertinence du terrain pour la recherche.....	37
2.5.4. Limites de la démarche méthodologique	38
Chapitre 3 – Analyse des résultats.....	39
3.1 Analyse thématique des entretiens.....	39
3.1.1 Freins personnels	39

3.1.2 Freins sociaux et culturels.....	44
3.1.3 Freins environnementaux.....	47
3.3 Facteurs de conversion : transformer les ressources en opportunités	50
3.3.1 Facteurs de conversion internes: ressources personnelles et trajectoires individuelles.....	50
3.3.2 Facteurs de conversion sociaux: ressources relationnelles et dynamiques collectives.....	53
3.3.3 Facteurs de conversion institutionnels: dispositifs, politiques et environnement entrepreneurial	55
3.4 Comparaison avec la littérature	62
3.4.1 Confirmation des freins déjà identifiés.....	62
3.4.2 Une approche plus fine de l'intersectionnalité.....	63
3.4.3 Une visibilité nouvelle des leviers de transformation.....	63
3.4.4 Spécificité du contexte de la Région de Bruxelles-Capitale.....	64
3.4.5 Paradoxes et contradictions dans les trajectoires entrepreneuriales	65
3.5 Apports de l'analyse	66
3.5.1 Contribution théorique.....	67
3.5.2 Contribution empirique	67
3.5.3 Contribution pratique.....	68
Chapitre 4. Recommandations	69
Conclusion.....	74
Bibliographie.....	75
Annexes	84

Introduction

Partout dans le monde, les sociétés se réinventent au rythme des mutations économiques, technologiques et sociales. La mondialisation, la révolution numérique et la montée des enjeux environnementaux ont bouleversé la manière de travailler, d'échanger et de créer de la valeur. Dans ce contexte mouvant, l'entrepreneuriat apparaît à la fois comme un outil d'innovation et comme une réponse à l'incertitude. Selon le *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2023), près de 274 millions de personnes dans le monde sont aujourd'hui engagées dans la création ou la gestion d'une entreprise, un chiffre qui reflète une transformation profonde des trajectoires professionnelles et des aspirations individuelles.

Au sein de cette dynamique, les femmes jouent un rôle croissant, mais inégalement reconnu. Si elles représentent environ un tiers des entrepreneurs mondiaux (GEM, 2023), leur contribution dépasse largement les indicateurs économiques. L'entrepreneuriat féminin véhicule aussi des changements dans la manière de concevoir l'entreprise : il intègre souvent des valeurs de coopération, d'impact social et de durabilité (Minniti & Naudé, 2010 ; OCDE/UE, 2022). Dans de nombreuses régions, les femmes entrepreneures se trouvent en première ligne pour répondre aux besoins locaux, imaginer des solutions adaptées aux réalités du terrain et créer des passerelles entre cultures et marchés (World Bank, 2023).

Mais ces chiffres et tendances globales ne disent pas tout. Derrière les statistiques, il y a des histoires singulières : celle d'une restauratrice qui introduit les saveurs de son pays d'origine dans un quartier en pleine mutation ; celle d'une créatrice textile qui réinvente son métier grâce aux réseaux sociaux ; celle d'une consultante indépendante qui transforme son expérience migratoire en expertise interculturelle. Ces récits ont en commun une énergie créative qui s'exprime malgré, ou parfois grâce, aux contraintes rencontrées.

C'est à la croisée de ces réalités, globales et individuelles, que se situe ce travail. Il part d'un constat : malgré leur rôle économique et social, les femmes entrepreneures d'origine étrangère rencontrent en Belgique, et particulièrement à Bruxelles, des obstacles persistants, notamment dans l'accès au financement, qui conditionnent la viabilité et la croissance de leurs projets. La problématique centrale consiste donc à comprendre quels facteurs leur permettent de dépasser ces freins et de transformer leurs ressources, souvent limitées, en véritables libertés d'action entrepreneuriale.

En mobilisant l'approche par les capacités d'Amartya Sen (1992, 1999), ce mémoire s'intéresse à un groupe précis : les femmes entrepreneures d'origine étrangère à Bruxelles. L'objectif n'est pas seulement d'analyser les obstacles et les leviers qu'elles rencontrent, mais aussi de comprendre ce que leurs parcours révèlent sur la manière de transformer des ressources limitées en véritables libertés d'action, et sur la contribution qu'elles apportent à un entrepreneuriat plus inclusif et plus ancré dans la diversité.

Ce mémoire s'organise en trois grandes parties complémentaires. Le premier chapitre propose une mise en perspective de l'entrepreneuriat féminin d'origine étrangère en Belgique, en dressant un état des lieux des connaissances, des principaux enjeux et des évolutions récentes, tout en situant la question du financement au cœur des débats. Le deuxième chapitre présente le cadre théorique et méthodologique mobilisé, en explicitant le choix de l'approche par les capacités, la démarche qualitative ainsi que les critères de sélection des participantes et des acteurs institutionnels rencontrés. Le troisième chapitre est consacré à l'analyse des parcours et des stratégies révélés par le terrain : il met en lumière les obstacles rencontrés, les ressources mobilisées, les paradoxes à l'œuvre et les leviers d'émancipation, avant d'ouvrir la réflexion sur les pistes d'amélioration en matière d'accompagnement et de politiques publiques.

Chapitre 1 – Revue de la littérature

Ce chapitre propose d'examiner les principaux constats de la littérature : il dresse un état des lieux de l'entrepreneuriat féminin, identifie les freins structurels, institutionnels et personnels auxquels ces femmes entrepreneures font face, et met en lumière la manière dont leurs trajectoires restent trop souvent invisibilisées. Il s'agit aussi de questionner les stratégies alternatives et les dynamiques d'innovation qui naissent à la marge des dispositifs classiques, afin de mieux comprendre la diversité et la complexité de l'entrepreneuriat féminin en Belgique.

1.1 L'entrepreneuriat féminin : état des lieux et freins structurels

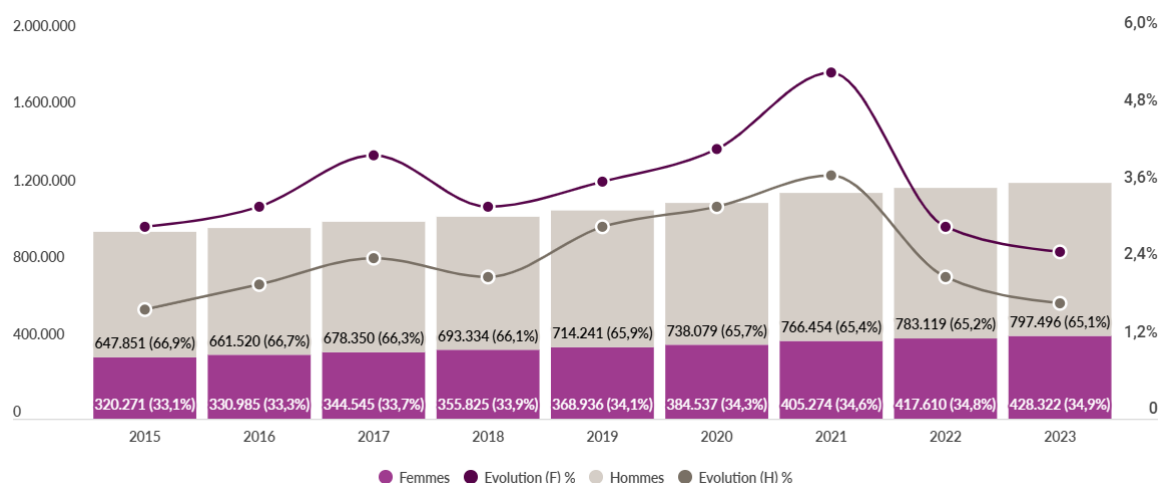
Dans la société contemporaine, on remarque une forte augmentation du nombre de femmes participant à la population active et créant des entreprises prospères.

Une femme entrepreneure est « *une femme qui recherche l'épanouissement personnel, l'autonomie financière et la maîtrise de son existence grâce au lancement et à la gestion de sa propre entreprise* » (Abbaci et al., 2020). Cette activité économique peut être sous la forme d'une entreprise individuelle (indépendant en personne physique) ou d'une société (personne morale) (SPF Économie, 9 mars 2023).

À l'échelle mondiale, l'entrepreneuriat féminin poursuit sa progression, mais demeure marqué par de fortes disparités régionales. Selon le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2023, environ 11 % des femmes en âge de travailler sont engagées dans une activité entrepreneuriale naissante ou établie, contre 14 % des hommes. Les taux les plus élevés de participation féminine se retrouvent en Afrique subsaharienne (19 % des femmes actives) et en Amérique latine (17 %), tandis que l'Europe occidentale et l'Asie orientale affichent des taux plus faibles (autour de 6 à 7 %) et un écart persistant entre les sexes (GEM, 2023). Les femmes entrepreneures restent sous-représentées dans les secteurs à forte croissance ou technologiques, et 80 % des entrepreneures mondiales se concentrent dans le commerce, les services, ou l'agroalimentaire (OCDE/UE, 2022).

En Belgique, un peu plus d'une femme sur dix âgée de 18 à 64 ans exerce une activité indépendante en 2023. Avec un taux d'entrepreneuriat féminin de 10.1 %, la Belgique se place au-dessus du score de l'UE27 qui est de 9.3 %. À titre de comparaison, le taux d'entrepreneuriat chez leurs homologues masculins est de 17.1%, un taux qui est également plus élevé que celui de l'UE27 qui est de 16.2% (SPF Économie, 7 octobre 2024a). Les femmes indépendantes en Belgique représentent 36% des indépendants et la croissance du nombre d'indépendants (hors aidants) est proportionnellement plus forte chez les femmes (+2.6%) que chez les hommes (+1.8%) entre 2022 et 2023 (SPF Économie, 7 octobre 2024b).

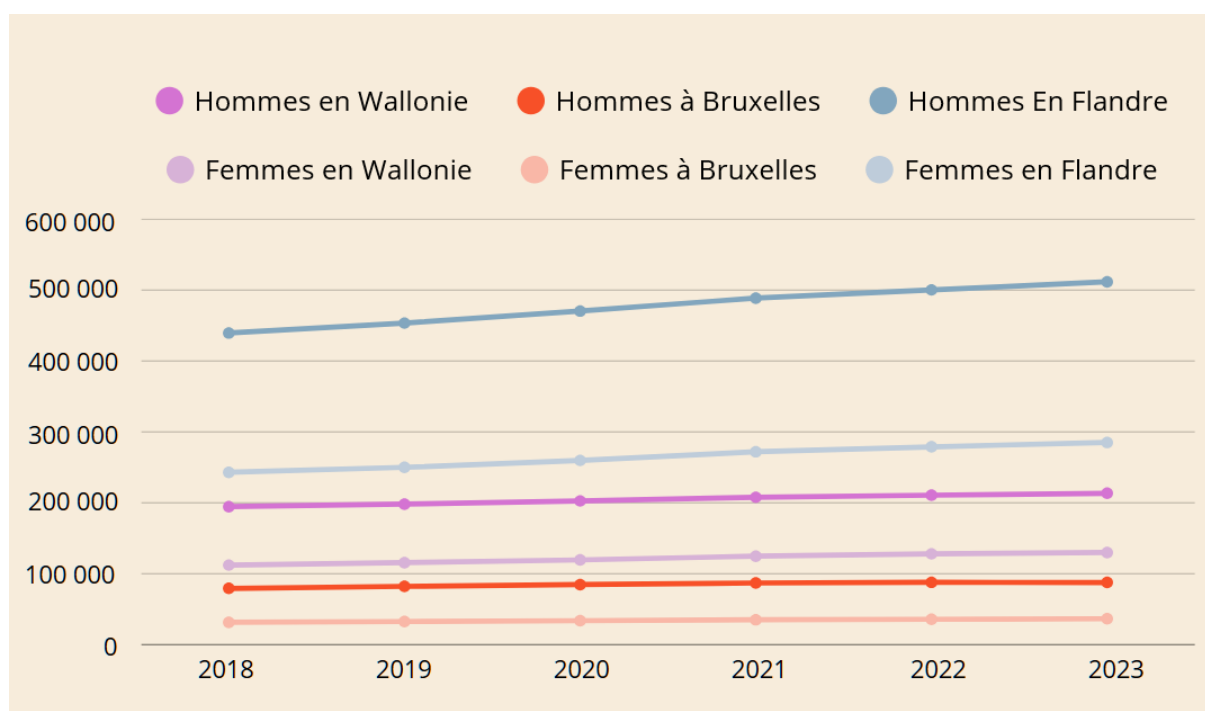
Figure I. Nombre et évolution des indépendants hors aidants en Belgique



(Source : SPF Economie, 7 octobre 2024b)

Quand on regarde les tendances régionales, on remarque des disparités : en 2023, pour un total de 451 297 indépendantes, la Flandre enregistre 63.17% (285 119) des indépendantes, la Wallonie 28.76% (129 808) et la Région Bruxelles-Capitale seulement 8.05% (36 370). En terme de croissance, en Wallonie, la croissance des indépendantes est plus faible que la moyenne nationale, avec +1,47 %, tandis que la Flandre enregistre la hausse la plus importante, atteignant +2,23 %. La Région de Bruxelles-Capitale connaît quant à elle une progression de 2,06 %, légèrement supérieure à la moyenne nationale (Réseau Diane, 2025).

Figure II. Evolution des indépendants entre 2022 et 2023



(Source : Réseau Diane, 2025, page 13)

Bien qu'il y ait une progression du taux d'entrepreneuriat chez les femmes en Belgique, il y a encore de profondes inégalités, particulièrement en matière d'accès au financement (GEM, 2023 ; OCDE/UE, 2022).

En matière d'accès au financement, un écart majeur subsiste : selon la Banque mondiale, les femmes représentent seulement 23 % des bénéficiaires de prêts bancaires pour les PME à l'échelle mondiale, et moins de 2 % des investissements en capital-risque (World Bank, 2023 ; OCDE/UE, 2022).

L'accès aux ressources, l'accès aux réseaux et la reconnaissance institutionnelle ne sont pas identiques lorsqu'il s'agit d'une entrepreneure ou d'un entrepreneur, l'accès au financement étant l'un des principaux freins dans l'entrepreneuriat féminin. Selon une étude de la Harvard Business Review, les femmes obtiennent en moyenne 25 % des fonds demandés, contre 52 % pour les hommes, et subissent un taux de refus de 53 %, comparé à 38 % pour les hommes (Malmstrom et al., 2017 ; Eurochambres & UN Women, 2025). Il a été également observé que les banques exigent un taux d'intérêt plus élevé de 0.5% et une garantie plus élevée de 5.2% pour les femmes (Bellucci et al., 2010).

En Europe, les entreprises dirigées par des femmes démarrent généralement avec moins de capital et reçoivent plus rarement des financements en capital-risque (Eurochambres & UN Women, 2025).

Cette tendance est également observée en Belgique. Selon les données du SPF Economie, en 2020, 28% des femmes indépendantes ont demandé un crédit bancaire contre 35% des hommes. Bien qu'on observe un taux d'acceptation similaire (96% pour les hommes et 95% pour les femmes), les montants demandés et octroyés sont plus faibles pour les femmes : les montants médians sont 26 700€ demandés et 26 500€ obtenus, contre 33 000€ et 31 253€ pour les hommes. Les femmes recourent également plus fréquemment à d'autres sources de financement que les hommes (10% contre 5%), bien que la crainte d'un refus de crédit soit aussi présente chez les deux sexes (environ 6%) (SPF Economie, 8 mars 2023).

Après avoir observé l'état des lieux de l'entrepreneuriat féminin belge de manière générale, nous allons d'abord regarder de plus près le profil des femmes entrepreneures en Belgique, ensuite les freins propres à l'entrepreneuriat féminin liés à l'accès au financement.

1.1.1 Profil des femmes entrepreneures en Belgique

a) Origine

En Belgique, la notion d'origine étrangère définie par Statbel recouvrent deux situations :

- les personnes immigrées (nées à l'étranger et dont les deux parents sont également nés à l'étranger) et ;
- les personnes de deuxième génération (nées en Belgique mais ayant au moins un parent né à l'étranger) (Statbel, 2025).

Cette définition repose donc non pas sur la nationalité actuelle, mais sur le pays de naissance de la personne et/ou de ses parents.

En 2024, les femmes représentaient 36 % de l'ensemble des travailleurs indépendants en Belgique, soit 461 006 personnes. La grande majorité d'entre elles sont d'origine belge (90,78 %), tandis que les indépendantes d'origine étrangère ne constituent que 9,21 % de cette population (INASTI, 2025)¹.

La Région de Bruxelles-Capitale se distingue toutefois par une proportion nettement plus élevée : une indépendante sur trois est d'origine étrangère. Elle possède également le plus grand pourcentage de personnes d'origine étrangère avec 40.8% (Statbel, 2025).

Tableau I : Nombre d'indépendantes belges et d'origine étrangère selon la région (situation 2024)

Régions	Situation au 31 décembre 2024		
	Non-Belges	Belges	2024
Région flamande	19.925	271.099	+7,35%
Région wallonne	10.199	122.384	+8,33%
Région bruxelloise	12.337	25.062	+49,23%

(Source : INASTI, 2025)

En 2024, parmi les indépendants étrangers en Belgique, la Roumanie arrive largement en tête avec 40 318 assujettis, suivie des Pays-Bas (20 670) et de la France (19 501). Si l'on se concentre uniquement sur les nationalités hors Union européenne, le Maroc occupe la première place avec 3 797 indépendants, devant la Turquie (3 548) et l'Inde (2 123) (INASTI, 2025).

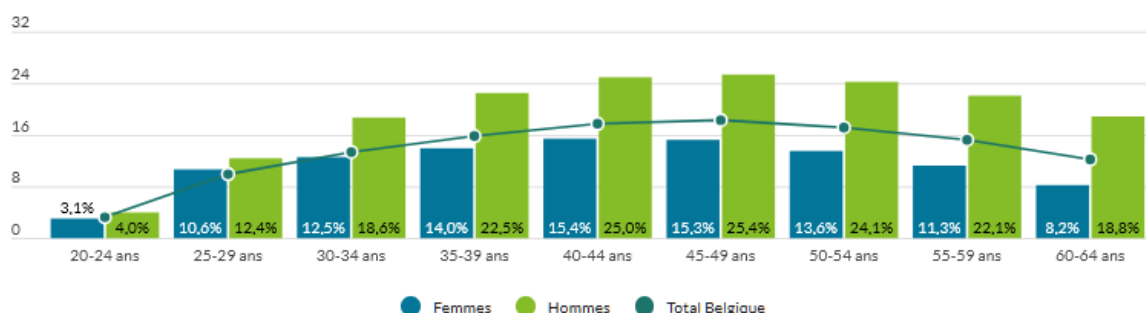
¹ Il convient toutefois de préciser que concernant les données relatives aux indépendants « non-belges » se basent sur la nationalité et non sur l'origine : les personnes ayant acquis la nationalité belge sont comptabilisées parmi les indépendants belges et ne figurent donc pas dans les chiffres des non-Belges.

b) Tranche d'âge

En Belgique, les femmes indépendantes sont majoritairement concentrées dans les tranches d'âge de pleine activité professionnelle. En 2024, les groupes les plus représentés sont les 40-45 ans (54 756), suivis de près par les 45-50 ans (54 266) et les 35-40 ans (54 457). Par rapport à leurs homologues masculins, les femmes indépendantes présentent une concentration plus marquée dans les tranches d'âge intermédiaire (35-50 ans), tandis que les hommes sont proportionnellement plus représentés dans les classes d'âge supérieures (INASTI, 2025).

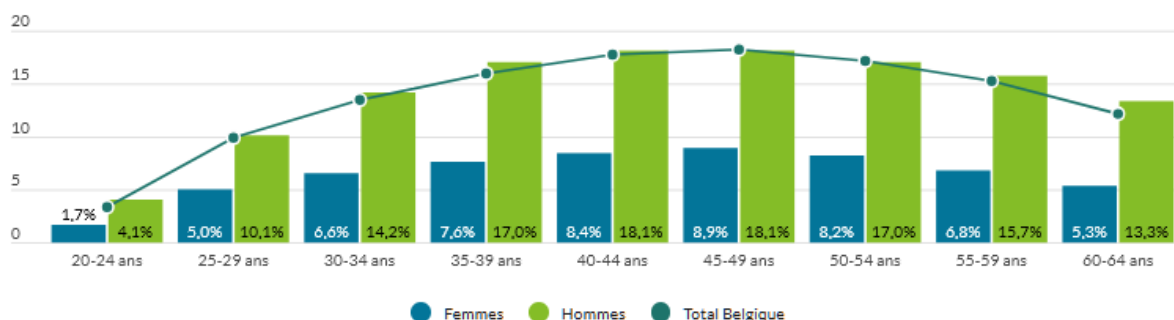
En 2017, les femmes indépendantes, qu'elles soient d'origine belge ou étrangère, sont majoritairement actives entre 35 et 49 ans, avec un pic autour de 40-44 ans. Toutefois, les indépendantes d'origine belge se distinguent par une présence proportionnellement plus forte dans les classes d'âge supérieures, notamment après 55 ans, traduisant une activité qui se prolonge plus longtemps. À l'inverse, les indépendantes d'origine étrangère présentent un profil légèrement plus jeune et sont moins représentées après 50 ans (SPF Economie, 13 février 2024a).

Figure III : Taux d'indépendants d'origine belge selon le sexe et le catégorie d'âge, en 2017



(Source : SPF Economie, 13 février 2024a)

Figure IV : Taux d'indépendants d'origine étrangère selon le sexe et le catégorie d'âge, en 2017



(Source : SPF Economie, 13 février 2023a)

Entre 2017 et 2024, la structure d'âge des femmes indépendantes en Belgique reste marquée par une forte concentration dans les tranches de 35 à 50 ans, avec un pic autour de 40-45 ans. En 2017, la distinction par origine montrait déjà que les indépendantes d'origine belge étaient proportionnellement plus présentes dans les âges élevés, tandis que celles d'origine étrangère affichaient un profil plus jeune et étaient moins représentées après 50 ans. En 2024, bien que les données ne distinguent plus l'origine, la comparaison avec les hommes confirme cette tendance : les femmes sont davantage concentrées dans les âges intermédiaires, tandis que les hommes occupent plus souvent les tranches supérieures.

c) Niveau d'étude

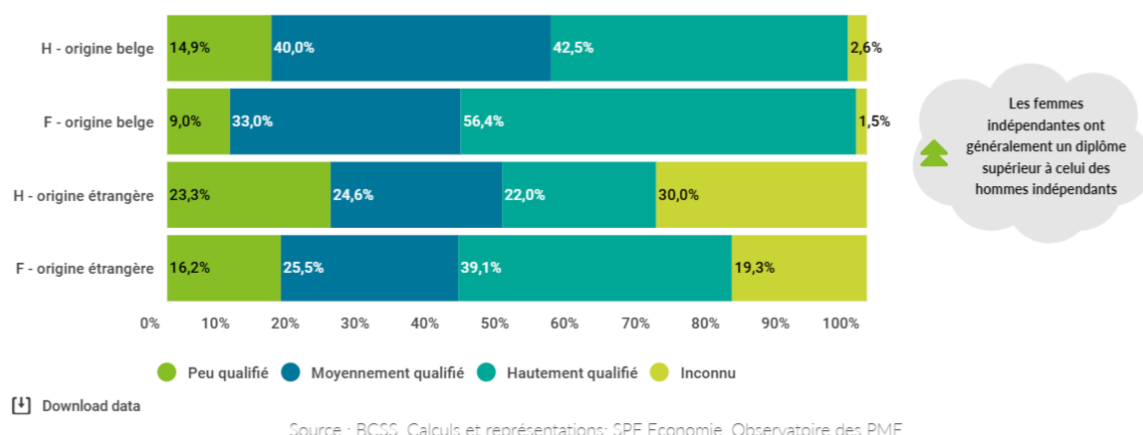
En Belgique, deux femmes indépendantes à titre principal sur trois détiennent un diplôme de l'enseignement supérieur en 2021. Elles sont proportionnellement plus nombreuses que les hommes à avoir un diplôme du supérieur (67.2% contre 53.8%). À l'inverse, les hommes sont plus présents parmi les détenteurs de diplômes du secondaire supérieur ou inférieur (Women in Business, 2023)

Le taux d'entrepreneuriat chez les femmes issues de la diversité varie fortement en fonction du niveau de diplôme : plus leur diplôme est élevé, plus elles sont représentées parmi les indépendantes d'origine étrangère (July, 2023 ; SPF Économie, 2022).

Tous ces constats étaient observables en 2017, parmi les femmes indépendantes d'origine étrangère.

En 2017, les femmes indépendantes, quelle que soit leur origine, sont plus diplômées que les hommes. Chez les indépendantes d'origine étrangère, près de 39,1% possèdent un diplôme élevé, contre 22% pour leurs homologues masculins. Cette tendance se retrouve aussi bien parmi les indépendants d'origine belge (56,4 % de femmes contre 42,5 % d'hommes) que dans l'ensemble des indépendants (SPF Economie, 14 février 2023)

Figure V : Répartition du nombre d'indépendants par niveau d'études, par sexe et par origine, en 2017



(Source : SPF Economie, 14 février 2024)

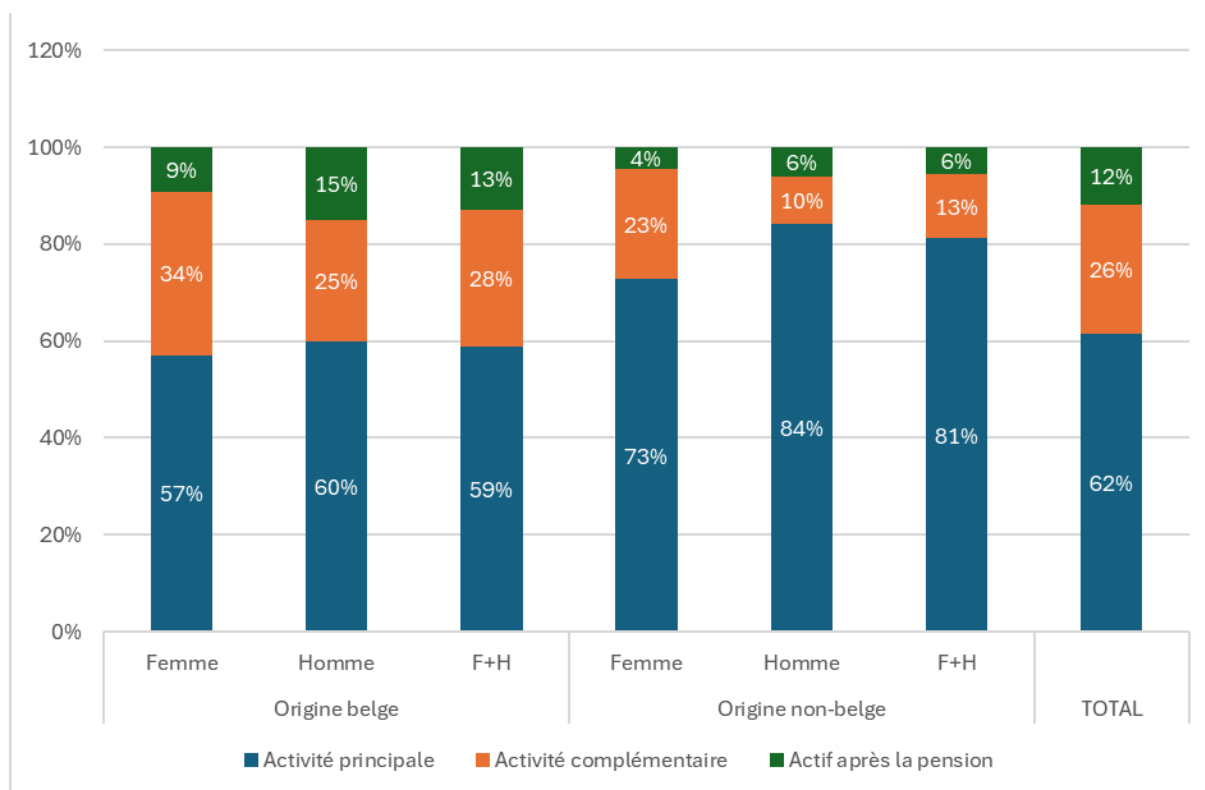
d) Nature de l'activité

La majorité des femmes entrepreneures en Belgique exercent leur activité à titre principal. En 2024, 58.5% des femmes indépendantes sont à titre principal, 32.8% à titre complémentaire, et 8.7% après l'âge de la pension (INASTI, 2025).

En 2024, les femmes d'origine non-belge exercent majoritairement leur activité indépendante à titre principal (73 %), contre 57 % chez les femmes d'origine belge (INASTI, 2025)². Ces dernières sont proportionnellement plus nombreuses à recourir à l'activité complémentaire (34 % contre 23 %) ou à poursuivre une activité après la pension (9 % contre 4 %). Cette différence suggère que, pour de nombreuses femmes d'origine non-belge, l'entrepreneuriat constitue avant tout une nécessité économique et la principale source de revenus, tandis que chez les femmes belges, il est plus souvent un complément d'activité ou un prolongement de carrière (Cornet & Constantinidis, 2004 ; Rea & Wets, 2015).

Figure VI. Répartition des indépendants selon l'origine et le sexe, par nature de l'activité, en 2024

² Ibidem



(Source : INASTI, 2025)

e) Secteurs de l'activité

Concernant le secteur d'activité, les femmes entrepreneures sont principalement actives dans les professions libérales (43.6%), le commerce (26.6%) et les services (11.2%). Le secteur des services est d'ailleurs le seul où les femmes indépendantes sont majoritaires avec 57,9 % (SPF Economie, 8 octobre 2024).

Du côté des indépendantes d'origine étrangère, on retrouve les mêmes secteurs de prédilections que les indépendantes d'origine belge. La répartition femmes/hommes parmi les indépendants d'origine étrangère varie fortement selon les secteurs : dans l'industrie, la part de femmes d'origine étrangère reste très faible (3.3% contre 23.9% pour les hommes). A l'inverse, dans les services, les femmes sont proportionnellement plus nombreuses, aussi bien parmi les femmes indépendantes d'origine belge qu'étrangère (SPF Economie, 13 février 2023b).

Figure VII. Part des indépendants selon le sexe et la branche d'activité (origine belge)

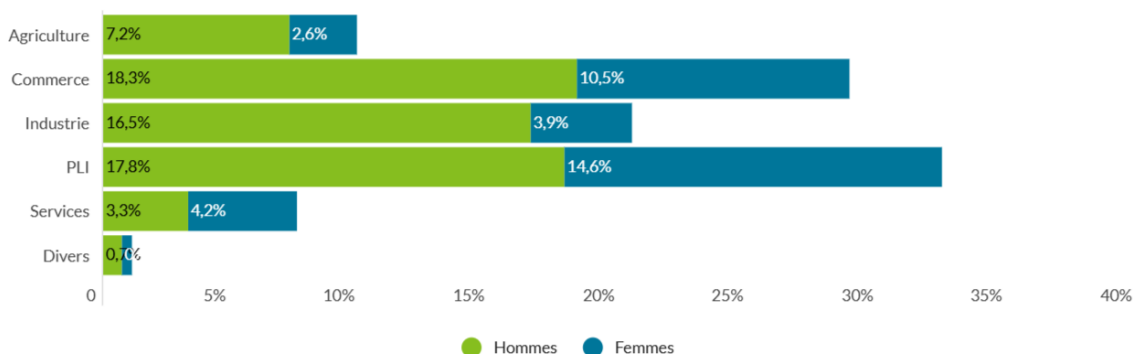
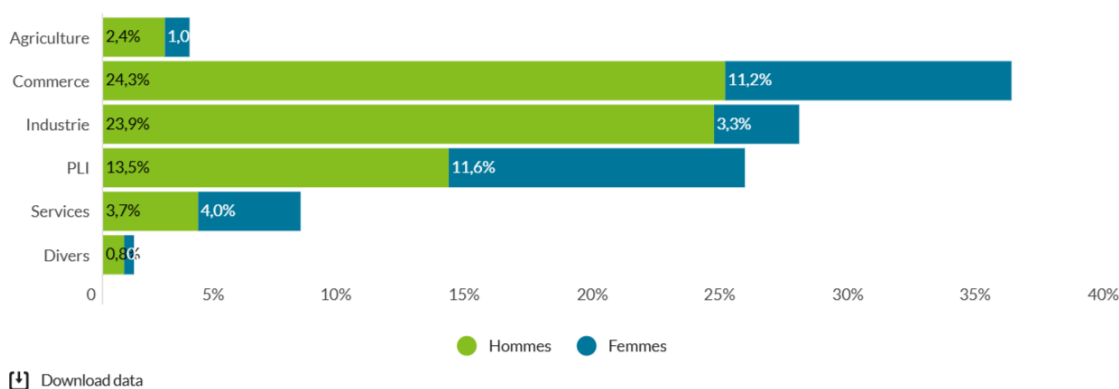


Figure VIII. Part des indépendants selon le sexe et la branche d'activité (origine étrangère)



Source : [BCSS](#). Calculs et représentations: SPF Economie, Observatoire des PME.

(Source : SPF Economie, 14 février 2023b).

f) Motivation des femmes entrepreneures

Selon une étude de l'OCDE (Cornet & Constantinidis, 2004), il existe deux grands profils d'entrepreneurs selon leurs motivations : le groupe « pull » et le groupe « push ».

Le groupe « pull » rassemble celles et ceux qui choisissent librement de se lancer, portés par le besoin d'autonomie, l'accomplissement personnel, l'envie d'organiser leur travail, de créer ou développer un produit ou un service, ou encore de relever un défi. Cette motivation peut aussi venir d'un modèle familial entrepreneurial (Cornet & Constantinidis, 2004, p. 196).

À l'inverse, le groupe « push » désigne les personnes qui se tournent vers l'entrepreneuriat par nécessité, par exemple en cas de chômage, de licenciement, de faible employabilité ou d'insatisfaction au travail. Ces situations, souvent perçues négativement, traduisent une réaction à un contexte professionnel jugé indésirable (Gilad & Levine, 1986 ; Kirkwood & Campbell-Hunt, 2007 ; Gabarret & Vedel, 2015).

Chez les femmes entrepreneures, ces deux logiques peuvent coexister. Plusieurs études montrent qu'elles sont surtout motivées par l'accomplissement personnel, le désir d'autonomie et la flexibilité dans la gestion de leur temps (Boring, 2016 ; Ahl, 2002 ; Carrier et al., 2006 ; Lambrecht et al., 2003 ; Abbaci et al., 2020).

L'accomplissement personnel se traduit par la recherche de défis, d'innovation et de créativité, ainsi que par la persévérance face aux obstacles (Chatterjee et al., 2018 ; Kusumawijaya, 2019). Le désir d'autonomie reflète la volonté de se libérer de contraintes externes, d'assumer ses décisions et d'atteindre une indépendance financière, avec une corrélation positive observée entre ce désir et l'intention entrepreneuriale (Cho et al., 2021 ; Bonet-Fernandez, 2014).

Pour beaucoup, entreprendre permet aussi de donner du sens à leur vie, de répondre à un besoin social ou de contribuer à leur communauté, en particulier pour celles issues de l'immigration (Vissak & Zhang, 2014). Cette orientation peut découler d'une volonté d'émancipation, d'une reconversion après un emploi insatisfaisant, ou d'une réaction face à des discriminations professionnelles (Elam & Terjesen, 2010).

Pour d'autres, notamment d'origine étrangère, l'entrepreneuriat est avant tout un moyen de survie face à l'exclusion du marché du travail, liée à la non-reconnaissance des diplômes obtenus à l'étranger ou au manque de formation (Kloosterman & Rath, 2001 ; SPF Économie, 14 février 2024).

En Belgique comme ailleurs, l'entrepreneuriat féminin progresse (GEM, 2023 ; SPF Économie, 7 octobre 2024a). Toutefois, il reste freiné par des obstacles structurels, en particulier en matière d'accès au financement, aux réseaux et à la reconnaissance institutionnelle (OCDE/UE, 2022 ; Malmström et al., 2017).

Les motivations des entrepreneures s'inscrivent donc sur un continuum allant des logiques « pull » – autonomie, accomplissement personnel, flexibilité, opportunités (Cornet & Constantinidis, 2004 ; Boring, 2016), aux logiques « push », nécessité ou insatisfaction professionnelle (Brockhaus, 1980 ; Gilad & Levine, 1986 ; Kirkwood & Campbell-Hunt, 2007).

Si ces motivations traduisent une forte capacité d'initiative et de résilience, elles se heurtent encore à des barrières persistantes. Parmi elles, l'accès au financement occupe une place centrale. L'analyse qui suit s'intéresse à ces obstacles financiers, à leurs causes, à leurs manifestations et à leurs effets sur les trajectoires des femmes entrepreneures.

L'analyse du profil des femmes entrepreneures en Belgique met en évidence des similarités notables entre celles d'origine belge et celles d'origine étrangère, notamment un niveau de formation relativement élevé et une forte présence dans les secteurs des services, du commerce de détail et des soins à la personne. Toutefois, des divergences apparaissent : les entrepreneures d'origine étrangère sont

proportionnellement plus nombreuses à exercer dans des activités à plus faible capital de départ, souvent issues d'un savoir-faire informel ou acquis en dehors du système éducatif belge, et recourent davantage à l'auto-emploi par nécessité. Elles sont aussi plus présentes dans certaines niches ethniques ou communautaires, tandis que les entrepreneures belges sont plus représentées dans les secteurs à plus forte valeur ajoutée ou technologiques. Ces différences soulignent l'importance de prendre en compte la diversité des parcours et des ressources disponibles pour concevoir des mesures de soutien réellement adaptées.

La compréhension du profil des femmes entrepreneures constitue un préalable indispensable pour analyser les obstacles qu'elles rencontrent, notamment dans l'obtention de financements, qui reste l'un des défis majeurs à surmonter.

1.1.2 Freins propres à l'entrepreneuriat féminin liés à l'accès au financement

Dans l'entrepreneuriat, « *les obstacles ou les freins représentent des situations, des circonstances, des événements, des facteurs internes ou externes à l'entrepreneur, qui empêcheront la réalisation de ses démarches entrepreneuriales* » (Paquin, 2021, p. 33).

L'accès au financement représente l'un des principaux défis auxquels sont confrontées les femmes entrepreneures. Cette difficulté peut découler de freins psychologiques, culturels, institutionnels et/ou liés au réseau. Ces obstacles, qui résultent à la fois de facteurs individuels et systémiques, influencent la capacité des femmes à lancer, développer et pérenniser leurs projets entrepreneuriaux. Comprendre la diversité de ces obstacles apparaît donc indispensable pour analyser pleinement les inégalités persistantes dans l'accès aux ressources financières.

a) Freins psychologiques et culturels

Le sentiment d'efficacité personnelle en entrepreneuriat reste souvent plus faible chez les femmes, en particulier chez les jeunes âgées de 18 à 34 ans (Ibanescu & Marchand, 2017). Ce manque de confiance peut constituer un obstacle majeur, surtout au début du processus entrepreneurial, et peut retarder la concrétisation des projets (Wilson, Kickul & Marlino, 2007). Le syndrome de l'imposteur, fréquent chez les femmes entrepreneures, affecte également leur perception de réussite et les pousse à se remettre constamment en question (Paquin, 2021).

Par ailleurs, les recherches en économie montrent que les femmes entrepreneures sont plus réticentes au risque que les hommes (Croson & Gneezy, 2009 ; Dohmen et al., 2011 ; Gupta et al., 2019). Comme précédemment évoqué, elles demandent et reçoivent moins de financement que leurs homologues masculins. Cela peut s'expliquer au fait que les femmes tendent à solliciter des montants plus modestes, influencées par leur rapport au risque et leur estimation prudente des besoins (Lee &

Huang, 2018). Elles ont tendance à ne pas survendre leur projet lors de leur présentation devant les éventuels investisseurs et donc à demander moins de capital souvent associé à un taux plus élevé (Gupta et al., 2019).

Or, bien que rationnelle, cette posture diffère des standards que l'on retrouve dans le monde de la finance, où survendre son projet et la prise des risques, sont valorisées. En conséquence, les initiatives portées par des femmes entrepreneures peuvent être jugées moins crédibles, cette prudence étant interprétée comme un manque de confiance en soi (Orser, Elliott & Leck, 2011).

Ainsi, ces freins psychologiques et culturels ne relèvent pas uniquement de défis personnels: ils influencent de façon déterminante les conditions d'accès au financement, en limitant la confiance des entrepreneures dans leur projet et en affectant la crédibilité perçue par les acteurs financiers.

b) Freins institutionnels

Les femmes entrepreneures souffrent également d'un manque de valorisation institutionnelle, ce qui se traduit par une légitimité perçue moindre et complique leurs interactions avec l'ensemble de l'écosystème entrepreneurial, notamment lors de la recherche de financements (Ogbor, 2000 ; Marlow & McAdam, 2015). Cumming et al. (2021) montrent que des facteurs tels que l'âge, le genre, l'ethnie et la situation géographique du porteur de projet influencent la sélection et le soutien accordés aux initiatives entrepreneuriales, souvent en raison de biais implicites persistants au sein des institutions financières et des structures d'accompagnement.

Ces acteurs peuvent entretenir des stéréotypes de genre, notamment en remettant en question la capacité des femmes à concilier responsabilités entrepreneuriales et familiales, ce qui alimente les doutes quant à leur crédibilité et leur fiabilité (Kanze et al., 2018 ; Cumming et al., 2021 ; Marlow & Patton, 2005).

Par ailleurs, bien que de nombreux dispositifs publics visent à soutenir l'entrepreneuriat féminin, ils demeurent rarement adaptés aux besoins spécifiques des femmes, en particulier celles issues de l'immigration ou de milieux socioéconomiques moins favorisés (OCDE, 2023 ; IRFAM, 2024). L'absence de prise en compte de la diversité des parcours et des contraintes propres à ces entrepreneures contribue à renforcer les inégalités d'accès aux ressources, aux opportunités de financement et à la reconnaissance institutionnelle (Ahl & Marlow, 2012 ; Henry et al., 2017).

Cette situation est d'autant plus préoccupante que les femmes restent largement sous-représentées dans les réseaux professionnels influents et les instances décisionnelles, limitant ainsi leur capacité à peser sur les politiques publiques et à accéder pleinement aux leviers de soutien à l'entrepreneuriat (Brush et al., 2018).

c) Freins liés au réseau et au capital social

Les réseaux professionnels jouent un rôle central dans le parcours entrepreneurial, en facilitant l'accès à l'information, aux opportunités d'affaires, à l'expertise et au soutien

nécessaires pour assurer la croissance et la pérennité d'une entreprise. Ils jouent aussi un rôle déterminant dans l'accès au financement. En effet, l'appartenance à des réseaux diversifiés permet non seulement de rencontrer des investisseurs ou des partenaires financiers potentiels mais aussi de gagner en crédibilité et en légitimité auprès des acteurs financiers (de Bruin et al., 2007 ; Aldrich & Cliff, 2003 ; Seghers et al., 2012).

Pourtant, de nombreuses femmes entrepreneures peinent à exploiter pleinement ces ressources (Paquin, 2021 ; Brush et al., 2009). Un des principaux obstacles réside dans la constitution et la diversification de leur réseau. La littérature souligne que les femmes tendent à bâtir des réseaux majoritairement féminins. Or, dans un environnement entrepreneurial majoritairement masculin, cette homogénéité réduit l'accès à des contacts influents, limite les opportunités de recommandations et restreint la visibilité des entrepreneures au sein de l'écosystème (Carrier et al., 2006 ; Paquin, 2021).

Même lorsqu'elles tentent de s'intégrer dans des réseaux professionnels masculins, elles se heurtent souvent à des phénomènes d'exclusion, réduisant encore davantage l'envergure et la diversité des relations mobilisables (Vial & Richomme-Huet, 2021 ; Foss et al., 2013). Par ailleurs, même en disposant d'un réseau formel, elles ont tendance à le sous-utiliser, ce qui freine l'exploitation de leur capital relationnel et restreint l'accès aux financements potentiels (Greve & Salaff, 2003 ; Brush et al., 2009).

Enfin, des travaux récents (Réseau Diane, 2025 ; Vial & Richomme-Huet, 2021) soulignent que de nombreuses entrepreneures expriment le besoin de réseaux spécifiquement conçus pour répondre à leurs attentes. Ces espaces permettraient de partager des expériences, d'apporter un soutien mutuel et de développer des opportunités économiques inclusives. L'absence de tels réseaux constitue un frein majeur, en privant les entrepreneures de l'appui, de la visibilité et des relais nécessaires pour convaincre investisseurs et institutions (Brush et al., 2009 ; Vial & Richomme-Huet, 2021).

Le tableau suivant présente une synthèse des obstacles spécifiques à l'entrepreneuriat féminin liés à l'accès au financement, tels qu'ils ressortent de la littérature :

Tableau II. Freins à l'entrepreneuriat féminin liés à l'accès au financement

Catégorie	Obstacles identifiés	Conséquences	Références
-----------	----------------------	--------------	------------

Freins psychologiques et culturels	<ul style="list-style-type: none"> - Sentiment d'efficacité personnelle plus faible - Manque de confiance en soi - Syndrome de l'imposteur - Réticence au risque et estimation prudente des besoins - Demandes de financement plus modestes - Perception négative du réalisme par rapport aux standards financiers 	<ul style="list-style-type: none"> - Retard dans la concrétisation des projets - Limitation des montants demandés et obtenus - Crédibilité perçue réduite auprès des acteurs financiers 	Ibanescu & Marchand (2017); Shinnar et al. (2014); Wilson et al. (2007); Paquin (2021); Topping & Kimmel (1985); Croson & Gneezy (2009); Dohmen et al. (2011); Gupta et al. (2019); Lee & Huang (2018); Orser et al. (2011)
Freins institutionnels	<ul style="list-style-type: none"> - Manque de valorisation institutionnelle - Légitimité perçue moindre - Discrimination et stéréotypes de genre dans l'écosystème financier - Dispositifs publics peu adaptés aux besoins spécifiques - Sous-représentation dans les réseaux influents et instances décisionnelles 	<ul style="list-style-type: none"> - Difficultés à interagir avec l'écosystème entrepreneurial - Accès restreint aux financements et opportunités - Renforcement des inégalités d'accès aux ressources 	Ogbor (2000); Marlow & McAdam (2015); Cumming et al. (2021); Kanze et al. (2018); Ahl & Marlow (2012); Henry et al. (2017); Brush et al. (2018); OCDE (2023); IRFAM (2024)
Freins liés au réseau et au capital social	<ul style="list-style-type: none"> - Réseaux professionnels peu diversifiés (majoritairement féminins) - Difficulté à intégrer les réseaux masculins - Sous-utilisation des réseaux existants - Absence de réseaux adaptés et inclusifs 	<ul style="list-style-type: none"> - Accès limité aux investisseurs et partenaires financiers - Manque de recommandations et de visibilité - Moindre crédibilité auprès des acteurs économiques 	de Bruin et al. (2007); Aldrich & Cliff (2003); Seghers et al. (2012); Paquin (2021); Brush et al. (2009); Carrier et al. (2006); Foss et al. (2013); Vial & Richomme-Huet

			(2021); Greve & Salaff (2003); Réseau Diane (2025)
--	--	--	--

L'examen des freins psychologiques, institutionnels et liés au réseau montre que l'accès au financement des femmes entrepreneures reste conditionné par un ensemble de facteurs interdépendants. Les dynamiques de confiance en soi, la reconnaissance institutionnelle et l'intégration dans les réseaux influents constituent des leviers essentiels pour réduire les inégalités persistantes et l'égalité des chances dans l'entrepreneuriat.

Si ces obstacles concernent l'ensemble des femmes entrepreneures, ils se manifestent avec une intensité particulière chez celles d'origine étrangère. C'est dans cette perspective que la section suivante examine les défis spécifiques auxquels elles font face.

1.2 Femmes entrepreneures d'origine étrangère : obstacles croisés et invisibilisation

Selon Statbel (2025), une personne est dite "d'origine étrangère" si elle est soit née à l'étranger (immigrée), soit née en Belgique mais avec au moins un parent né à l'étranger (seconde génération).

Les femmes entrepreneures d'origine étrangère occupent une position singulière au sein de l'écosystème entrepreneurial belge, à l'intersection de plusieurs dynamiques sociales et économiques. En mobilisant les ressources, les réseaux familiaux et culturels de la diaspora, elles jouent souvent un rôle moteur dans l'internationalisation des activités entrepreneuriales (Bpi France, 2025 ; Ram et al., 2017). Leur capacité à naviguer entre différents contextes culturels favorise la création d'entreprises répondant à des besoins spécifiques de communautés parfois marginalisées, tout en dynamisant l'économie locale (Kloosterman et Rath, 2001 ; Cissé, M. et al., 2025).

L'innovation qu'elles impulsent repose fréquemment sur un dialogue entre plusieurs référentiels culturels : produits, services ou modes d'organisation empruntent à la fois à la culture d'origine et au pays d'accueil (Bagwell, 2018 ; Barrett et al., 2001). Leur contribution dépasse ainsi la sphère individuelle : elles participent à la revitalisation de quartiers, à la création d'emplois et au renforcement des liens interculturels (Cissé, M. et al., 2025 ; Baycan-Levent & Nijkamp, 2009).

Cependant, cette dynamique entrepreneuriale se heurte à des obstacles cumulatifs : discriminations liées au genre et à l'origine, précarité économique, accès restreint aux réseaux de financement et invisibilisation institutionnelle (Essers & Benschop, 2007 ; OCDE, 2023 ; Ram et al., 2017). Les dispositifs d'accompagnement et les politiques publiques tiennent encore insuffisamment compte de leurs spécificités (Rath & Swagerman, 2016 ; Cissé, M. et al., 2025). De plus, leur situation reste sous-documentée, ce qui justifie une analyse attentive de l'intersectionnalité et des stratégies de résilience qu'elles développent (Anthias et al., 2013).

La section qui suit approfondira ces dimensions en détaillant les principaux obstacles croisés, les formes d'invisibilisation institutionnelle et les lacunes actuelles de la recherche sur ce public.

1.2.1 Discriminations croisées : le poids du genre et de l'origine

La double discrimination, à la fois liée au genre et à l'origine, constitue un obstacle majeur. Issues de minorités ou de l'immigration, ces femmes subissent une double marginalisation : stéréotypes sexistes et préjugés raciaux ou culturels (Crenshaw, 1991 ; Cumming et al., 2021 ; OCDE, 2023 ; Essers et Benschop, 2007).

Sur le marché du financement, cette appartenance croisée peut se traduire par :

- des préjugés implicites sur leur fiabilité ou leur professionnalisme ;
- une crédibilité moindre accordée à leurs projets ;
- des obstacles linguistiques ou culturels freinant l'accès aux dispositifs d'accompagnement.

Certains profils cumulent d'autres formes d'exclusion liées à l'âge, à la religion (ex: femmes musulmanes portant le voile) ou à un statut administratif précaire (ex. : primo-arrivantes sans nationalité belge) (Anthias et al., 2013).

Ces facteurs renforcent la méfiance des investisseurs, limitent la reconnaissance institutionnelle et restreignent l'accès aux réseaux de financement traditionnels (Kloosterman, 2010). Si l'entrepreneuriat peut être un levier d'intégration et d'émancipation, les discriminations croisées fragilisent encore davantage leur position, tant en matière de financement que de reconnaissance du statut entrepreneurial. La complexité administrative, les barrières linguistiques et la méconnaissance des dispositifs d'accompagnement aggravent cette marginalisation (OCDE, 2023 ; Cissé, M. et al., 2025 ; Ramu, 2021).

1.2.2 Précarité économique et faible capital initial

Nombreuses sont celles qui se lancent avec des ressources limitées : faible épargne personnelle, absence d'héritage économique et difficulté d'accès au crédit bancaire classique (Shinnar et al., 2019). Cette précarité économique est particulièrement marquée chez les femmes issues de l'immigration ou appartenant à des minorités

visibles, limitant leur capacité à constituer des garanties, condition essentielle pour l'obtention d'un prêt (Ram et al., 2017).

Elles disposent également d'un capital social plus restreint, ce qui réduit l'accès à l'information, aux réseaux d'affaires, aux investisseurs et au soutien professionnel (OCDE/Union européenne, 2022 ; Shinnar et al., 2019). Cette fragilité initiale impose des contraintes fortes sur la viabilité du projet, limitant les possibilités d'investissement, de recrutement, de formation et de développement (Bidzogo, 2012 ; Kloosterman et Rath, 2010).

En conséquence, elles sont souvent surreprésentées dans des secteurs à faible coût d'entrée mais à rentabilité limitée, tels que le commerce de détail, les services à la personne ou la restauration rapide (Bidzogo, 2012 ; Bagwell, 2018).

1.2.3 Invisibilisation institutionnelle

Malgré leur dynamisme, ces entrepreneures restent largement invisibles dans les politiques publiques de soutien à l'entrepreneuriat. Plusieurs études (Cissé, M. & al. 2025 ; UCM, 2017 ; Rath & Swagerman, 2016 ; Zapata-Barrero & Rezaei, 2019) montrent que les décideurs économiques et politiques accordent peu d'attention aux femmes issues de l'immigration extra-européenne.

Si les dispositifs existants sont, en théorie, ouverts à tous, ils sont souvent conçus pour répondre aux besoins des entrepreneurs locaux et ne tiennent pas compte de réalités spécifiques : barrières linguistiques, non-reconnaissance des diplômes ou différences culturelles dans la gestion d'entreprise (Barrett et al., 2001 ; Anthias et al., 2013). Cette approche tend à les considérer comme des entrepreneures « génériques » ou comme simples membres d'un groupe « à intégrer », ce qui invisibilise leur contribution économique et renforce leur marginalisation (Shinnar et al., 2019).

Les femmes entrepreneures, en particulier celles issues de la diversité, sont également sous-représentées dans les réseaux d'investisseurs et de *business angels*, limitant l'accès à des financements alternatifs (Carter et al., 2015).

Enfin, le manque de données financières précises en Belgique sur les femmes entrepreneures, et a fortiori les femmes entrepreneures d'origine étrangère. Cette quasi-absence de données auprès des acteurs financiers sur le nombre de financements demandés par des femmes entrepreneures et le nombre de demandes refusées ne permet pas de se rendre compte de la difficulté d'accéder aux moyens de financement parmi ce public (Clarinval, 2023 ; Kloosterman, 2010).

1.2.4 Lacunes de la littérature et justification de la recherche

Si de nombreux travaux analysent l'entrepreneuriat féminin, peu se concentrent sur les stratégies développées par les femmes d'origine étrangère pour contourner les obstacles, particulièrement en Belgique. La littérature internationale, encore largement centrée sur certains groupes ethniques spécifiques, néglige la diversité des trajectoires et des contextes sociaux, économiques et institutionnels dans lesquels évoluent ces

entrepreneures (González-González et al., 2011 ; Ram et al., 2017 ; Essers et Benschop, 2007).

Cette insuffisance contribue à sous-estimer leur apport économique et à invisibiliser les freins spécifiques qu'elles rencontrent (Baycan-Levent & Nijkamp, 2009 ; Barrett et al., 2001). Comme le soulignent Ram et Jones (2008), la recherche s'est longtemps concentrée sur l'entrepreneuriat migrant masculin, marginalisant ainsi les expériences et stratégies propres aux femmes d'origine étrangère. D'autres auteurs (Baycan-Levent & Nijkamp, 2009 ; Essers et Benschop, 2007) pointent également l'insuffisance d'analyses intersectionnelles articulant genre, origine et contexte socio-économique.

En Belgique, cette lacune est d'autant plus marquée que les données disponibles restent rares et fragmentaires (Cissé, M. et al., 2025 ; Shinnar et al., 2019). Les connaissances actuelles sont limitées sur la diversité des parcours, la nature précise des obstacles et les stratégies concrètes mises en œuvre pour les surmonter.

Le tableau ci-dessous présente une synthèse des principaux freins spécifiques aux femmes entrepreneures d'origine étrangère, tels qu'identifiés dans la littérature :

Tableau III. Freins spécifiques aux femmes entrepreneures d'origine étrangère

Catégorie	Obstacles identifiés	Conséquences	Références
Discriminations croisées (genre et origine)	<ul style="list-style-type: none"> - Stéréotypes sexistes et préjugés raciaux/culturels - Obstacles linguistiques et culturels - Exclusions supplémentaires liées à l'âge, la religion ou au statut administratif 	<ul style="list-style-type: none"> - Méfiance accrue des investisseurs - Reconnaissance institutionnelle limitée - Accès restreint aux réseaux de financement 	Crenshaw (1991); Cumming et al. (2021); OECD (2023); Essers & Benschop (2007); Anthias et al. (2013); Kloosterman (2010); Cissé, M. et al. (2025); Ramu (2021)
Précarité économique et faible capital initial	<ul style="list-style-type: none"> - Faible épargne personnelle et absence d'héritage économique - Accès difficile au crédit bancaire classique - Capital social limité (réseaux, clients, investisseurs) - Concentration dans 	<ul style="list-style-type: none"> - Capacité d'investissement réduite - Viabilité économique fragilisée - Moindre possibilité de croissance et de diversification 	Shinnar et al. (2019); Ram et al. (2017); OCDE/UE (2022); Bidzogo (2012); Kloosterman & Rath (2001); Bagwell (2018)

	secteurs à faible coût d'entrée et faible rentabilité		
Invisibilisation institutionnelle	<ul style="list-style-type: none"> - Sous-représentation dans les politiques publiques et dispositifs d'accompagnement - Dispositifs inadaptés aux réalités spécifiques (barrières linguistiques, non-reconnaissance des diplômes) - Sous-représentation dans les réseaux d'investisseurs et de business angels - Manque de données financières précises sur ce public 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible accès aux financements publics et privés - Marginalisation accrue dans l'écosystème entrepreneurial - Impossibilité de mesurer l'ampleur des difficultés 	<p>Cissé, M. et al. (2025); UCM (2017); Rath & Swagerman (2016); Zapata-Barrero & Rezaei (2019); Barrett et al. (2001); Anthias et al. (2013); Shinnar et al. (2019); Carter et al. (2015); Clarinval (2023); Kloosterman (2010)</p>
Lacunes de la littérature	<ul style="list-style-type: none"> - Peu d'études sur les stratégies de contournement des obstacles - Recherches centrées sur certains groupes ethniques spécifiques - Focalisation historique sur l'entrepreneuriat migrant masculin - Manque d'analyses intersectionnelles 	<ul style="list-style-type: none"> - Sous-estimation de leur apport économique - Invisibilisation des freins spécifiques - Difficulté à élaborer des politiques adaptées 	<p>González-González et al. (2011); Ram et al. (2017); Essers & Benschop (2007); Baycan-Levent & Nijkamp (2009); Barrett et al. (2001); Ram & Jones (2008); Cissé et al. (2025); Shinnar et al. (2019)</p>

L'analyse des parcours des femmes entrepreneures d'origine étrangère met en évidence une accumulation de freins liés au genre, à l'origine et à la précarité

économique. Elles subissent, plus que d'autres, l'effet des discriminations croisées, d'un accès limité aux réseaux et d'une relative invisibilisation institutionnelle. Malgré leur capacité d'innovation et leur rôle dans la revitalisation économique locale, leurs besoins spécifiques demeurent insuffisamment pris en compte dans les politiques et dispositifs de soutien.

1.3 Stratégies alternatives de financement

Confrontées à des obstacles majeurs dans l'accès aux financements traditionnels, notamment bancaires, les femmes entrepreneures d'origine étrangère développent et mobilisent différentes stratégies alternatives. Ces pratiques de contournement, souvent invisibilisées dans les approches institutionnelles classiques, témoignent de leur capacité d'innovation, de résilience et d'adaptation aux contraintes structurelles (OCDE/UE, 2022 ; Ram et al., 2017 ; Baycan-Levent & Nijkamp, 2009).

1.3.1 Recours à l'autofinancement

L'autofinancement constitue la solution la plus fréquemment employée par les entrepreneures d'origine étrangère. Il repose sur l'utilisation de ressources personnelles (économies, aides sociales accumulées, revenus d'activités antérieures) (Cissé et al., 2025 ; Shinnar et al., 2019 ; OCDE/UE, 2022). Il permet de contourner l'exclusion bancaire et de démarrer rapidement l'activité, mais limite la capacité d'investissement et de croissance, les fonds disponibles restant souvent modestes (Ram et al., 2017).

1.3.2 Réseaux communautaires et systèmes informels de financement

En marge des circuits financiers formels, de nombreuses entrepreneures d'origine étrangère s'appuient sur des réseaux communautaires apportant soutien social, économique et informationnel. Parmi les systèmes informels figurent les tontines, caisses communautaires et épargnes collectives. Ces dispositifs reposent sur la confiance et permettent de réunir un capital de départ, mais peuvent renforcer la dépendance à un cercle restreint et limiter l'accès à des capitaux plus importants (Bidzogo, 2012 ; Kuete Fomekong & Manço 2021). Des structures comme le Collectif des Femmes ou Belgian Entrepreneurs agissent comme passerelles vers des dispositifs formels (Kuete Fomekong & Manço, 2021 ; Hub.Brussels, 2024).

1.3.3 Développement du crowdfunding ou financement participatif

Le *crowdfunding*, ou financement participatif, constitue une opportunité intéressante, surtout pour des projets à forte dimension sociale ou communautaire. En favorisant une connexion directe avec des contributeurs partageant les mêmes intérêts, il permet de mobiliser un réseau national, voire international (Joffre et al., 2018 ; OCDE/UE, 2022).

Parmi ses formes, le *crowdfunding* par don occupe une place croissante, comme le soulignent Cumming *et al.* (2021). Ce mode de financement, accessible à tout

entrepreneur, sans distinction, offre une opportunité aux catégories habituellement exclues des circuits traditionnels. Il présente l'avantage majeur de ne pas imposer de remboursement aux donateurs, libérant ainsi l'entrepreneur de la pression liée à l'obligation de rentabilité pour honorer ses engagements. La principale exigence réside dans la capacité à convaincre les contributeurs et à susciter leur adhésion au projet (Cumming et al., 2021 ; Mehoul Hounsou, 2020).

1.3.4 Accès à la microfinance

En Europe, la microfinance s'adresse principalement à deux catégories de bénéficiaires :

1. Les personnes en situation socio-économique fragile, telles que les chômeurs ou bénéficiaires d'aides sociales et ;
2. Les microentrepreneurs rencontrant des difficultés d'accès aux services financiers classiques (Guichandut, 2006 ; Kamaha Njiwa & Valant Gandja, 2019 ; OCDE/UE, 2022).

Pour les entrepreneures exclues des circuits bancaires traditionnels, la microfinance représente une alternative pertinente. En Belgique, des acteurs comme Crédal, MicroStart ou Funds for Good proposent des microcrédits.

Ces dispositifs se caractérisent par :

- des montants de prêt généralement compris entre 500 € et 25 000 € ;
- des critères d'octroi plus souples que dans le système bancaire traditionnel ;
- et un accompagnement personnalisé comprenant **coaching** et **formation à la gestion financière** (Kamaha Njiwa & Valant Gandja, 2019 ; OCDE/UE, 2022).

La microfinance aide à structurer les projets et à développer progressivement les compétences des entrepreneures. Cependant, ces dispositifs restent parfois méconnus du public visé ou peu adaptés à leurs réalités culturelles et linguistiques (Shneor et al., 2020 ; MicroStart, 2019 ; OCDE/UE, 2022).

1.3.5 Accompagnement et le mentorat

L'accompagnement et le mentorat visent à préparer les futurs entrepreneurs au monde des affaires en leur fournissant les compétences nécessaires pour assurer la bonne gestion et le développement de leur entreprise. Ces dispositifs, qui combinent formation, conseils personnalisés et soutien stratégique, ont démontré des effets positifs sur les compétences managériales ainsi que sur la capacité des entrepreneurs à s'adapter aux changements et aux imprévus (Couteret et al., 2006 ; OCDE/UE 2022 ; Shinnar et al., 2019).

En Belgique, plusieurs initiatives ciblent spécifiquement les femmes entrepreneures, notamment Funds for Her, WEFund ou Entrepreneures Boost'Class. Ces programmes offrent un accompagnement à la levée de fonds, à la gestion financière et à la

constitution de réseaux professionnels, trois leviers essentiels pour surmonter les obstacles à l'accès au capital.

La Région de Bruxelles-Capitale soutient également de nombreux projets intégrant du mentorat, du coaching individuel et collectif, ainsi qu'un accès facilité à des réseaux influents, contribuant ainsi à ouvrir la voie vers d'autres sources de financement et à renforcer la crédibilité des entrepreneures (Women In Business, 2024).

1.3.6 Limites des stratégies alternatives

Bien que les stratégies alternatives de financement offrent des solutions précieuses à court terme, elles présentent également un certain nombre de limites structurelles.

Les microcrédits et les systèmes informels (tontines, épargne communautaire) ne permettent souvent de mobiliser que des montants modestes, insuffisants pour financer des projets de plus grande envergure ou soutenir une croissance à long terme (RTBF, 2024 ; Hub.brussels; OCDE/UE, 2022). De même, l'auto-financement, reposant sur l'épargne personnelle ou familiale, reste généralement limitée, ce qui restreint la capacité d'investissement et la prise de risque (Kuetse Fomekong & Manço, 2021 ; Shinnar et al., 2019).

Par ailleurs, un grand nombre de femmes entrepreneures d'origine étrangère ne connaissent pas l'existence de dispositifs alternatifs tels que le microcrédit ou les aides spécifiques, en raison d'un accès insuffisant à l'information adaptée, de barrières linguistiques ou d'un manque de réseau. Même lorsqu'ils existent depuis plusieurs années, ces dispositifs demeurent parfois peu visibles et leur diffusion repose largement sur le bouche-à-oreille ou sur les relais communautaires (Women In Business, 2024 ; RTBF, 2024).

Ces constats soulignent la nécessité de développer des dispositifs de financement plus inclusifs, capables d'articuler un soutien financier avec une reconnaissance réelle de la diversité des parcours entrepreneuriaux (Shneor et al., 2020 ; Ram et al., 2017).

En somme, face aux barrières du financement traditionnel, les femmes entrepreneures d'origine étrangère mobilisent diverses solutions (autofinancement, réseaux communautaires, microcrédit, *crowdfunding*) qui, bien que pertinentes à court terme, restent limitées par la faiblesse des montants, la dépendance au cercle de proximité, et un accès parfois restreint à l'information et à un accompagnement adapté.

1.4 Conclusion intermédiaire

L'analyse menée dans ce chapitre met en évidence la persistance de multiples obstacles à l'entrepreneuriat féminin en Belgique, qui se manifestent avec une intensité accrue pour les femmes d'origine étrangère. Ces freins, qu'ils soient psychologiques, culturels, institutionnels ou liés au réseau, résultent d'une combinaison de facteurs individuels et systémiques. Ils influencent directement la

capacité des entrepreneures à initier, développer et pérenniser leurs projets, en limitant leur accès aux ressources financières et à la reconnaissance institutionnelle.

La situation des femmes entrepreneures d'origine étrangère illustre de manière particulièrement marquée l'effet cumulatif des discriminations croisées, de la précarité économique et de l'invisibilisation dans les dispositifs publics. Face à ces contraintes, elles déploient une gamme de stratégies alternatives (autofinancement, recours aux réseaux communautaires, crowdfunding, microfinance, accompagnement et mentorat) qui témoignent de leur résilience et de leur capacité d'innovation. Toutefois, ces solutions demeurent souvent limitées en portée et en impact structurel, en raison de montants insuffisants, d'un accès restreint à l'information ou d'une adaptation insuffisante aux réalités linguistiques et culturelles.

Ces constats soulignent la nécessité de concevoir des dispositifs de financement plus inclusifs et adaptés à la diversité des parcours entrepreneuriaux, tout en renforçant les actions de sensibilisation, d'accompagnement et de mise en réseau. La compréhension fine des obstacles et des ressources mobilisées par ces femmes constitue ainsi le fil conducteur du cadre théorique et de la méthodologie présentés dans le chapitre suivant.

Le tableau suivant présente une synthèse des stratégies mises en place par les femmes entrepreneures d'origine étrangère en fonction des freins à l'accès au financement, tels qu'ils ressortent de la littérature :

Tableau IV. Stratégies mises en place par les femmes entrepreneures d'origine étrangère en fonction des freins à l'accès au financement

Catégorie de frein	Freins spécifiques identifiés	Stratégies / solutions recensées dans la littérature	Références
Psychologiques et culturels	<ul style="list-style-type: none"> - Sentiment d'efficacité personnelle plus faible - Manque de confiance en soi - Syndrome de l'imposteur 	<ul style="list-style-type: none"> - Accompagnement entrepreneurial ciblé (formation, coaching, mentorat) - Programmes de renforcement de la confiance et du leadership féminin 	Couteret et al. (2006) ; OCDE/UE (2022) ; Shinnar et al. (2019) ; Paquin (2021)

	<ul style="list-style-type: none"> - Réticence au risque et estimation prudente des besoins 	<ul style="list-style-type: none"> - Participation à des réseaux de pairs pour échange d'expériences 	
Institutionnels	<ul style="list-style-type: none"> - Légitimité perçue moindre - Stéréotypes et biais de genre dans les circuits financiers - Dispositifs publics peu adaptés aux besoins spécifiques 	<ul style="list-style-type: none"> - Recours à la microfinance (Crédal, MicroStart, Funds for Good) - Programmes publics ou associatifs spécifiques (WEFund, Funds for Her, Entrepreneures Boost'Class) - Actions de plaidoyer pour adapter les dispositifs 	Kamaha Njiwa & Valant Gandja (2019) Hub.brussels, 2024; OCDE/UE (2022)
Réseau et capital social	<ul style="list-style-type: none"> - Réseaux peu diversifiés - Difficulté à intégrer les réseaux masculins - Sous-utilisation des contacts disponibles 	<ul style="list-style-type: none"> - Développement de réseaux communautaires et associatifs - Participation à des événements de mise en relation entrepreneuriale - Utilisation des plateformes de mise en réseau en ligne 	Paquin (2021) ; Brush et al. (2009) ; Vial & Richomme-Huet (2021)

Précarité économique et faible capital initial	<ul style="list-style-type: none"> - Faible épargne personnelle - Absence de garanties bancaires - Accès limité au crédit classique 	<ul style="list-style-type: none"> - Autofinancement (économies personnelles, ressources familiales) - Systèmes informels de financement (tontines, épargne collective) - Microcrédits et financement participatif 	Cissé et al. (2025) ; Bidzogo (2012) ; Cumming et al. (2021) ; Shneor et al. (2020)
Invisibilisation institutionnelle	<ul style="list-style-type: none"> - Sous-représentation dans les programmes de soutien et réseaux influents - Non-prise en compte des spécificités culturelles et linguistiques 	<ul style="list-style-type: none"> - Création ou intégration de réseaux spécifiquement dédiés aux femmes entrepreneures issues de la diversité - Coopération avec associations communautaires et ONG pour relais d'information 	Cissé et al. (2025) ; Brush et al. (2018) ; Vial & Richomme-Huet (2021)

Chapitre 2 – Cadre théorique et méthodologie

Ce chapitre explicite le cadre théorique et la démarche méthodologique retenus pour analyser les trajectoires des femmes entrepreneures d'origine étrangère en Belgique, en particulier dans l'accès au financement. Il s'appuie sur les constats du chapitre précédent, qui a mis en évidence la superposition des obstacles liés au genre, à l'origine, ainsi que la diversité des stratégies de contournement mobilisées.

2.1 Approche par les capacités d'Amartya Sen

Le cadre théorique mobilisé dans ce mémoire s'appuie sur l'approche par les capacités développée par l'économiste et philosophe indien Amartya Sen (1992, 1999). Cette approche propose d'évaluer le bien-être non pas uniquement à travers les ressources détenues par un individu, mais en examinant la qualité de vie qu'il est réellement capable d'atteindre.

Selon Sen (1992), chaque individu dispose de ressources qui peuvent contribuer à mener la vie qu'il souhaite. Toutefois, ces ressources ne prennent sens que par leur capacité à être converties en réalisations concrètes, en fonction de conditions personnelles et contextuelles. L'analyse repose sur deux concepts centraux :

- **Les capacités** : elles désignent l'ensemble des possibilités réelles qu'un individu a d'accomplir ce qu'il souhaite faire ou devenir.
- **Les fonctionnements** : ils correspondent aux états « d'être » et aux actions effectivement réalisés, comme être en bonne santé, obtenir une éducation, exercer un emploi satisfaisant ou bénéficier d'un réseau social (Sen, 1992).

Les fonctionnements doivent être distingués des ressources qui permettent de les atteindre : par exemple, un diplôme (ressource) ne garantit pas automatiquement un emploi de qualité (fonctionnement), car cette conversion dépend de facteurs intermédiaires (Sen, 1999).

a) Les facteurs de conversion

La transformation des ressources en capacités, puis en fonctionnements, dépend de facteurs de conversion, que Sen (1992, 1999, pp. 70-71) regroupe en trois catégories :

1. **Facteurs personnels** : caractéristiques propres à l'individu (âge, genre, état de santé, niveau d'éducation) qui influencent la manière dont il peut utiliser ses ressources.
2. **Facteurs environnementaux** : conditions physiques et géographiques (climat, pollution, épidémies, infrastructures) qui peuvent imposer des contraintes supplémentaires.

3. **Facteurs sociaux** : institutions, normes, traditions, conventions sociales et règles communautaires qui déterminent l'accès aux ressources et la liberté de les utiliser.

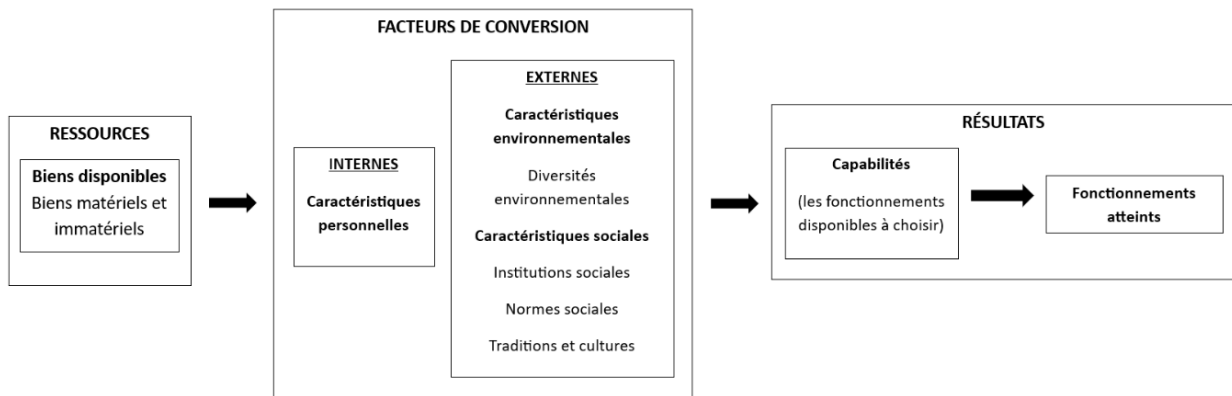
Ces trois dimensions interagissent pour façonner les opportunités réelles auxquelles une personne peut accéder.

Le schéma présenté à la figure IX (voir ci-dessous) illustre ce processus :

- Les **ressources** constituent la base (biens matériels, savoirs, capital social, etc.).
- Les **facteurs de conversion** internes (personnels) et externes (environnementaux et sociaux) influencent leur transformation.
- Les **capabilités** représentent l'éventail des options réelles accessibles.
- Les **fonctionnements atteints** correspondent aux choix effectivement réalisés parmi ces options.

Ce modèle met en évidence que l'accès aux ressources ne suffit pas : leur valeur dépend de la capacité à les convertir en résultats souhaités, ce qui varie selon les caractéristiques individuelles et le contexte.

Figure IX. Aperçu des relations fondamentales de l'approche des capacités



b) Application à la recherche

La liberté réelle dont dispose un individu pour poursuivre ses objectifs dépend donc :

1. **Des objectifs visés** ;
2. **De sa capacité à convertir les ressources disponibles en résultats concrets**, ce qui est influencé par ses caractéristiques personnelles (genre, âge, statut social, origine ethnique, etc.) et son environnement socio-économique.

Dans le cadre de ce mémoire, deux fonctionnements essentiels définissent la **capabilité d'entreprendre** pour une femme d'origine étrangère :

- **Devenir entrepreneure** (état d'« être ») ;
- **Accéder aux financements nécessaires** au lancement de son entreprise (état d'« action »).

L'approche par les capacités permet ainsi :

- d'analyser comment ces femmes transforment des ressources disponibles (épargne, formation, soutien institutionnel ou communautaire) en opportunités concrètes ;
- de rendre visibles les inégalités structurelles qui freinent l'accès à ces ressources ;
- et d'identifier les leviers – individuels ou collectifs – mobilisés pour les dépasser.

Ce cadre théorique offre donc une lecture plus fine que la simple énumération des obstacles : il s'intéresse aux conditions réelles qui rendent possible, ou non, la réussite entrepreneuriale dans un contexte marqué par des discriminations croisées et des contraintes socio-économiques

2.2 Problématique et objectifs de recherche

Comme nous l'avons vu, l'entrepreneuriat est souvent présenté comme un levier d'émancipation économique et sociale. Toutefois, l'accès à cette voie demeure inégalitaire, notamment pour les femmes, et plus encore pour celles issues de l'immigration. De nombreuses recherches ont mis en lumière les freins rencontrés par les femmes entrepreneures en matière de financement. Ces freins sont exacerbés lorsque s'ajoutent des facteurs liés à l'origine ethnique.

Face à ces constats, cette recherche vise à mieux comprendre comment certaines femmes entrepreneures d'origine étrangère parviennent malgré tout à lancer et à financer une activité entrepreneuriale.

Le problème central de ce mémoire réside donc dans la question suivante :

Comment l'approche par les capacités permet-elle de comprendre et de valoriser les stratégies de financement des femmes entrepreneures d'origine étrangère ?

L'objectif n'est pas uniquement de dresser la liste des freins, mais d'identifier les ressources mobilisées ainsi que les facteurs de conversion qui permettent à certaines femmes de transformer leurs ressources limitées en capacités entrepreneuriales effectives.

Les objectifs de ce mémoire se formuleront ainsi :

- **Décrire** les principales barrières rencontrées par les femmes entrepreneures d'origine étrangère en Belgique dans leur accès au financement.
- **Identifier** les types de ressources (financières, sociales, personnelles) mobilisées dans leur parcours.
- **Analyser** la manière dont ces ressources sont converties en capacités effectives grâce à des facteurs internes (confiance, expérience), sociaux (réseaux, soutien communautaire) ou institutionnels (accompagnement).
- **Formuler** des recommandations à destination des acteurs de terrain pour rendre l'accès au financement plus inclusif et équitable.

2.3 Méthodologie

Cette recherche adopte une approche qualitative exploratoire, reposant sur la réalisation d'entretiens semi-directifs. Une démarche qualitative permet en effet de comprendre la nature et la qualité de l'objet étudié, et d'assurer ainsi une meilleure compréhension du sujet de recherche (Vandercammen & Gauthy-Sinéchal, 2014).

Ce choix méthodologique s'inscrit dans le cadre de l'approche par les capacités, en offrant la possibilité de recueillir des données précises sur les ressources dont disposent les participantes, sur les facteurs qui influencent leur capacité à les convertir, ainsi que sur les opportunités concrètes qu'elles peuvent atteindre.

Selon Van Campenhoudt, Marquet et Quivy (2017, p. 244), l'entretien semi-directif est particulièrement adapté à la reconstitution de processus d'action, d'expériences ou d'événements passés, et à l'analyse du sens que les acteurs donnent à leurs pratiques et aux situations auxquelles ils sont confrontés. Ce type d'entretien propose une structure souple : il guide la discussion autour de thèmes prédéfinis (freins, ressources, parcours, stratégies) tout en laissant la parole libre aux participantes.

Cette flexibilité favorise l'émergence d'éléments concrets relatifs à leurs parcours, aux difficultés rencontrées et aux stratégies déployées pour surmonter les obstacles, notamment en matière d'accès au financement.

Un guide d'entretien a été élaboré en amont à partir de la revue de littérature et du cadre théorique mobilisé (approche par les capacités). Les entretiens ont été réalisés en présentiel ou en visioconférence, selon la disponibilité des participantes. Ils ont duré entre 45 minutes et 1h30, ont été enregistrés avec leur consentement et ensuite retranscrits de manière intégrale pour analyse.

Les critères de sélection des participantes étaient les suivants :

- Être une femme d'origine étrangère (immigrée ou descendante directe) ;
- Résider et exercer une activité entrepreneuriale en Belgique ;
- Avoir créé une entreprise ou une activité indépendante ;
- Avoir rencontré ou exprimé des difficultés d'accès au financement.

Pour compléter la parole des entrepreneures, des entretiens complémentaires ont été menés avec des acteurs de terrain (structures d'accompagnement, organismes de microcrédit, institutions de soutien). L'objectif était d'avoir une vision croisée entre discours vécus et points de vue institutionnels. La construction du guide d'entretien, ainsi que l'analyse des interviews sont détaillés dans les annexes (ANNEXE 1 : Guide d'entretien, ANNEXE 2 : Tableau d'analyse des barrières et ANNEXE 3 : Tableau d'analyse des facteurs).

2.4 Présentation des personnes interrogées

Afin de répondre à la problématique de manière approfondie, cette recherche repose sur une double source de données : d'une part, les témoignages de femmes entrepreneures d'origine étrangère ; d'autre part, les entretiens réalisés avec des acteurs de l'écosystème entrepreneurial belge. Cette diversité de profils permet une analyse croisée des trajectoires individuelles et des perceptions institutionnelles, tout en enrichissant la compréhension des dynamiques à l'œuvre.

2.4.1 Profil des femmes entrepreneures

Les neuf entrepreneures de l'échantillon se distinguent par leur diversité d'origines, d'âges, de secteurs d'activité et de formes juridiques d'entreprise.

Les profils des participantes sont résumés dans le tableau suivant :

Code Interview	Prénom	Origine	Tranche d'âge	Secteur d'activité	Forme juridique
ITW 1	Sokhna	Sénégalaise	40-50	Commerce (épicerie)	Indépendante à temps plein
ITW 2	Kautar	Marocaine	20-30	Mode & Textile	Indépendante à temps partiel
ITW 3	Silène	Haïtienne	30-40	Mode & Textile	Indépendante à temps plein
ITW 4	Sylviane	Camerounaise	50-60	Santé (pharmacie)	SRL
ITW 5	Verona	Ivoirienne	20-30	Artisanat	Indépendante à temps partiel
ITW 6	Amina	Guinéenne	20-30	Beauté (produits cosmétiques)	Indépendante à temps partiel
ITW 7	Houda	Marocaine	20-30	Artisanat	SRL
ITW 8	Laure	Camerounaise	50-60	Santé (soins médicaux et personnels)	SRL
ITW 9	Edith	Brésilienne	30-40	Commerce (bijouterie)	SRL

2.4.2 Profil des acteurs institutionnels

Pour enrichir l'analyse et croiser les perspectives, des entretiens ont également été réalisés avec six acteurs institutionnels. Il s'agit de personnes issues d'organismes d'accompagnement, de structures de microfinance, ou d'initiatives régionales dédiées à l'entrepreneuriat féminin ou à la diversité.

Voici la synthèse de leurs profils :

Prénom et nom	Structure	Fonction	Rôle dans l'écosystème
Delphine Paul	Cabinet de Monsieur David Clarinval, ancien ministre des Classes moyennes, des indépendants,	Conseillère	Monde politique

	des PME et de l'agriculture		
Claire Godding	BNP	Head of Diversity	Sensibilisation à l'égalité des genres dans le secteur financier
David Taquin	Microstart	Chief Development Officer	
Fabrice do Rego	The Blueprint	Co-fondateur du Venture Capital	Financement de projets
Leila Maidane	Femmes Fières	Fondatrice de l'ASBL	Formation et mentorat des femmes
Aurélie Mulowa	Belgian Entrepreneures	Fondatrice de l'ASBL	Formation et mentorat des femmes

Ces entretiens ont permis de recueillir des données précieuses sur les freins systémiques identifiés par les institutions, mais aussi sur les efforts mis en place pour mieux accompagner un public souvent sous-représenté dans les dispositifs classiques.

2.5 Description détaillée du terrain et contexte

L'enquête de terrain a été menée principalement en Région de Bruxelles-Capitale, territoire à la fois multiculturel et entrepreneurial. Bruxelles se distingue par la vitalité de ses initiatives économiques issues de la diversité, mais demeure également un espace où les obstacles à l'inclusion persistent avec force. Ce contraste fait de la capitale un terrain d'étude particulièrement pertinent pour analyser les conditions d'accès au financement et les parcours des femmes entrepreneures d'origine étrangère.

2.5.1 Contexte territorial et institutionnel

La Région de Bruxelles-Capitale compte une proportion importante de personnes d'origine étrangère (plus de 50 % selon Statbel, 2025), dont beaucoup résident dans des quartiers populaires où les initiatives économiques informelles côtoient les dispositifs institutionnels de soutien à l'entrepreneuriat.

Plusieurs organismes y sont actifs pour promouvoir la création d'activité indépendante :

- Les structures régionales telles que hub.brussels, 1819, Actiris ;
- Les acteurs associatifs comme le Collectif des Femmes, le Réseau Diane, ou encore les coopératives de microfinance comme Crédal ou MicroStart.

Ces dispositifs, bien que nombreux, restent peu coordonnés et parfois inaccessibles pour les publics les plus vulnérables, faute d'adaptation linguistique, culturelle ou administrative. C'est dans cet environnement que les femmes interrogées ont tenté, chacune à leur manière, de développer leur projet entrepreneurial.

2.5.2 Spécificités du public cible

Les femmes entrepreneures d'origine étrangère rencontrées lors de cette recherche présentent des parcours hétérogènes, mais font face à des réalités communes :

- Un accès limité à l'information sur les aides disponibles ;
- Des expériences fréquentes de discrimination ou de non-prise au sérieux ;
- Des ressources personnelles restreintes, notamment en matière de capital de départ ou de réseau professionnel.

Beaucoup d'entre elles se sont tournées vers l'entrepreneuriat non pas uniquement par choix, mais aussi par nécessité, faute d'alternatives viables sur le marché de l'emploi. Certaines ont lancé leur activité à partir d'un savoir-faire informel (couture, soins esthétiques, ...), d'autres après une formation ou un accompagnement associatif.

2.5.3 Pertinence du terrain pour la recherche

Choisir Bruxelles comme terrain d'enquête s'avère particulièrement pertinent, au regard des constats formulés dans le chapitre 1. La Région Bruxelles-Capital présente en effet une diversité démographique nettement plus élevée que les deux autres régions, avec 40.7% de sa population d'origine étrangère (Statbel, 2025).

L'intérêt de ce terrain est d'autant plus pertinent au regard des femmes entrepreneures d'origine étrangère, qui représentent une personne sur trois des femmes indépendantes à Bruxelles. Ce contexte permet d'analyser les stratégies déployées pour surmonter les obstacles particuliers à l'accès au financement identifiés dans cette catégorie de population.

Par ailleurs, Bruxelles constitue un laboratoire idéal pour étudier les relations entre initiatives individuelles et dispositifs institutionnels. La Région possède des institutions, telles que MicroStart, SheDIDIT et d'autres incubateurs ou programmes ciblés, visant à soutenir non seulement l'entrepreneuriat des femmes mais également de manière plus spécifique l'entrepreneuriat des femmes issues de l'immigration par des formations, du coaching et microcrédit. Ce cadre permet de mettre en lumière les écarts potentiels entre la rhétorique inclusive promue par les institutions et les obstacles structurels encore présents.

Enfin, ce choix de terrain offre une opportunité précieuse de croiser les points de vue des femmes entrepreneures et des responsables institutionnels. À travers une perspective par les capacités, il devient possible d'examiner dans quelle mesure les ressources disponibles peuvent être transformées en opportunités effectives, en fonction des facteurs de conversion personnels, sociaux et institutionnels.

2.5.4. Limites de la démarche méthodologique

Il est important de reconnaître les limites inhérentes à la démarche qualitative adoptée dans cette recherche. D'abord, le recours à des entretiens semi-directifs permet d'accéder à la richesse des trajectoires individuelles et à la subjectivité des participantes, mais comporte aussi certains biais. La taille de l'échantillon, nécessairement restreinte dans une approche qualitative, ne permet pas de prétendre à la représentativité de l'ensemble des femmes entrepreneures d'origine étrangère en Belgique. Les profils sélectionnés, bien que diversifiés, ne sauraient refléter l'entière hétérogénéité de ce groupe, et il est possible que certaines expériences, notamment celles de femmes actives dans l'informel ou particulièrement isolées, aient échappé à l'analyse faute d'accès ou de disponibilité.

Par ailleurs, la collecte des données repose essentiellement sur le discours des participantes. Or, ces récits sont traversés par la subjectivité : ils sont influencés par le contexte de l'entretien, la mémoire, le vécu émotionnel ou encore le désir de présenter un parcours valorisant. Ce biais de désirabilité sociale peut conduire à une surestimation de certains leviers de réussite ou, à l'inverse, à une minimisation de certaines difficultés. L'interprétation des entretiens dépend également du regard du chercheur, de ses propres présupposés et de sa sensibilité aux thématiques abordées.

En outre, le choix de concentrer l'enquête sur la Région de Bruxelles-Capitale, bien que pertinent au vu de la diversité et de la vitalité entrepreneuriale locale, limite la transposabilité des résultats à d'autres régions ou contextes nationaux. Les spécificités institutionnelles et sociales bruxelloises, de même que la densité des dispositifs d'accompagnement, ne sauraient être généralisées à l'ensemble du territoire belge.

Enfin, il convient de souligner les limites liées à l'accès aux données institutionnelles : le manque de statistiques précises, genrées et intersectionnelles sur le financement des femmes entrepreneures d'origine étrangère rend difficile toute comparaison quantitative ou validation externe des résultats.

Conscient de ces limites, ce mémoire n'a pas la prétention d'épuiser la complexité des trajectoires étudiées, mais bien d'en proposer une lecture approfondie, ancrée dans des récits singuliers et une perspective qualitative qui met en valeur la richesse et la diversité des expériences individuelles.

Chapitre 3 – Analyse des résultats

Ce chapitre donne la parole aux femmes entrepreneures d'origine étrangère rencontrées lors de l'enquête de terrain à Bruxelles. À travers l'analyse de leurs récits, il s'agit de dévoiler les principaux obstacles rencontrés – notamment l'accès au financement, l'isolement ou le manque de reconnaissance –, mais aussi les ressources et stratégies qu'elles mobilisent pour y faire face.

En mobilisant l'approche par les capacités, ce chapitre met en lumière la façon dont les ressources sont, ou non, converties en opportunités réelles, et comment des facteurs de conversion spécifiques peuvent devenir des leviers ou, au contraire, renforcer les freins. L'objectif est d'identifier les ressources mobilisées ainsi que les facteurs de conversion qui permettent à ces entrepreneures de transformer leurs ressources limitées en capacités entrepreneuriales effectives.

3.1 Analyse thématique des entretiens

L'analyse thématique des entretiens permet de comprendre comment les femmes interrogées perçoivent et interprètent les obstacles rencontrés dans leur parcours entrepreneurial. Ces freins ont été regroupés en trois grandes catégories, en s'appuyant sur les mêmes groupes de facteurs de conversion identifiés dans l'approche par les capacités d'Amartya Sen :

- **Freins personnels** : Obstacles liés à la psychologie individuelle, au vécu personnel et à la confiance en soi.
- **Freins sociaux** : Obstacles issus de l'environnement social immédiat, tels que les attentes familiales, les normes de genre et la pression exercée par la communauté d'origine.
- **Freins environnementaux** : Obstacles liés au contexte institutionnel et structurel, incluant l'accès limité aux dispositifs publics, le manque d'information disponible ou compréhensible, ainsi que la complexité du cadre administratif.

3.1.1 Freins personnels

Les freins personnels constituent un obstacle central dans le parcours entrepreneurial des femmes d'origine étrangère. Ils touchent à la perception de soi, à l'estime personnelle, à la légitimité ressentie et à la capacité à prendre des risques. Présents dès l'émergence de l'idée d'entreprise, ils persistent souvent après le lancement, car ils sont étroitement liés aux trajectoires individuelles et sociales.

a) Manque de connaissances entrepreneuriales et financières

De nombreuses participantes témoignent d'une méconnaissance des dispositifs de financement existants, tels que les microcrédits ou les subsides, et d'un manque d'exposition préalable au monde entrepreneurial.

« [...] A part le crowdfunding, et encore, ça c'est via internet, et les prêts bancaires, je n'étais pas du tout au courant des autres moyens de financements comme les micro-crédits et les subsides [...] c'est dommage que ces aides ou alternatives ne soient pas plus visibles [...] » (Vérona)

Cette lacune, souvent liée à des parcours où l'entrepreneuriat s'est imposé par passion ou par nécessité plutôt que par formation, freine leur capacité à concevoir un business plan solide ou à se préparer efficacement aux rencontres avec des investisseurs.

« La première barrière est que les femmes qui se lancent, en tout cas celles que je suis, elles se lancent parce qu'elles ont une passion, elles sont passionnées par ce qu'elles font mais elles n'ont pas de connaissances entrepreneuriales. [...] (Maidanne)

“[...] L'aspect éducation est aussi fondamental. Plus les gens sont éduqués sur la manière dont fonctionne les VC, au mieux ils seront préparés lorsqu'ils les rencontreront et au plus ils lèveront des fonds. [...]” (do Rego)

b) Manque de confiance en soi et syndrome de l'imposteur

Plusieurs femmes sous-estiment leurs demandes de financement ou renoncent à solliciter un crédit par crainte d'être refusées. Ce manque de confiance concerne autant leurs compétences techniques que leur légitimité à se présenter comme entrepreneures.

“[...] le manque de confiance en soi, cela peut créer des blocages. Le fait de passer par les portes d'une banque, cela peut être une épreuve pour certains, homme comme femme, mais ce constat est plus présent chez les femmes qui se disent qu'« ils ne vont pas me prendre au sérieux, ils ne vont pas me financer ». Nous l'avons beaucoup vu sur le terrain lorsqu'au cours d'un projet, on demande « tient, est-ce que vous avez pensé à aller voir votre banquier ? » et très souvent la réponse est « non ». [...]” (Taquin)

Ce sentiment peut être renforcé par le « syndrome de l'imposteur », selon lequel beaucoup de femmes ne se sentent pas à la hauteur malgré leurs compétences ou leurs succès (Ziani et al., 2020).

Cela peut être dû à la rareté de modèles féminins, particulièrement issus de la diversité.

“[...] En fait, quand on pense à l'entrepreneur, souvent on va penser à Steve Jobs, Elon Musk, etc., [...] Et donc, on a tendance à penser à des personnes blanches. On peut penser à Aliko Dangote, l'homme le plus riche d'Afrique. Mais on va penser à Steve Jobs en premier [...] (Mulowa)

c) Obstacles administratifs, linguistiques et culturels

Les démarches administratives, perçues comme complexes et exigeantes, constituent un frein majeur, notamment pour les femmes de première génération. Les écarts entre les pratiques administratives de leur pays d'origine et celles de la Belgique, combinés aux difficultés linguistiques, ralentissent ou découragent les démarches, et peuvent exclure ces entrepreneures des circuits formels de financement.

“[...] En Belgique, on a plutôt cette culture de l'écrit, dans d'autres pays, c'est plutôt axé sur l'oral. Et donc, pour ces personnes, devoir se lancer dans de longues démarches administratives pour entreprendre, c'est quelque chose d'aberrant. [...] Il y a des pays où c'est tellement facile de pouvoir entreprendre, puis ils arrivent en Belgique et on leur demande un plan financier, un business plan, on leur demande de payer des cotisations sociales avant même de commencer à avoir du rendement. Il y a plein de barrières administratives qui n'ont pas beaucoup de sens pour quelqu'un qui vient d'un pays avec une culture où il est facile d'entreprendre. [...]” (Taquin)

« [...] Honnêtement, même encore aujourd'hui je ne sais pas comment je me suis retrouvée dans l'entrepreneuriat [...] Je ne connaissais rien du tout quand j'ai commencé [...] On me demandait un plan financier et je n'avais aucune idée de ce que ça pouvait être ! [...] (Laure)

La difficulté à comprendre ou à remplir des documents officiels dans les langues nationales (en Belgique, néerlandais, français ou allemand) limite l'accès aux aides, ralentit les démarches et accroît la dépendance à l'égard de tiers.

« [...] En Belgique, je trouve qu'il y a beaucoup de démarches administratives. Des papiers, des papiers, toujours des papiers ! Alors quand en plus tu as du mal avec le français, c'est la galère ! Heureusement que j'avais quelqu'un qui pouvait m'aider avec tout ça [...] » (Edith).

d) Peur de l'instabilité financière, prise de risques et priorisation familiale

La crainte de l'endettement, de l'échec financier ou de mettre en péril la stabilité de la famille conduit certaines femmes à limiter l'ampleur de leur projet ou à formuler des demandes de financement modestes.

« A côté de cela, il y a aussi ma vie de famille qui ne me permettait pas de prendre de grand risque d'un point de vue financier. [...] Je ne voulais pas commencer avec un projet qui coûte des milliers comme cela ne fait pas beaucoup d'année que je suis ici en Belgique [...] » (Amina)

Ce constat est également ressorti lors de la table ronde organisée par le Ministre Clarinval en 2022. Les dossiers présentés par les femmes sont généralement préparés de manière minutieuse, avec des projections réalistes mais moins ambitieuses en termes de croissance. Cette prudence s'explique en partie par une crainte de l'endettement.

“[...] les dossiers qu'elles préparent, elles les préparent très très bien. Elles sont en général plus réalistes au niveau des prévisions, donc elles vont être moins ambitieuses en termes de croissance. Comme elles vont être moins ambitieuses en termes de croissance, elles vont aussi demander moins de fonds, moins de crédits, essayer de s'endetter le moins possible, parce que les femmes, en particulier les femmes entrepreneures, essayent de limiter les risques. [...]” (Godding)

e) Isolement social et manque de réseau

Le manque de soutien familial ou d'un réseau professionnel constitue un frein d'autant plus important qu'il impacte directement la capacité à accéder à l'information, à l'accompagnement et aux financements.

« [...] je ne suis pas du tout issue de ce domaine-là (l'entrepreneuriat), j'avais toujours travaillé en tant que salariée [...] je n'avais donc aucune base [...] comme je ne connaissais rien dans le domaine de l'entrepreneuriat, je devais tout apprendre à partir de zéro [...] il n'y a pas d'indépendants dans ma famille et dans mon entourage, je ne pouvais donc pas demander conseils pour savoir par où commencer [...] » (Silène)

Par ailleurs, les femmes ont tendance à privilégier la confiance avec un interlocuteur unique (banquier, accompagnateur, ...), ce qui limite leur capacité à comparer les offres ou à négocier les conditions de financement.

« [...] la plupart des femmes entrepreneures, elles essayent de créer une relation de confiance avec une banque, avec un banquier ou une banquière, donc si elles ont l'impression que leur banquier ou leur banquière leur fait confiance et les écoute. Elles vont perdre confiance aussi, et donc elles vont accepter les conditions de la banque. Alors que la plupart des hommes, ils vont faire leur shopping, ils vont aller au moins voir trois banques. [...] » (Godding)

A contrario, pour certaines, il y a cette difficulté à exprimer ses besoins ou à solliciter de l'aide. Elles auront tendance à garder pour soi leurs difficultés et à s'isoler davantage, ce qui retarde la mobilisation de soutien essentiels.

« [...] J'ai toujours eu pour habitude de tout garder pour moi. Qui d'autre que moi-même pourrait comprendre les difficultés que je traverse ? [...] Je ne voyais pas l'intérêt de parler de mes problèmes aux autres [...] » (Sylviane)

f) L'insuffisance de fonds propres

Le manque de capital personnel, souvent aggravé par des situations de dépendance financière antérieure ou par une rupture conjugale, limite considérablement l'accès au crédit bancaire. Sans garanties ou apports initiaux, il devient difficile, voire impossible, de financer le démarrage ou le développement de l'activité.

« Après mon divorce, je me suis retrouvée seule avec mes deux enfants. Financièrement, je n'avais que les allocations familiales [...] Je dépendais entièrement de mon mari financièrement, à l'époque où j'étais mariée.... Je n'avais rien pour demander un financement ». (Edith)

« [...] les démarches administratives auprès des banques et autres n'ont pas toujours été évidentes [...] j'ai contacté 6 banques différentes pour avoir le crédit pour l'achat de la pharmacie et il n'y a qu'une seule qui a accepté [...] ce qui a motivé leur refus, c'est que je n'avais rien à mettre comme gage [...] » (Sylviane)

« [...] Quand je voulais commencer, je n'avais pas grand-chose. [...] Ma famille n'est pas ici en Belgique et mes amis ne pouvaient pas non plus m'aider pour le montant que voulait la banque [...] » (Laure)

g) Convictions personnelles et éthiques

Pour certaines participantes, les convictions religieuses ou éthiques interdisant le recours aux prêts à intérêt ferment l'accès aux financements bancaires classiques. Elles doivent alors se tourner vers des solutions alternatives, souvent plus restreintes et moins adaptées à leurs besoins.

« [...] pour le financement, comme le prêt avec intérêt n'est pas permis dans notre religion, je devais trouver d'autres solutions [...] » (Kautar)

Ce frein met en lumière la nécessité, pour les institutions, de proposer des dispositifs inclusifs, adaptés à la diversité des convictions et des valeurs.

h) Timidité et difficulté à se mettre en avant

L'assurance et la capacité à se mettre en avant sont déterminantes lors des démarches de financement, notamment face aux investisseurs. Or, plusieurs femmes peuvent témoigner de leur difficulté à prendre la parole en public, à défendre leur projet, ou à « se vendre ».

« [...] je suis quelqu'un de très timide, donc me mettre en avant c'est quelque chose de très compliquée pour moi [...] j'ai encore difficile à vendre mon produit, ce qui malheureusement a fait que des portes se sont fermées [...] ». (Silène)

Cette timidité peut limiter la visibilité du projet et par conséquent, les opportunités d'accès au financement.

Analyse croisée

Ces freins personnels ne sont pas de simples traits individuels : ils sont le produit de processus sociaux de dévalorisation et d'invisibilisation. Ils résultent d'un manque de reconnaissance, de modèles, et de validation sociale, qui alimente le doute et l'auto-censure.

L'approche par les capacités d'Amartya Sen permet d'éclairer cette dimension systémique : disposer de ressources matérielles ne suffit pas, encore faut-il que les conditions psychologiques, sociales et relationnelles permettent de transformer ces ressources en véritables libertés d'agir.

Ce constat plaide pour un accompagnement global, intégrant formation, information, soutien psychologique et reconnaissance des diversités de parcours.

3.1.2 Freins sociaux et culturels

Au-delà des obstacles personnels, le parcours entrepreneurial des femmes d'origine étrangère se heurte à des freins sociaux et culturels qui influencent profondément leur capacité à entreprendre. L'environnement familial, les normes communautaires, ainsi que les stéréotypes véhiculés par la société façonnent la perception de ce qui est possible ou légitime.

a) Préjugés de genre, ethniques, culturels

Les femmes entrepreneures d'origine étrangère subissent une combinaison de discriminations liées au genre, à l'origine ethnique, à la religion ou à l'âge, qui affecte leurs interactions avec les institutions financières et le monde des affaires. Ces préjugés se traduisent par des attitudes différenciées lors de la présentation de leurs projets, des microagressions, un manque de crédibilité accordée à leurs compétences:

“[...] on s'est rendu compte que parfois celui qui analyse le dossier ou la demande, il ne posera pas les mêmes questions à un homme ou à une femme. Typiquement, si vous êtes une femme, vous êtes plus susceptibles d'avoir des questions du type « Est-ce que vous avez des enfants ? » « Ah mais si vous avez des enfants, comment est-ce que vous allez gérer votre travail ? ». [...]” (Taquin)

“[...] quand toi, tu es une femme, tu t'approches de ton banquier avec ton dossier et tout, tu es là, tu parles, tu parles, tu expliques ce que t'as en tête, etc., et qu'à la fin de ton explication, il te regarde et il te dit, « c'est marrant, vous n'avez presque pas d'accent ». Tu es déstabilisée, en fait. Tu te dis, mais est-ce qu'il m'a écoutée ? [...]” (Mulowa)

“[...] Je me rappelle, j'ai entendu pas mal de femmes entrepreneures d'autres origines par exemple, qui disaient « il y a tout qui joue, il y a le genre, mais il y a aussi ma couleur, mon origine, éventuellement mon foulard si j'en porte un, mon jeune âge si je suis genre encore dans les 20 ans ». Et donc, tout ça peut jouer de façon combinée parfois. [...]” (Goding)

Le sentiment d'être perçues comme « hors-norme » par rapport à l'image dominante de l'entrepreneur (homme, confiant, à l'aise avec les chiffres) renforce leur méfiance vis-à-vis des institutions financières et peut les conduire à l'auto-exclusion.

Certaines femmes constatent également que leurs projets sont moins pris au sérieux :

« [...] dans la société, quand une femme vient avec un projet, il y a toujours cette idée en mode « c'est juste une idée qui lui passe par la tête » [...] il y a cette idée de « on ne sait pas si elle va vraiment persévérer » [...] il n'y a pas toujours cette confiance comme quoi 'c'est une femme et elle va y arriver' [...] une femme est obligée de faire ses preuves pour qu'on la prenne au sérieux, c'est ce que j'ai remarqué [...] » (Kautar)

D'autres rapportent être victimes de comportements malhonnêtes ou condescendants, parfois même de tentatives d'arnaque, renforçant la nécessité d'une vigilance et d'une affirmation de soi accrues.

« [...] à plusieurs reprises, j'ai failli me faire avoir [...] une de ces personnes m'avait même avoué qu'il ne s'attendait pas à ce qu'une femme noire puisse voir l'arnaque mise en place [...] il voulait me faire signer un contrat qui le rendrait propriétaire de la pharmacie à ma place ... [...] » (Sylviane)

« Je pense que tous les banquiers que je suis allée voir me déteste maintenant (rire) [...] On (les africains) est tellement perçu comme des personnes passives, qui ne connaissent pas grand-chose et qui accepte n'importe quoi. J'ai failli me faire arnaquer plusieurs fois ! [...] Si tu n'es pas sûre de ton projet et de toi-même, tu es foutue ! Il faut savoir s'imposer, quitte à te faire détester, enfin je n'espère pas jusqu'à ce point [...] ». (Laure)

« Ils ne pensaient pas qu'un magasin africain pourrait fonctionner et me disaient que mon plan financier n'était pas réaliste. Je ne comprenais pas cette remarque puisqu'il existe des magasins de ce genre. [...] La seule différence entre eux (les gérants de ces magasins) et moi, c'est que ces boutiques sont surtout tenues par des hommes. C'est là que j'ai compris que ce ne sera pas facile de convaincre ». (Sokhna)

b) Manque de réseaux professionnels diversifiés

L'accès restreint à des réseaux professionnels inclusifs constitue un frein important pour ces entrepreneures, notamment celles issues de la première génération. Les réseaux existants, qu'ils soient féminins ou généralistes, reproduisent souvent des logiques d'entre-soi qui entretiennent un sentiment d'isolement et d'inadéquation.

“[...] Un autre élément c'est le manque de réseaux. Les réseaux, on peut dire que c'est très consanguin. Si tu nais sans réseaux, c'est difficile d'en avoir un. [...]” (do Rego)

“[...] Il y a beaucoup d'incubateurs plutôt basés dans le sud de Bruxelles qui vont avoir une sorte de persona type, des membres de ce club ou de ce réseau, féminin ou pas.

Mais même si on doit prendre que le réseau féminin, ça va être très très rare de retrouver une belle représentativité. Donc, il y a beaucoup de femmes issues de différentes origines qui ne se retrouvent pas du tout dans les profils proposés, qui intègrent ces réseaux et qui vont rester peut-être quelques semaines, des mois, voire un an, mais qui après arrêtent complètement en fait. [...] C'est un peu un cercle fermé, tu sens que tu es un élément un peu étranger donc c'est compliqué pour toi. Et en fait même si tu as un réseau qui est là, ce n'est pas pour autant que cela va t'ouvrir des

portes. Et donc on voit généralement qu'elles vont quitter ces sphères-là, et se retrouver de nouveau dans une démarche très solitaire. [...]” (Maidane)

Cette absence de diversité de réseaux limite les opportunités de financement, le partage d'informations stratégiques et la confiance nécessaire au développement de leur activité.

c) Obstacles liés à l'entrepreneuriat informel

Pour beaucoup de femmes, le parcours entrepreneurial débute dans le secteur informel, avec des activités non enregistrées ou sans statut officiel. Si cette forme d'entrepreneuriat facilite un démarrage rapide et flexible, elle empêche l'accès aux financements institutionnels .

“[...] Le souci aussi, notamment avec la cible des entrepreneures que tu as, c'est le côté informel des choses. Beaucoup ne s'enregistrent pas et n'ont donc pas de numéro de TVA. Elles font beaucoup de choses un peu sous le manteau, tu vois. Sans doute que celles-ci, elles arrivent à se mettre des petits sous de côté, etc. mais après pour celles qui veulent vraiment grimper et tout, il faut être enregistré. Souvent, on me dit « Ah, mais comment tu as pu payer tel truc, tel truc ? » Et je leur dis « Mais... Tant que vous n'aurez pas de numéro de TVA ou quoi, vous ne pourrez jamais prétendre à ce que je vais chercher. » Et je ne dis pas du tout avec prétention, mais c'est factuel. On ne donne pas des sommes à des personnes qui sont dans l'activité informelle, quoi. [...]” (Mulowa)

“[...] Je peux donner comme exemple les femmes de la communauté togolaise. Elles sont nombreuses à faire du commerce de manière informelle et à petite échelle au sein de leur communauté. Elles ramènent des produits de leur pays d'origine qu'elles vendent dans leur communauté. C'est le constat qu'on fait et donc ces personnes-là sont hors des radars. Hors des radars de la création d'entreprises, hors des radars des banques qui ne vont de toutes façons pas les considérer puisque ce sont des personnes qui n'ont soit pas de revenus officiels, soit ont des revenus officiels mais très faibles, souvent des personnes demandeurs d'emploi ou qui bénéficient du CPAS. Et donc les banques ne vont même pas regarder leurs dossiers, homme ou femme d'ailleurs. [...]” (Taquin)

Cette forme d'entrepreneuriat perpétue ainsi leur exclusion du secteur formel et limite leur reconnaissance économique.

d) Manque d'encouragement et de soutien de l'entourage/la famille

L'absence de soutien familial ou communautaire pèse lourdement sur le parcours entrepreneurial. Dans certains cas, l'entrepreneuriat est perçu comme une activité risquée, instable, voire incompatible avec les rôles traditionnels assignés aux femmes.

« [...] Il n'y a pas eu beaucoup d'enthousiasme dans mon entourage [...] ils ne s'y connaissent pas trop aussi, je suis la première à m'être lancée dedans [...] l'entrepreneuriat, ce n'est pas quelque chose prise en considération dans ma famille

[...] ils disent juste que c'est un hobby, que ce n'est pas vraiment sérieux [...] ils se disent que ça va me passer et que de toute façon, ça ne va pas marcher et tenir dans la durée [...] » (Vérona)

« Mon ex-mari ne me voyait que comme femme au foyer ... [...] quand je lui ai dit que je voulais avoir un commerce, il était hors de lui. [...] Je ne veux pas trop entrer dans les détails mais il m'a beaucoup rabaissé. Pour lui, je n'étais rien, je n'avais aucune valeur... Donc, tu imagines que pour m'aider financièrement, je pourrais toujours rêver ! Quand je lui ai demandé alors de me laisser travailler, il m'a répondu « Ton rôle, c'est de faire le ménage, t'occuper de la maison et t'occuper des enfants. C'est tout ! » ». (Edith)

Ce manque d'encouragement, parfois accompagné de dévalorisation ou de découragement actif, freine l'initiative, renforce les doutes et peut limiter les ambitions, surtout en l'absence de modèles inspirants dans l'entourage proche.

Analyse croisée

Les freins sociaux ne peuvent pas être dissociés des obstacles personnels : elles interagissent et se renforcent mutuellement, contribuant à façonner la perception que les femmes ont de leurs propres capacités et de leurs perspectives entrepreneuriales. L'absence de reconnaissance sociale, la pression familiale ou communautaire et les discriminations institutionnelles contribuent à l'auto-censure, retardent la mise en œuvre de projets et peuvent mener à leur abandon.

Dans la perspective de l'approche par les capacités, il apparaît que la liberté réelle d'entreprendre ne repose pas uniquement sur les ressources individuelles, mais aussi sur la qualité du contexte social dans lequel ces ressources s'inscrivent. La reconnaissance symbolique et matérielle du rôle entrepreneurial, l'accès à des réseaux inclusifs et la présence d'espaces où ces femmes peuvent se sentir légitimes constituent des leviers essentiels pour transformer une intention en projet concret. Sans un environnement favorable, les ressources existantes ne suffisent pas à générer de véritables capacités entrepreneuriales.

3.1.3 Freins environnementaux

Au-delà des dimensions personnelles et sociales, les femmes entrepreneures d'origine étrangère se heurtent à des obstacles relevant directement du fonctionnement des institutions : services publics, banques, structures d'accompagnement et dispositifs d'aide à l'entrepreneuriat. Ces freins, que l'on peut qualifier de structurels ou environnementaux au sens de l'approche d'Amartya Sen, influencent directement la capacité à transformer une ressource potentielle en véritable opportunité entrepreneuriale.

a) Lourdeurs administratives et complexité des démarches

L'un des principaux obstacles rencontrés tient à la lourdeur administrative et à la complexité des procédures nécessaires à la création et au développement d'une activité. Pour de nombreuses femmes, habituées à des contextes où l'entrepreneuriat

est plus simple ou repose davantage sur la confiance orale, la multiplication des documents, certificats et démarches constitue une source de découragement et de désorientation.

« [...] avant d'arriver en Belgique, j'étais aux Etats-Unis [...] Aux Etats-Unis, tu peux créer ton entreprise en quelques clics, puis c'est à toi d'assumer. Ici, il y a tellement d'étapes à respecter [...] ». (Amina)

Ce formalisme constitue un facteur de découragement et alimente une véritable « phobie administrative ».

b) Manque de données genrées

L'absence de données statistiques ventilées par genre concernant l'accès au financement et la réussite entrepreneuriale rend difficile l'objectivation des inégalités. Sans indicateurs fiables, il est compliqué de concevoir et de mettre en œuvre des politiques publiques ciblées, adaptées aux besoins spécifiques des entrepreneures.

“[...] la problématique, c'est qu'on n'a pas de données chiffrées pour prouver qu'il y a un différentiel entre les hommes et les femmes au niveau de l'accès au financement. C'est tout l'intérêt de la note gouvernementale d'améliorer le croisement des données entre bases de données pour objectiver ce constat. [...]” (Taquin)

“[...] dans les discussions (durant la table ronde), il est apparu qu'en fait, on manquait de données pour avoir un constat, [...] quelles sont les difficultés rencontrées par les entrepreneuses, et sur base de quels chiffres. Et donc en fait, il manquait ce volet données genrées pour l'accès au financement, qui est en fait une étape primordiale pour ensuite pouvoir développer des politiques ciblées, et qui répondent vraiment à un besoin. [...]” (Paul)

La définition même de l'entrepreneuriat féminin (personne physique et société) pose question et complique le recueil de données fiables.

“[...] Il y a également un travail qui a été fait sur la définition de l'entrepreneuriat en personne morale [...] Quand c'est un indépendant en personne physique, forcément on connaît le sexe de la personne, est-ce que c'est une femme, est-ce que c'est un homme ? Par contre, quand c'est une société, comment définir ce point-là ? Si on veut avoir des données genrées, il faut prendre ces deux dimensions de l'entrepreneuriat, la personne en personne physique et la personne en société. Pour cette récolte de données sur l'ensemble des entrepreneurs, il fallait définir c'est quoi une notion d'entrepreneuriat féminin en personne morale, sachant qu'une société n'a pas de genre. [...]” (Paul)

c) Manque de visibilité des informations centralisées

L'accès à une information claire, centralisée et à jour demeure un défi majeur pour de nombreuses entrepreneures. Bien que des plateformes comme Hub.Brussels ou 1819 centralisent une partie des informations, celles-ci restent éparpillées entre différents acteurs, parfois reformulées de manière divergente et peu lisibles.

“[...] L'information, elle est là, mais il faut la trouver. Il y a le 1819 qui effectué le travail de centralisation de l'information [...] il y a beaucoup d'informations qui sont reformulées encore et encore. Donc tu peux en trouver sur le site de Crélan, tu peux en trouver sur le site de Microstart, tu peux en trouver sur le site de Finance & Invest. Il y a aussi beaucoup, beaucoup, beaucoup d'informations qui sont éclatées, décentralisées, chacun reformule à sa manière. Pour peu en plus que l'information ne change pas de l'un à l'autre [...]” (Mulowa)

Cette dispersion entraîne confusion et contradictions, compliquant l'orientation et la prise de décision.

d) Manque de visibilité et adaptabilité des infrastructures d'accompagnement et des alternatives au prêt bancaire

Les structures d'accompagnement, les formations, les incubateurs et les financements alternatifs tels que les microcrédits ou les subsides restent largement méconnus de nombreuses entrepreneures, ce qui limite leur recours à ces dispositifs.

« [...] Je ne savais pas du tout qu'il existait en Belgique des formations et du coaching pour l'entrepreneuriat [...] j'ai l'impression que comparer à la France, ce n'est pas trop mis en avant en Belgique, c'est comme si on voulait empêcher les gens à se lancer dans l'entrepreneuriat [...] A part le crowdfunding et les prêts bancaires, je n'étais pas du tout au courant des autres moyens de financements comme les micro-crédits et les subsides [...] c'est dommage que ces aides ou alternatives ne soient pas plus visibles [...] » (Vérona)

À l'inverse, certaines femmes qui en ont connaissance se trouvent confrontées à une offre jugée trop abondante et éclatée, générant un sentiment de confusion, de dispersion et de perte de temps.

« [...] à Bruxelles il y a énormément d'incubateurs, on peut facilement se faire aider dans nos démarches, il n'y a pas vraiment d'excuses [...] cependant, comme il y a trop de choix, l'entrepreneur peut se sentir perdu [...] j'ai perdu beaucoup de temps à aller dans différents incubateurs plutôt que de travailler sur mon propre projet [...] » (Kautar)

e) Qualité et adaptation des formations

Les formations proposées aux entrepreneures sont souvent perçues comme trop généralistes, insuffisamment concrètes et peu adaptées à leurs besoins spécifiques. Si elles permettent d'acquérir des notions de base, elles offrent rarement un accompagnement personnalisé ou opérationnel. Cette inadéquation conduit certaines participantes à considérer ces formations comme peu rentables en temps et en investissement, car elles doivent ensuite assumer seules la majeure partie des démarches essentielles au développement de leur activité.

« [...] À Bruxelles, il y a tellement de formations pour entrepreneurs [...] C'est bon pour avoir des infos mais c'est tout. On ne va pas vraiment sur la réalité du terrain. [...] »

Quand je regardais le programme proposé par certains, je voyais que c'était que du basique, ce n'était pas du One-to-one. Et quand bien même c'était plus personnel, les gens ressortaient avec quelques réponses, après c'était à eux de faire tout le travail. C'est à toi de trouver ton comptable, de faire toutes les démarches administratives. La plupart ne vérifie que ton business plan et la viabilité de ton projet [...] ça peut être juste une perte de temps [...] » (Houda)

Analyse croisée

Les freins environnementaux et institutionnels fonctionnent comme des « filtres invisibles », ne laissant passer que les projets conformes à des critères et normes qui ne tiennent pas compte des réalités vécues par les femmes d'origine étrangère. La surcharge administrative, le manque d'adaptation des dispositifs, l'absence de données précises et la dispersion de l'information entretiennent des inégalités structurelles persistantes.

Dans la perspective de l'approche par les capacités, la simple existence de ressources (qu'il s'agisse de capitaux, de microcrédits, de formations ou d'informations) ne garantit pas leur transformation en opportunités effectives. Pour qu'elles deviennent de véritables capacités entrepreneuriales, encore faut-il que leur accès soit clair, simple et adapté aux parcours singuliers de chaque entrepreneure.

3.3 Facteurs de conversion : transformer les ressources en opportunités

Bien que confrontées à de multiples obstacles, de nombreuses femmes entrepreneures d'origine étrangère parviennent à lancer et à faire vivre leur activité, parfois avec des moyens très limités. L'approche par les capacités montre que ce n'est pas tant la quantité ou la nature des ressources disponibles qui importe, que la capacité à les transformer en véritables opportunités. Cette transformation repose sur l'existence de « facteurs de conversion », c'est-à-dire des leviers qui permettent de passer du potentiel à l'action effective.

Ces facteurs se répartissent en trois grandes catégories : personnels, sociaux et institutionnels.

3.3.1 Facteurs de conversion internes: ressources personnelles et trajectoires individuelles

Les facteurs internes de conversion désignent l'ensemble des ressources propres à l'individu – compétences, attitudes, savoir-faire, expériences – qui permettent à une femme entrepreneure de transformer et de maximiser les opportunités économiques à sa portée. Bien qu'ils relèvent de la sphère personnelle, ces atouts sont souvent façonnés par un parcours migratoire, un héritage familial ou une trajectoire professionnelle qui ont contribué à les consolider.

a) Sens des responsabilités

Un des traits majeurs observés chez les femmes entrepreneures interrogées est leur sens aigu des responsabilités, notamment envers leur famille. Contrairement à une lecture réductrice qui assimile leur prudence à un manque de confiance ou d'ambition, plusieurs acteurs de terrain y voient une force : ces femmes préparent minutieusement leur projet, évaluent avec réalisme les risques et privilégient la pérennité à la prise de risque excessive. Ce sens des responsabilités se traduit par un taux de réussite et de remboursement des crédits significativement plus élevé que la moyenne.

« [...] Une autre chose que je remarque chez les femmes issues de certaines communautés et que je trouve que c'est une véritable force, c'est qu'elles sont très tournées sur la famille. Et je trouve cela très important parce que ça veut dire qu'elles vont réfléchir beaucoup à leur projet et faire en sorte que le projet soit un succès parce qu'elles veulent protéger leur famille et le font pour la famille. [...] Quand on regarde nos chiffres, comme on fait des crédits, le taux de risque est de 30% de moins élevés chez les femmes ce qui est énorme. Car cela veut dire qu'elles se préparent mieux, elles gèrent mieux et je pense que quand certaines personnes disent « les hommes prennent plus de risques que les femmes », je pense que c'est parce qu'elles ont un sens de la responsabilité qui est différent et donc elles réfléchissent à deux fois avant de se lancer dans quelque chose. [...] mais il y a plein de projets qui sont tenus par des hommes et quand tu regardes bien, c'est leur femme qui s'occupe de la gestion. Quand j'ai commencé à Microstart, j'étais conseillé et j'ai eu plusieurs cas où ils venaient en couple et où l'entreprise était au nom du mari mais généralement, c'était la femme qui répondait aux questions concernant la gestion et les finances. Et cela donne un côté rassurant car en voulant protéger sa famille, elle s'assure de faire les choses comme il faut et à bien respecter ses engagements vis-à-vis des fournisseurs, des clients, etcetera. [...] » (Taquin

b) Culture entrepreneuriale dans la famille

Pour certaines femmes d'origine étrangère, l'entrepreneuriat s'inscrit dans une continuité familiale ou communautaire. Héritée de générations précédentes, cette culture de l'initiative et du « faire » favorise la prise de décision et la gestion de l'incertitude.

« [...] je trouve que l'entrepreneuriat est plus inné dans cette population que chez les belgo-belges moyens. La culture entrepreneuriale est naturelle chez eux et ils ont cette facilité à faire du commerce, etcetera. Que ce soit chez les hommes ou les femmes. [...] » (Taquin)

« [...] En Côte-d'Ivoire, mon père était entrepreneur, il était dans la construction [...] J'ai donc baigné dans l'entrepreneuriat [...] je gérais même un Airbnb en Côte-d'Ivoire en collaboration avec la communauté belge et africaine [...] » (Sokhna)

« [...] Déjà en Guinée, ma mère avait son business, c'est pareil pour ma sœur qui continue encore aujourd'hui [...] je pourrais dire que c'est naturel dans notre famille d'avoir son business [...] » (Amina)

Qu'il s'agisse d'un commerce parental ou de modèles communautaires, cette socialisation précoce renforce la confiance en soi et la capacité à lancer un projet.

c) Résilience

La résilience, entendue comme la capacité à surmonter l'adversité, à apprendre de ses échecs et à rebondir, se révèle déterminante. Le parcours migratoire, les défis personnels ou professionnels et les sacrifices consentis nourrissent une détermination à poursuivre ses objectifs, même face aux difficultés.

« [...] il faut toujours se rappeler de pourquoi on a décidé d'entreprendre [...] Bien sûr ça arrive de pleurer, de pas comprendre ce qui arrive, mais quand tu te rappelles ton « pourquoi », de ce qui te tient à cœur, tu trouves, tu puises la force dans ce pourquoi et tu arrives à dépasser les obstacles » (Kautar)

« [...] il faut avoir cette poigne parce que rien n'est facile en tant que mère qui a dû tout laissé, sa famille, son confort, tout pour venir en Europe [...] on fait face aux échecs, on pleure un bon coup mais on se relève [...] » (Sokhna)

« [...] je suis du genre à ne pas baisser les bras [...] quand on a des objectifs en tête, peu importe les obstacles, on se doit de rester déterminer, on doit foncer jusqu'à voir les résultats [...] j'étais prête à me battre jusqu'au bout [...] » (Sylviane)

« [...] la persévérance est importante quand on est entrepreneur, il faut être dur d'esprit [...] si tu n'as pas le mental qu'il faut pour persévérer, continuer, poursuivre ce rêve, ça va échouer [...] il y a des moments où tu veux tout abandonner tellement que c'est dur [...] mais il faut être persévérant si tu aimes vraiment ton business [...] » (Amina)

Cette force mentale permet de transformer les épreuves en apprentissages et de maintenir le cap vers la réussite.

d) Capacité d'autofinancement et stratégies alternatives

En raison de l'accès limité au financement bancaire, certaines entrepreneures mobilisent d'autres ressources : épargne personnelle, activité salariée parallèle, lancement progressif de l'activité, ou solutions conformes à leurs convictions religieuses.

« [...] Pour le financement, comme le prêt avec intérêt n'est pas permis dans notre religion, je devais trouver d'autres solutions [...] depuis petite, on m'a toujours appris à mettre de côté et c'est ce que j'ai fait [...] » (Kautar)

« [...] Je ne voulais pas prendre le risque de me lancer d'un coup à temps plein [...] J'ai besoin de sous pour acheter les matières premières, le matériel pour la création des bougies, les boîtes pour les livraisons et tout le reste [...] quand ça prendra bien, je me mettrai à titre principale [...] » (Vérona)

Ces stratégies, tout en réduisant les risques financiers, témoignent d'une forte capacité d'adaptation et d'ingéniosité dans la mobilisation de capitaux.

e) Formation et expérience dans le domaine

Les acquis scolaires et l'expérience professionnelle préalable représentent également des leviers majeurs. Ils renforcent la crédibilité, facilitent la compréhension des aspects administratifs et financiers, et ouvrent l'accès à des réseaux stratégiques.

« [...] J'ai fait un bachelier en gestion et je fais maintenant un master en science commercial. [...] » (Kautar)

« [...] J'ai travaillé dans une société où on est beaucoup en contact avec des ASBL et autres en lien avec l'entrepreneuriat à Bruxelles [...] J'ai également été membre du jury dans la sélection de dossier pour SheDidIt [...] » (Houda)

La maîtrise technique et la connaissance de l'écosystème entrepreneurial augmentent ainsi la capacité à saisir les opportunités et à structurer un projet solide.

Analyse croisée

Ces facteurs internes illustrent la manière dont chaque femme peut transformer ses ressources (qu'il s'agisse d'épargne, de savoir-faire, de réseaux ou de formation) en véritables opportunités entrepreneuriales. Ils démontrent que l'initiative, la persévérance et l'apprentissage constituent des leviers puissants d'émancipation.

Dans le cadre de l'approche par les capacités, ils sont au cœur de la liberté réelle d'agir, mais leur mise en œuvre reste dépendante du contexte social, familial et institutionnel, rappelant que ces atouts individuels ne remplacent pas la nécessité de conditions externes favorables et de politiques inclusives.

3.3.2 Facteurs de conversion sociaux: ressources relationnelles et dynamiques collectives

Au-delà des ressources individuelles, les facteurs sociaux jouent un rôle essentiel dans la transformation d'une opportunité potentielle en projet entrepreneurial concret. Les réseaux, le soutien communautaire, ainsi que l'appui moral et financier de

l'entourage agissent comme des catalyseurs permettant de surmonter les obstacles administratifs, financiers ou psychologiques rencontrés par les femmes entrepreneures d'origine étrangère.

a) Réseaux communautaires et numériques

L'appartenance à des réseaux, qu'ils soient physiques ou virtuels, facilite l'accès à l'information, la mise en relation avec des acteurs-clés et, parfois, le financement initial. Les réseaux sociaux en ligne, notamment au sein de la diaspora, permettent de mobiliser rapidement des ressources et des contacts qui seraient autrement inaccessibles.

« Je me suis inscrite dans plusieurs groupes Facebook de ma communauté (brésilienne) vivant ici en Belgique. J'y posais des questions (sur l'entrepreneuriat en Belgique) et ils m'ont donné des adresses où me renseigner [...] Grâce à ces groupes, j'ai rencontré plusieurs personnes dans le milieu (entrepreneurial) dont deux qui ont été de vrais anges. Premièrement une autre femme brésilienne qui comme moi est aussi dans la bijouterie. Elle m'a aidé pour avoir des contacts dans le milieu. Et deuxièmement, un homme qui est dans le monde de l'entrepreneuriat et qui a accepté de financer mon entreprise, en plus de m'aider pour tout ce qui est juridique. [...] » (Edith)

Ces échanges, souvent basés sur la solidarité communautaire, accélèrent l'apprentissage, aident à éviter des erreurs coûteuses et ouvrent la voie à des partenariats fructueux.

b) Conseils de la communauté ou de l'entourage

Les recommandations formulées par des amis, des membres de la famille ou des pairs entrepreneurs peuvent être décisives dans l'orientation du projet. Elles apportent des perspectives nouvelles, renforcent la confiance et permettent de concevoir des stratégies plus adaptées aux réalités du terrain.

« [...] Une amie en particulier m'a beaucoup aidé. Elle m'a conseillé de commencer en temps partiel en tant qu'infirmière indépendante. Après avoir eu les fonds nécessaires, c'est là que j'ai pu me lancer à temps plein en tant qu'esthéticienne et d'avoir mon propre centre [...] Jamais de moi-même je n'aurai pu penser à cette idée. J'ai bien fait de me confier à elle [...] » (Laure)

Cette transmission informelle de savoir-faire et d'expériences constitue une ressource précieuse, notamment pour ajuster les étapes de lancement ou sécuriser un investissement.

c) Soutien morale et financier de l'entourage

Le soutien apporté par la famille, le conjoint ou les amis intervient à différents moments du parcours entrepreneurial. Il peut s'agir d'un appui moral (écoute, encouragement, validation des choix) ou d'un soutien financier ponctuel, par exemple pour constituer l'apport nécessaire à un prêt bancaire.

« [...] Avoir un entourage, cela aide beaucoup [...] Le fait de finir par parler autour de moi de ce que je traversais, cela a permis de trouver de l'aide [...] Que ce soit pour rassembler la somme qu'on m'avait demandé pour la banque ou pour me rendre compte que tel ou tel affaire qu'on me proposait semblait louche [...] après il faut savoir faire un tri de l'information qu'on reçoit [...] mais cela m'a permis d'apprendre beaucoup de chose [...] » (Sylviane)

« [...] à coté il y a aussi le soutien de la famille qui m'a beaucoup aidé [...] » (Kautar)

« [...] il y a aussi mon mari qui m'a beaucoup aidé pour financer mon projet [...] » (Amina)

Ce capital social et affectif renforce la résilience et la confiance nécessaire à la réussite du projet.

Analyse croisée

Ces facteurs de conversion sociaux montrent que l'entourage et les réseaux constituent un levier essentiel pour l'entrepreneuriat féminin d'origine étrangère. Dans la perspective des capacités, ils contribuent à élargir la liberté réelle d'agir en facilitant l'accès à l'information, en réduisant l'isolement et en renforçant la confiance. Toutefois, leur impact reste inégal : leur efficacité dépend de la densité, de la qualité et de la diversité des liens mobilisables. Cela souligne l'importance de politiques publiques visant à soutenir la création et l'ouverture de réseaux inclusifs, capables de répondre à la diversité des parcours et des besoins.

3.3.3 Facteurs de conversion institutionnels: dispositifs, politiques et environnement entrepreneurial

La concrétisation d'un projet entrepreneurial par les femmes d'origine étrangère dépend largement de l'environnement institutionnel dans lequel elles évoluent. Les dispositifs d'accompagnement, les programmes de formation, la mise en visibilité de rôles modèles, l'accès à des réseaux professionnels et la disponibilité d'une information claire et adaptée constituent autant de leviers institutionnels permettant de transformer un potentiel en opportunité effective.

a) Accompagnement par des programmes dédiés

Les programmes spécifiquement pensés pour les femmes ou pour les publics issus de la diversité réduisent les inégalités d'accès au financement et renforcent les

compétences entrepreneuriales. Des initiatives comme *Femmes et Fières* ou *Belgian Entrepreneures* offrent des formations adaptées (présentation du projet, gestion financière, compréhension de l'écosystème) et facilitent l'accès à des solutions telles que le crowdfunding ou les microcrédits, en intégrant une approche inclusive et contextualisée.

b) Approches pédagogiques adaptées à la diversité

Certaines structures, à l'instar de Microstart, intègrent l'oralité dans leur accompagnement, répondant ainsi à la diversité des pratiques culturelles et à la nécessité de simplifier les démarches. Cette méthode valorise la transmission orale, renforce la compréhension et crée un climat de confiance propice à l'engagement entrepreneurial.

c) Valorisation des rôles modèles féminins

La visibilité donnée aux entrepreneures d'origine étrangère dans des campagnes, événements ou panels constitue un facteur puissant d'émulation. En montrant des parcours variés et inspirants (ex : campagnes de *Belgian Entrepreneures*, panels organisés par Claire Godding), ces initiatives contribuent à déconstruire les stéréotypes et à élargir les références disponibles pour les futures entrepreneures.

“ [...] C'est pourquoi on fait deux campagnes par an dont une spécifiquement pour les femmes, où des femmes que nous avons suivies sont présentes et mises en avant comme elles ne représentent pas le carcan traditionnel de l'entrepreneur européen. C'est ce que je voulais souligner, puisque cela a été aussi discuté durant la table ronde, de cette absence de rôle model parmi les femmes. [...] ” (Taquin)

d) Formation et développement de compétences

Les formations (en ligne ou en présentiel) permettent de combler les lacunes initiales et de développer l'autonomie en gestion, en législation ou en marketing. Elles offrent aux participantes les outils nécessaires pour naviguer dans un environnement réglementaire complexe et renforcer leur crédibilité.

« [...] Je ne connaissais pas bien la loi en Belgique pour avoir son commerce alors j'ai décidé de me former. J'ai pris plusieurs formations : en marketing, en e-commerce, en gestion [...] Cela se passait sur place ou en ligne [...] » (Edith)

« [...] j'ai suivi une formation avec Crédal qui proposait une formation spécifiquement pour les femmes qui veulent devenir entrepreneure [...] » (Silène)

e) Politiques publiques et évolution de l'écosystème

Des mesures institutionnelles, telles que la sensibilisation des conseillers bancaires aux biais de genre, l'orientation vers des solutions alternatives de financement (microfinance, dispositifs locaux), collecte de données genrées ou le renforcement des structures d'accompagnement, participent à améliorer l'accès au financement et à créer un environnement plus inclusif.

Ce travail de sensibilisation a déjà commencé avec Claire Godding au sein de la banque BNP et Febelfin. Microstart travaille également avec les banques pour leur envoyer des projets finançables.

f) Accès à l'information en ligne

Internet constitue une ressource majeure pour obtenir des informations pratiques, suivre des formations, accéder à des conseils et identifier des opportunités. Tutoriels, forums et plateformes spécialisées permettent aux entrepreneures de gagner en autonomie et de structurer leur projet plus efficacement.

« [...] C'est principalement sur internet que j'ai trouvé toutes les infos nécessaires pour savoir ce que je devais faire pour avoir le statut d'indépendant et comment commencer une entreprise. [...] On peut vraiment se former facilement ! Que ce soit en marketing, comment créer un site, pour avoir des conseils aussi ... On peut trouver de tout [...] » (Verona)

« [...] C'est par internet que j'ai pu voir qu'il y avait plusieurs moyens d'être entrepreneure [...] le statut d'indépendante à temps partiel me convenait parfaitement [...] » (Amina)

« [...] Sur internet, il y a plein de sites où tu peux trouver les informations dont tu as besoin ou même trouver des réseaux d'entrepreneures où tu peux rencontrer des gens qui sont plus expérimentés. [...] Tu perds moins de temps que d'aller dans des infrastructures [...] » (Houda)

g) Réseaux d'entrepreneurs

L'intégration dans des incubateurs, clubs ou groupes de networking favorise l'échange d'expériences, la création de partenariats, le partage de contacts et l'ouverture vers de nouvelles opportunités. Ces réseaux jouent un rôle moral en réduisant l'isolement.

« [...] j'ai été dans plusieurs incubateurs [...] ce qui m'a aidé c'est la construction d'un réseau d'entrepreneurs [...] tu te rends compte que tu n'es pas toute seule [...] il y a un soutien moral [...] certains ont déjà de l'expérience et donc peuvent nous conseiller d'aller là plutôt qu'un autre endroit [...] » (Kautar)

« [...] les gens qu'on rencontre pendant les séances de réseautage sont aussi de bonnes ressources à avoir [...] surtout dans le monde de la mode [...] ils peuvent conseiller où aller et cela m'a beaucoup aidé à trouver des boutiques avec qui collaborer [...] le réseau n'aide pas seulement d'un point de vue psychologique ou de soutien mais aussi d'un point de vue business pour les stratégies à adopter par exemple [...] » (Silène)

« [...] le networking c'est très important et je ne pensais pas que cela soit aussi important [...] C'est comme ça que tu te fais plus de visibilité, que les gens s'ouvrent pour créer des collaborations [...] Cela t'ouvre pleins de portes [...] » (Houda)

Analyse croisée

Ces facteurs institutionnels illustrent l'importance d'un environnement favorable dans la conversion de ressources en capacités effectives. Dans la perspective des capacités, la réussite entrepreneuriale ne dépend pas seulement des atouts individuels ou sociaux, mais aussi de la qualité, de l'accessibilité et de l'adaptation des dispositifs institutionnels. Un accompagnement inclusif, visible et contextualisé, ainsi qu'une politique publique proactive, sont essentiels pour renforcer la liberté réelle d'agir des femmes entrepreneures d'origine étrangère et soutenir la pérennité de leurs projets.

Après avoir identifié les principaux facteurs de conversion, il est pertinent d'en observer la mise en œuvre dans les parcours réels. Le tableau suivant illustre, à partir des entretiens réalisés, comment ces facteurs interviennent dans la transformation de ressources, parfois restreintes, en capacités entrepreneuriales effectives.

Tableau V. Exemples de transformation de ressources en capacités

Source de financement mobilisée	Facteur(s) de conversion clé(s)	Résultat / Capacité atteinte	Exemple / Parcours
Crédit personnel (faute de prêt professionnel)	Résilience, détermination, expérience sectorielle	Lancement d'un commerce alimentaire	Sokhna : A obtenu un crédit personnel (prêt professionnel refusé), grâce à sa persévérance, son expérience et son autonomie financière.
Épargne personnelle + soutien familial	Culture de l'épargne, soutien moral et logistique	Démarrage d'un commerce de prêt-à-porter	Kautar : A financé son activité par épargne accumulée et aide matérielle de la famille, contournant le prêt bancaire (et l'intérêt interdit).
Épargne personnelle + soutien du conjoint	Entraide conjugale, gestion prudente du risque	Achat de stock et développement du projet	Amina : A autofinancé son projet avec l'aide de son mari, choisissant un lancement progressif

			et sans endettement bancaire.
Microcrédit + complément familial/entourage	Mobilisation du réseau, persévérance administrative	Acquisition d'une pharmacie	Sylviane : Après des refus bancaires, a obtenu un crédit à la condition d'un apport personnel, rassemblé grâce à l'aide de proches.
Conseil d'une amie entrepreneure	Partage d'expérience, gestion des risques	Financement progressif, achat de matériel/local	Laure : Sur conseil d'une amie, a commencé à temps partiel, finançant pas à pas matériel et local avec son salaire d'infirmière.
Business Angel issu du réseau communautaire	Recherche d'information, intégration réseau, mentorat	Financement + accompagnement juridique et réseau	Edith : Après un divorce, a mobilisé la communauté brésilienne, rencontré un Business Angel pour financer et coacher son projet.
Autofinancement par emploi salarié	Prudence, gestion du risque, info sur statut complémentaire	Création d'une micro-entreprise	Verona : Est restée salariée à temps partiel pour constituer une épargne et a démarré son activité de décoration en autofinancement.
Épargne salariale d'un autre métier	Stratégie de passage, conseil d'une amie, prudence	Achat de matériel et location de local	Laure : A financé le début de son activité de bien-être grâce à son salaire d'infirmière, suivant le conseil de commencer en activité partielle.
Soutien du conjoint	Soutien moral, entraide conjugale	Financement du stock initial	Amina : Le mari a contribué à l'achat des premiers produits,

			évitant tout endettement.
Aides cumulées / petits prêts via réseau	Mise en réseau, conseils pratiques	Financement progressif par petites étapes	Plusieurs : Recours à des petites aides ou prêts informels grâce à des contacts dans la communauté ou via des réseaux féminins/ethniques.
Business Angel / mentor	Mise en réseau, transmission de confiance	Financement & accompagnement	Edith : Mobilisation d'un Business Angel, via le réseau communautaire, pour le lancement de son entreprise de bijouterie.

Pour mieux saisir la dynamique propre à l'entrepreneuriat des femmes d'origine étrangère, le tableau suivant propose une synthèse construite à partir de l'approche par les capacités. Il met en lumière à la fois la diversité et l'imbrication des obstacles rencontrés, ainsi que les facteurs de conversion (qu'ils soient personnels, sociaux ou environnementaux) qui permettent de transformer les ressources disponibles en opportunités réelles d'action. Cette mise en perspective illustre le cheminement qui conduit des ressources potentielles (savoirs, épargne, réseau, accompagnement) aux fonctionnements effectifs : créer une entreprise, accéder aux financements nécessaires et lancer concrètement l'activité.

BARRIÈRES RENCONTRÉES

INTERNES

Caractéristiques personnelles

Manque de connaissances des moyens de financement
Manque de confiance en soi
Syndrome de l'imposteur
Phobie administrative
Priorisation des besoins familiaux
Peur de l'instabilité financière
Peur de prendre des risques
Manque de capital social
Manque de fonds propres
Difficulté avec les langues nationales
Convictions personnelles par rapport aux prêts avec intérêt
Timidité, peur de prendre la parole
Difficulté à se confier aux autres

EXTERNES

Caractéristiques sociales

Préjugés de genre, ethniques, culturels
Manque de réseaux professionnels diversifiés
Réticence de la part de l'entourage
Manque de rôles modèles féminins et diversifiés dans le monde de la finance et entrepreneurial
Obstacles liés à l'entrepreneuriat informel (absence de statut officiel, difficultés à accéder aux prêts professionnels)
Manque d'encouragement et de soutien de l'entourage/la famille
Vie de famille privilégié sur leur ambition

Caractéristiques environnementales

Lourdeurs administratives
Manque de données genrées
Manque de visibilité des informations centralisées
Manque de visibilité des infrastructures d'accompagnement
Qualité insuffisante des formations et/ou du suivi des infrastructures
Manque de visibilité des alternatives au prêt bancaire
Trop de sites donnant des informations parfois contradictoires



FACTEURS DE CONVERSION

INTERNES

Caractéristiques personnelles

Sens des responsabilités
Culture entrepreneuriale dans la famille
Résilience
Auto-financement (épargne, travail à temps partiel)
Expérience dans le domaine
Réseaux dans le domaine

EXTERNES

Caractéristiques sociales

Réseaux sociaux
Conseil de la communauté/de l'entourage
Soutien morale et financier de l'entourage

Caractéristiques environnementales

Accompagnement par des programmes dédiés
Initiatives pour favoriser l'oralité
Mise en avant des femmes entrepreneuses d'origine étrangère
Dispositions politiques pour améliorer l'accès au financement
Sensibilisation aux biais de genre dans le secteur financier
Internet (sources d'informations et de mise en contact)
Formations en ligne
Réseaux d'entrepreneurs



RÉSULTATS

Fonctionnements atteints

Devenir entrepreneur en tant que femme d'origine étrangère

Accéder aux financements nécessaires au lancement de son entreprise

3.4 Comparaison avec la littérature

Avant de proposer des recommandations, il convient de confronter les enseignements tirés du terrain aux apports de la littérature scientifique. Cette mise en perspective permet de situer les obstacles, stratégies et dynamiques identifiés chez les femmes entrepreneures d'origine étrangère par rapport aux cadres théoriques et aux recherches antérieures sur l'entrepreneuriat féminin et l'accès au financement. Elle offre ainsi l'occasion de confirmer certaines tendances, d'en nuancer d'autres ou encore d'apporter de nouveaux éclairages aux analyses existantes.

3.4.1 Confirmation des freins déjà identifiés

Les résultats des entretiens menés dans le cadre de cette recherche confirment et précisent un ensemble d'obstacles déjà largement documentés par la littérature sur l'entrepreneuriat féminin et l'accès au financement. Les récits recueillis mettent en évidence, en premier lieu, l'importance du manque de confiance en soi, du syndrome de l'imposteur et d'une faible estime de soi, des dimensions psychologiques soulignées notamment par Paquin (2021), Ibanescu & Marchand (2017) et Wilson et al. (2007). Ces facteurs influencent directement l'ambition entrepreneuriale, la capacité à solliciter des financements, et la persévérance face aux obstacles.

La conciliation entre vie professionnelle et vie familiale, assortie d'une charge mentale importante, ressort également comme un frein majeur. Cette contrainte, souvent renforcée par des attentes sociales et des rôles genrés persistants, rejoint les constats formulés par Badia (2013), Ahl & Marlow (2012) et Carrier et al. (2006), qui mettent en évidence le poids normatif limitant les trajectoires entrepreneuriales féminines.

En outre, l'accès aux financements demeure un obstacle central, tel que décrit par Malmström et al. (2017). Les femmes interrogées évoquent non seulement les difficultés à mobiliser des ressources financières, mais aussi la crainte de ne pas correspondre aux critères implicites des investisseurs ou d'être jugées moins crédibles, confirmant ainsi le rôle déterminant des représentations et biais institutionnels.

Les propos recueillis font également écho à d'autres freins structurels récurrents : réseaux professionnels limités ou peu diversifiés, sous-représentation dans les dispositifs d'accompagnement et auprès des investisseurs, obstacles administratifs, linguistiques et culturels. La littérature (Ahl & Marlow, 2012 ; Brush et al., 2009 ; OCDE/UE, 2022) souligne par ailleurs le déficit d'informations claires et centralisées, l'absence de rôles modèles féminins issus de la diversité, la persistance de l'entrepreneuriat informel, ainsi que le manque de données genrées ou ethniques pour objectiver les inégalités.

Enfin, la précarité économique, caractérisée par l'absence d'épargne ou d'héritage financier, les exigences de garanties plus strictes imposées par les banques et les discriminations croisées liées au genre et à l'origine (Crenshaw, 1991 ; Essers &

Benschop, 2007) se combinent pour complexifier encore davantage le parcours entrepreneurial.

Dans cette perspective, les résultats de terrain valident la pertinence d'une lecture intersectionnelle et confirment la persistance de freins multidimensionnels (individuels, sociaux, institutionnels et systémiques) déjà largement décrits dans la littérature académique et professionnelle.

3.4.2 Une approche plus fine de l'intersectionnalité

Les résultats de l'enquête de terrain offrent une compréhension plus nuancée de l'effet cumulatif des discriminations, en dépassant une lecture binaire limitée au seul genre ou à l'origine. Alors que nombre de travaux classiques distinguent encore l'entrepreneuriat féminin de l'entrepreneuriat migrant, les témoignages recueillis montrent l'importance des interactions entre genre, origine ethnique, statut administratif, âge, religion ou encore langue.

Plusieurs participantes soulignent que leur expérience entrepreneuriale est façonnée non seulement par des stéréotypes sexistes, mais aussi par des préjugés liés à leur nom, leur apparence, leur accent ou leur tenue vestimentaire (par exemple le port du voile). Cette dimension intersectionnelle, conceptualisée par Crenshaw (1991), se traduit concrètement par une accumulation d'obstacles : méfiance accrue des investisseurs, remise en question de leur légitimité entrepreneuriale, accès limité à certains dispositifs de soutien, ou difficulté à être reconnue comme cheffe d'entreprise.

Si la littérature évoque le « plafond de verre », l'analyse des parcours de femmes d'origine étrangère révèle plutôt une véritable « matrice d'obstacles » où genre, origine et précarité économique se combinent et se renforcent mutuellement. Les récits recueillis illustrent la diversité des manifestations de cette marginalisation : invisibilisation institutionnelle, barrières linguistiques, non-reconnaissance des diplômes et des compétences acquis à l'étranger.

En définitive, cette lecture croisée du genre et de l'origine, éclairée par les réalités du terrain, souligne l'urgence de concevoir des dispositifs d'accompagnement et des politiques publiques pleinement sensibles à la diversité des parcours et à la pluralité des formes de discrimination. Une telle approche intersectionnelle apparaît indispensable pour comprendre les spécificités des obstacles rencontrés par les femmes entrepreneures d'origine étrangère et élaborer des réponses adaptées à la complexité de leur réalité.

3.4.3 Une visibilité nouvelle des leviers de transformation

L'analyse qualitative menée dans ce mémoire apporte un éclairage inédit sur les leviers de transformation mobilisés par les femmes entrepreneures d'origine étrangère. Alors que la littérature se concentre souvent sur l'inventaire des obstacles, les résultats mettent en avant la diversité, parfois invisible, des stratégies individuelles et collectives qui permettent de contourner ou de dépasser les freins structurels.

Parmi ces leviers, la résilience et l'ingéniosité dans la mobilisation des ressources occupent une place majeure. Concrètement, elles se traduisent par des stratégies telles que l'auto-financement progressif, l'entraide communautaire, la participation à des tontines ou caisses d'épargne informelles, ou encore l'usage des réseaux sociaux numériques pour accéder à l'information et repérer des opportunités d'affaires. Bien que rarement mises en avant dans les analyses classiques, ces pratiques jouent un rôle déterminant dans la viabilité et la pérennité des projets, en particulier pour celles qui demeurent en marge des circuits de financement traditionnels.

Le terrain met également en lumière l'importance des formes de soutien "par le bas" : échanges de conseils entre pairs, mentorat informel, valorisation de rôles modèles issus de la diversité. Ces dynamiques, souvent invisibles dans les approches quantitatives, constituent de véritables facteurs de conversion au sens de l'approche par les capacités, transformant des ressources limitées en réelles opportunités entrepreneuriales.

Enfin, les témoignages soulignent l'impact positif de dispositifs d'accompagnement contextualisés, d'ateliers adaptés ou de campagnes valorisant les réussites de femmes issues de l'immigration. Même ponctuelles, ces initiatives peuvent avoir un effet multiplicateur : ouverture vers des financements alternatifs, stimulation de l'ambition et contribution à la déconstruction des stéréotypes.

Ainsi, l'approche qualitative adoptée permet non seulement de confirmer les obstacles déjà relevés par la littérature, mais aussi de rendre visibles des leviers souvent discrets ou informels, dont l'activation peut s'avérer décisive dans la réussite entrepreneuriale des femmes d'origine étrangère.

3.4.4 Spécificité du contexte de la Région de Bruxelles-Capitale

Les résultats du terrain mettent en évidence des particularités propres à la Région de Bruxelles-Capitale, qui influencent directement les conditions d'accès au financement pour les femmes entrepreneures d'origine étrangère. Premièrement, la capitale se caractérise par une forte diversité démographique et institutionnelle : plus de 40 % de sa population est d'origine étrangère (Statbel, 2025), et la coexistence de plusieurs niveaux de pouvoir (régional, communautaire, communal, en interaction avec le fédéral) complexifie la mise en œuvre de politiques cohérentes et lisibles en matière d'entrepreneuriat.

Cette multiplicité d'acteurs et de dispositifs entraîne une offre d'accompagnements riche mais fragmentée, parfois redondante, et dont la lisibilité reste limitée pour les publics les plus vulnérables. Les femmes entrepreneures rencontrées soulignent les difficultés à identifier les structures adaptées à leurs besoins et à naviguer dans des démarches administratives perçues comme lourdes, surtout lorsque s'ajoutent des barrières linguistiques ou culturelles.

Par ailleurs, l'absence de données ventilées simultanément par genre et origine limite la capacité à objectiver et à cibler les inégalités, freinant ainsi la conception de politiques publiques réellement inclusives. Contrairement à certaines grandes villes européennes qui disposent de statistiques ethniques ou intersectionnelles, Bruxelles doit composer avec un manque d'outils de suivi fin.

Enfin, la diversité des profils entrepreneuriaux observés — liée à l'histoire migratoire de la capitale et à la variété des secteurs économiques investis — représente à la fois un potentiel important pour l'innovation et un défi pour adapter les dispositifs. La spécificité bruxelloise réside donc dans ce double mouvement : un environnement foisonnant en opportunités, mais exigeant des approches différenciées et contextualisées pour transformer les ressources disponibles en réelles capacités entrepreneuriales.

3.4.5 Paradoxes et contradictions dans les trajectoires entrepreneuriales

L'analyse des parcours recueillis met en évidence un ensemble de paradoxes et de tensions qui reflètent toute la complexité du vécu entrepreneurial des femmes d'origine étrangère. Ces contradictions, loin d'être anecdotiques, illustrent une réalité plurielle et ambivalente, où la capacité à naviguer entre contraintes et opportunités devient une compétence essentielle.

a) La résilience : force ou piège ?

La première contradiction tient au regard porté sur la résilience. D'un côté, les femmes rencontrées témoignent d'une capacité d'adaptation et de contournement remarquable face aux obstacles : autofinancement, recours aux réseaux communautaires, apprentissage autodidacte, cumul d'activités informelles. Cette débrouillardise, fréquemment saluée par les acteurs de l'accompagnement, est cependant à double tranchant. Car en valorisant la résilience individuelle, on risque d'invisibiliser la responsabilité des structures institutionnelles : le système, en célébrant la capacité à "se débrouiller", se décharge parfois de la nécessité de transformer en profondeur l'accès au financement ou l'offre d'accompagnement. Ainsi, ce qui est présenté comme une force peut paradoxalement devenir un facteur de maintien du statu quo.

b) Les réseaux communautaires : soutien ou enfermement ?

Les réseaux de solidarité communautaires constituent un autre exemple d'ambivalence. Pour nombre de femmes, ils sont la première ressource mobilisée : ils facilitent le partage d'informations, l'accès à des micro-crédits informels, l'entraide face à la complexité administrative. Pourtant, ces réseaux peuvent aussi fonctionner comme des cercles fermés, limiter la confrontation à d'autres modèles, ou imposer des normes sociales contraignantes (ex : attentes de la communauté, injonctions à la discrétion ou à la réussite rapide). La solidarité communautaire peut donc soutenir l'élan entrepreneurial tout en restreignant l'ouverture à de nouveaux horizons professionnels ou sociaux.

c) La prudence financière : protection ou auto-censure ?

Un paradoxe récurrent réside dans la gestion du risque. La prudence financière, adoptée par beaucoup de participantes, souvent par crainte du surendettement ou pour protéger la stabilité familiale, est généralement perçue comme une qualité. Mais cette même prudence limite parfois l'accès à des leviers de croissance : certaines femmes s'autocensurent, renoncent à des investissements porteurs ou restent cantonnées à de très petites structures. Ainsi, la stratégie de précaution, justifiée et légitime, se transforme en plafond de verre silencieux.

d) Une offre d'accompagnement abondante mais peu accessible

La Région bruxelloise se distingue par la multiplicité des structures d'accompagnement et des dispositifs dédiés à l'entrepreneuriat féminin ou à la diversité. Mais cette abondance crée une forme de "brouillard institutionnel" : difficulté à s'y retrouver, redondance des offres, manque d'adaptation aux besoins spécifiques, sentiment de découragement devant la complexité administrative. Loin de faciliter l'accès, la pluralité des dispositifs peut devenir, pour certaines, une source d'exclusion supplémentaire.

e) L'informel: tremplin ou impasse?

Enfin, la place de l'informel dans les trajectoires met à jour un paradoxe central. Pour beaucoup, le recours à l'informel, que ce soit pour tester un projet, générer un revenu d'appoint ou contourner des obstacles administratifs, est un passage obligé. Mais il enferme aussi dans la précarité, prive d'accès aux financements classiques, et fragilise la reconnaissance institutionnelle. L'informel apparaît alors à la fois comme une solution et comme un piège.

Ces paradoxes ne témoignent pas d'une faiblesse des trajectoires étudiées, mais bien de la nécessité de penser l'accompagnement entrepreneurial en dehors des modèles normatifs. Reconnaître ces tensions, c'est refuser de réduire les parcours à des "success stories" ou à des situations d'échec, et accepter la réalité de trajectoires composites, évolutives, et toujours en négociation avec l'environnement. Ces constats invitent enfin à repenser les politiques publiques : non comme une simple addition de dispositifs, mais comme une démarche attentive à la pluralité des besoins, des stratégies, et des formes de réussite.

3.5 Apports de l'analyse

Au-delà de la simple confirmation des obstacles et des leviers identifiés, l'analyse menée dans ce mémoire apporte des contributions originales, tant sur le plan théorique qu'empirique et pratique. Les points suivants précisent la façon dont ce travail renouvelle la compréhension des inégalités d'accès au financement et de la diversité des trajectoires entrepreneuriales féminines en Belgique.

3.5.1 Contribution théorique

Sur le plan théorique, ce mémoire s'inscrit dans la continuité des recherches récentes sur l'entrepreneuriat féminin, tout en apportant des éclairages nouveaux. La mobilisation de l'approche par les capacités d'Amartya Sen permet d'aller au-delà des analyses traditionnelles centrées sur les seules ressources disponibles ou sur une lecture strictement économique de l'entrepreneuriat. Contrairement à de nombreux travaux qui se focalisent sur les barrières matérielles ou institutionnelles, cette perspective met l'accent sur les conditions concrètes de conversion des ressources en réelles opportunités d'action.

Par ailleurs, l'étude enrichit la littérature par une analyse intersectionnelle fine, croisant genre, origine, statut socio-économique et réseaux, là où la plupart des études se limitent à une approche binaire (homme/femme ou Belge/étranger). Elle rejoint ainsi les récents appels de la littérature (Crenshaw, 1991 ; Anthias et al., 2013 ; Essers & Benschop, 2007) à dépasser les catégories homogènes pour rendre compte de la pluralité et de la complexité des parcours.

En articulant capacités, obstacles croisés et trajectoires singulières, ce mémoire complète les apports des travaux classiques sur l'entrepreneuriat féminin en Belgique et en Europe, tout en mettant en évidence des dimensions souvent négligées : influence des représentations, poids de la reconnaissance sociale, et importance des facteurs de conversion individuels et contextuels.

3.5.2 Contribution empirique

Sur le plan empirique, ce mémoire apporte une contribution originale en donnant la parole à des femmes entrepreneures d'origine étrangère, un public encore largement sous-représenté dans les études quantitatives et qualitatives belges et européennes. Contrairement à de nombreuses recherches centrées sur des catégories homogènes ou sur les dispositifs institutionnels, ce travail accorde une place centrale à l'expérience vécue, aux récits individuels et aux stratégies concrètes mobilisées par les entrepreneures pour faire face aux obstacles à l'accès au financement.

L'analyse met en lumière des formes de financement et d'organisation souvent invisibles dans les approches classiques : recours aux systèmes informels (tontines, épargne communautaire, love money), entraide familiale ou communautaire, et pratiques de contournement du système bancaire traditionnel. Elle révèle également le décalage persistant entre les besoins réels exprimés par ces femmes et l'offre institutionnelle existante, ainsi que l'importance des réseaux de soutien, de l'accompagnement sur mesure et de la valorisation des rôles modèles.

En croisant ces témoignages avec les perspectives institutionnelles, ce mémoire enrichit la compréhension des dynamiques d'accès au financement et de résilience entrepreneuriale. Il met en évidence des « angles morts » des politiques publiques et des analyses économiques dominantes, invitant à repenser l'inclusion et l'efficacité des dispositifs existants à la lumière des réalités du terrain.

3.5.3 Contribution pratique

Sur le plan pratique, ce mémoire propose plusieurs pistes d'amélioration concrètes pour rendre l'accès au financement et l'accompagnement entrepreneurial plus inclusifs et adaptés à la diversité des parcours. En s'appuyant sur l'analyse croisée des témoignages et des dispositifs existants, il souligne la nécessité de former les agents d'accompagnement et les acteurs financiers à la prise en compte de la diversité des trajectoires, ainsi qu'à l'écoute active et à la lutte contre les biais inconscients liés au genre et à l'origine.

Le travail met également en avant l'importance de rendre les dispositifs et l'information plus lisibles, accessibles et personnalisés, par exemple en centralisant les ressources sur des plateformes régionales adaptées, en proposant un accompagnement multilingue ou en simplifiant les démarches administratives. La valorisation des réseaux féminins, des lieux de socialisation informels et des rôles modèles issus de la diversité apparaît comme un levier essentiel pour briser l'isolement et encourager l'ambition entrepreneuriale.

Enfin, ces recommandations, détaillées au chapitre 4, s'adressent autant aux pouvoirs publics et aux structures d'accompagnement qu'aux entrepreneures elles-mêmes, dans une logique d'autonomisation, d'empowerment et de reconnaissance des apports de la diversité à l'économie belge.

Chapitre 4. Recommandations

Notre analyse des barrières et des facteurs de conversion auxquels font face les femmes entrepreneures d'origine étrangère met en lumière plusieurs points essentiels.

Tout d'abord, les constats tirés du terrain par notre analyse confirment les observations de la littérature existante, en soulignant les défis personnels, sociaux et environnementaux qui freinent leur parcours entrepreneurial, en particulier l'accès au financement. Ensuite, il est encourageant de constater que de nombreuses infrastructures et initiatives ont été mises en place pour aider à surmonter ces difficultés d'accès au financement, ainsi que la prise de conscience croissante parmi les acteurs politiques quant à la mise en place de mesures afin d'améliorer l'accès au financement des femmes entrepreneures.

Cependant, des efforts supplémentaires sont nécessaires pour garantir que ce groupe de femmes entrepreneures d'origine étrangère, souvent oubliées dans les analyses en Belgique, puisse avoir accès au financement de leur projet entrepreneurial. Nous formulons une série de recommandations concrètes, articulées autour de sept axes prioritaires.

1. Rendre l'information visible, accessible et adaptée

La méconnaissance des dispositifs de financement, des démarches administratives et des ressources d'accompagnement figure parmi les freins les plus récurrents relevés lors des entretiens.

Beaucoup de femmes découvrent l'existence d'aides spécifiques ou de formations adaptées tardivement, après avoir affronté seules des refus, des démarches complexes ou des erreurs parfois coûteuses. Il convient donc de centraliser l'information sur l'entrepreneuriat à travers une plateforme en ligne multilingue, facile d'utilisation, enrichie de fiches thématiques simples et complétée par des guichets physiques implantés dans les quartiers à forte diversité.

Cette stratégie doit s'accompagner de campagnes d'information ciblées, animées lors d'ateliers ou d'événements locaux en partenariat avec des associations de terrain, ainsi que d'une diffusion de supports pédagogiques clairs, traduits dans les principales langues des publics concernés, et accessibles tant en ligne qu'en format papier, dans les espaces du quotidien comme les bibliothèques, centres sociaux ou lieux de culte.

L'usage des réseaux sociaux et de relais communautaires déjà bien ancrés doit permettre de toucher les entrepreneures là où elles s'informent déjà, tandis que l'animation de permanences interculturelles assure un accompagnement individualisé pour toute question ou difficulté de compréhension. Ce renforcement de l'accès à l'information constitue le socle de l'égalité des chances et du déclenchement de nouveaux parcours.

2. Adapter, diversifier et assouplir les dispositifs de financement

L'accès au financement classique reste trop souvent conditionné par des critères rigides, une méconnaissance institutionnelle des parcours atypiques, ou encore des biais persistants dans l'évaluation des projets.

Beaucoup de participantes évoquent la difficulté d'obtenir un prêt bancaire, de trouver des alternatives crédibles ou même d'accéder à des financements à cause d'un statut jugé "à risque".

Pour répondre à cette diversité de besoins, il est impératif de promouvoir de manière active l'existence de solutions alternatives telles que le microcrédit, le crowdfunding, les fonds d'investissement solidaire ou les appels à projets. Il importe également de simplifier les démarches d'éligibilité, d'accompagner de façon personnalisée la constitution des dossiers et d'inclure explicitement les situations particulières, telles que le cumul emploi-entrepreneuriat ou le temps partiel.

Parallèlement, la formation et la sensibilisation des acteurs financiers (des banques aux comités d'attribution) aux enjeux de genre, d'origine et de parcours sont indispensables pour garantir une évaluation plus juste et pour limiter les effets des préjugés.

Enfin, la conception de produits financiers plus flexibles, qu'il s'agisse de prêts à taux réduit, d'avances récupérables, de financements par étapes ou de fonds de garantie, permet de s'adapter aux réalités spécifiques rencontrées par les entrepreneures issues de la migration, tout en facilitant la transition du secteur informel au secteur formel grâce à des dispositifs passerelles.

3. Renforcer les réseaux d'accompagnement, le mentorat et la dynamique collective

L'isolement, le manque de capital social et la faible visibilité dans les réseaux institutionnels ou professionnels constituent des freins majeurs, tant pour la prise d'initiative que pour la pérennisation des projets.

Développer des réseaux d'entraide interculturels, soutenir la création de groupes de pairs, valoriser les rôles modèles issus de la diversité à travers des campagnes médiatiques ou des interventions dans les écoles, et intégrer activement les entrepreneures dans les réseaux professionnels existants sont autant de mesures qui contribuent à légitimer l'ambition et à ouvrir de nouvelles perspectives.

En parallèle, il convient de professionnaliser l'accompagnement en formant les structures à l'accueil de la diversité, à l'écoute active et à la valorisation de l'expérience informelle, et en favorisant la création de binômes ou de groupes locaux facilitant le partage d'expérience et la solidarité concrète.

4. Développer une offre de formation accessible, adaptée et certifiée

L'offre de formation, quant à elle, doit être adaptée, accessible et certifiée. Nombre de femmes interrogées soulignent le manque de modules correspondant à leur niveau, leur parcours ou leurs contraintes familiales et linguistiques.

Il importe de concevoir des formations spécifiques à l'entrepreneuriat féminin multiculturel, incluant des thématiques comme la gestion des risques, le financement, la législation ou la communication digitale. Ces modules doivent être proposés dans des formats variés : ateliers courts, e-learning, sessions du soir ou le week-end, accompagnement à distance et contenus multilingues.

L'instauration d'une labellisation nationale garantit la qualité et l'inclusivité des offres, tandis que l'accompagnement individualisé dès l'entrée en formation, avec un bilan de compétences et un suivi personnalisé, renforce la pertinence et l'efficacité de la montée en compétences.

5. Reconnaître et valoriser l'expérience informelle et la diversité des parcours

La reconnaissance de l'expérience informelle et de la diversité des parcours constitue également un enjeu majeur.

De nombreuses femmes commencent leur activité dans l'informel : vente à domicile, artisanat, services communautaires, ce qui leur permet d'acquérir des compétences essentielles mais rarement reconnues par les circuits classiques. Valoriser officiellement la gestion, l'innovation ou la relation client développées sur le terrain, pourra les légitimer et les encourager à passer au formel.

Quant à ce passage de l'informel vers le formel, accompagner la transition vers le formel par un accompagnement dédié, une simplification des procédures et une information claire sur les démarches est fondamental. Il est tout aussi important de donner de la visibilité à ces parcours dans les communications institutionnelles pour briser les stéréotypes négatifs et renforcer la confiance de toutes celles qui hésitent à franchir le pas.

6. Simplifier les démarches administratives et adapter l'accompagnement

La simplification administrative et l'adaptation de l'accompagnement sont d'autres leviers essentiels.

La complexité des démarches, le manque d'accompagnement personnalisé ou l'inadéquation des dispositifs génèrent de la démotivation ou de l'abandon prématuré. La production de guides visuels, de tutoriels vidéos et de schémas pas à pas, traduits dans les principales langues, facilite la compréhension des étapes clés de création, de gestion et de développement de l'entreprise.

Le déploiement de guichets de proximité, animés par des médiatrices interculturelles, permet de répondre aux besoins spécifiques de ces femmes.

L'accompagnement individualisé dans les démarches complexes (constitution des dossiers, choix du statut, obligations sociales et fiscales) contribue à sécuriser les parcours. Numériser les démarches, tout en conservant systématiquement une alternative humaine, garantit l'inclusion de toutes, y compris de celles qui rencontrent des difficultés avec le digital ou qui n'ont pas accès à une connexion stable.

Enfin, il convient d'organiser des ateliers d'initiation à l'administration belge, adaptés à celles qui découvrent le système ou maîtrisent mal la langue.

7. Lutter contre la fracture numérique et garantir l'égalité d'accès au digital

La lutte contre la fracture numérique s'impose comme une priorité transversale.

L'absence de compétences ou de matériel informatique constitue aujourd'hui un frein décisif, à la fois pour l'accès à l'information, la gestion courante et le développement des projets. Il est indispensable d'intégrer des modules de formation numérique dans tous les parcours d'accompagnement, abordant la bureautique, la gestion administrative en ligne, la communication professionnelle, la sécurité et la visibilité digitale. Les ateliers doivent être organisés en petits groupes, à différents niveaux, et permettre une progression à son rythme.

L'accès au matériel (ordinateur, tablette, connexion Internet) doit être facilité, en partenariat avec des associations, des collectivités ou des entreprises engagées.

L'existence d'espaces numériques partagés et la présence d'un accompagnement humain permettent d'éviter que la digitalisation n'aggrave les inégalités, tout en ouvrant la porte à de nouveaux marchés et à une meilleure gestion de l'activité.

8. Intégrer le soutien psychologique, la médiation linguistique et le suivi post-crédation

L'intégration du soutien psychologique, de la médiation linguistique et du suivi post-crédation complète ces recommandations.

La création d'entreprise ne relève pas seulement de compétences techniques ou d'accès au financement, mais s'accompagne de nombreux défis émotionnels : stress, solitude, sentiment d'illégitimité, discrimination. Il importe d'intégrer dans les dispositifs d'accompagnement des séances d'écoute, des groupes de parole, des ateliers de gestion du stress ou de renforcement de la confiance en soi, animés par des professionnels formés ou des pairs expérimentés. Les accompagnateurs doivent être formés à la détection des situations de vulnérabilité psychologique, à la réorientation vers des dispositifs adaptés, et à la prévention de l'isolement ou de l'épuisement.

La médiation linguistique est tout aussi essentielle : la création d'un réseau de médiatrices et de traductrices spécialisées permet d'accompagner les démarches administratives, juridiques ou bancaires, et d'offrir un accès facilité à l'information orale et écrite, dans la langue de chacune. Enfin, la mise en place d'un suivi post-crédation, incluant des rendez-vous réguliers, des ateliers d'échanges, l'accès à des conseils spécialisés et l'intégration dans des réseaux professionnels existants, contribue à pérenniser l'activité, à limiter les risques d'abandon ou de stagnation, et à favoriser l'évolution des projets dans la durée.

La réussite de ces recommandations dépend d'une volonté politique forte, d'une mobilisation des acteurs de terrain, d'une coopération accrue entre institutions, réseaux, associations et entrepreneures elles-mêmes. Il s'agit de passer d'une logique d'ajustement à une logique de transformation : considérer l'entrepreneuriat féminin d'origine étrangère non comme une catégorie à part ou un "public cible", mais comme une source d'innovation, de créativité et de cohésion sociale.

Permettre à chaque femme d'origine étrangère de transformer ses ressources en opportunités réelles, c'est ouvrir le champ du possible pour l'ensemble de la société belge, en misant sur la diversité, l'équité et l'inclusion.

Conclusion

Là où l'on réduit souvent la réussite entrepreneuriale à des chiffres, des graphiques et des stratégies, ce mémoire a cherché à dévoiler ce qui se joue derrière la scène : la traversée des frontières visibles et invisibles, la résistance aux injonctions, la conquête d'une place dans un espace où l'on vous rappelle encore trop souvent que vous n'êtes pas « d'ici » ni « attendue » là. La problématique initiale posait une question simple mais essentielle : **quels facteurs permettent à des femmes entrepreneures d'origine étrangère de dépasser les obstacles à l'accès au financement ?**

L'enquête a montré que ces parcours se heurtent à une accumulation de freins : précarité initiale, refus de crédit, isolement des débuts, complexité administrative et barrières linguistiques. Mais elle a aussi révélé que la réussite ne tient pas seulement aux ressources disponibles ; elle dépend surtout de la capacité à les transformer en opportunités réelles. L'approche par les capacités a permis de mettre en lumière ces « facteurs de conversion » (confiance en soi, solidarité, accompagnement pertinent) qui transforment des moyens limités en libertés d'action concrètes.

Ainsi, la réponse à la problématique réside dans un double mouvement : d'une part, l'ingéniosité individuelle et collective de ces femmes, qui transforment contraintes en leviers ; d'autre part, la nécessité d'un environnement institutionnel capable de reconnaître et d'outiller cette diversité d'expériences. Car tant que les dispositifs seront pensés pour un « entrepreneur type », le potentiel de ces trajectoires restera sous-exploité.

Ce n'est donc pas seulement un enjeu économique : il s'agit d'une question de justice sociale, de reconnaissance et de cohésion. Les récits recueillis dans ce travail montrent que ces entrepreneures participent pleinement à la vitalité économique et culturelle de Bruxelles. La conclusion s'impose : pour libérer tout ce potentiel, il faut passer d'une société qui tolère la différence à une société qui la valorise et lui donne les moyens de s'exprimer. C'est peut-être là le véritable pari de l'avenir : accueillir pleinement l'altérité et donner à chacune liberté de déployer ses capacités là où elle choisit de semer.

Bibliographie

- Abbaci, M., Houanti, L. et Dang, R. (2020). L'entrepreneuriat éducatif peut-il être un facteur d'émancipation des femmes ? Le cas de la ville de Bejaia. *Vie & sciences de l'entreprise*, 210, 98-127. <https://doi.org/10.3917/vse.210.0098>
- Ahl, H. J. (2002). The Making of the Female Entrepreneur a Discourse Analysis of Research Texts on Women's Entrepreneurship. *Internationella Handelshogskolan*. <http://urn.kb.se/resolve?urn=urn:nbn:se:hj:diva-189>
- Aldrich, H. E., et Cliff, J. E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: Toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business Venturing*, 18(5), 573-596. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00011-9](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00011-9)
- Anthias, F., et Mehta, N. (2003). The Intersection between Gender, the Family, and Self-Employment : The Family as Resource. *International Review of Sociology*, 13(1), 12. <https://doi.org/10.1080/0390670032000087014>
- Badia, B. (2013). Les freins et obstacles à l'entrepreneuriat féminin. *Recherche Sociale*, 4(208), 52.
- Bagwell, S. (2018). From mixed embeddedness to transnational mixed embeddedness: An exploration of Vietnamese businesses in London. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 24(1), 104-120.
- Barrett, G., Jones, T., & McEvoy, D. (2001). Socio-economic and policy dimensions of the mixed embeddedness of ethnic minority business in Britain. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27(2), 241-258.
- Baycan-Levent, T., & Nijkamp, P. (2009). Characteristics of migrant entrepreneurship in Europe. *Entrepreneurship and Regional Development*, 21(4), 375-397.
- Bellucci, A., Borisov, A. et Zazzaro, A. (2010). Does gender matter in bank-firm relationships? Evidence from small business lending, *Journal of Banking & Finance*, Volume 34, Issue 12, 2010, Pages 2968-2984, ISSN 0378-4266, <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2010.07.008>.
- Bidzogo, E. (2012). "Vers un véritable autofinancement de l'investissement en Afrique ? Témoignage en forme de projet, de souhait, de suggestion sur les tontines au Cameroun." *La Revue des Sciences de Gestion* 255-256(3): 167-170.
- Bonet-Fernandez, D., Fischer, B., et Scotto, M-J. (2014). Entreprendre en France ? Les motivations des femmes, Working Paper, 2014-211, IPAG Business School. https://faculty-research.ipag.edu/wp-content/uploads/recherche/WP/IPAG_WP_2014_211.pdf

Boring, A. (2016). 9. L'Entrepreneuriat des femmes : motivations et obstacles. Regards croisés sur l'économie, 19, 130-142. <https://doi.org/10.3917/rce.019.0130>

Bpi France. (2025). *L'indépendance financière : un défi pour les entrepreneures*. <https://bigmedia.bpifrance.fr/nos-actualites/lindependance-financiere-un-defi-pour-les-entrepreneures>

Brockhaus, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3), 509-520.

Brush, C. G., Greene, P. G., Balachandra, L., & Davis, A. E. (2018). The gender gap in venture capital-progress, problems, and perspectives. *Venture Capital*, 20(2), 115-136.

Carrier, C., Julien, P.-A., & Menvielle, W. (2006). Un regard critique sur l'entrepreneuriat féminin : Une synthèse des études des 25 dernières années. *Gestion HEC Montréal*, 31(2), 16.

Carter, S., Anderson, S., & Shaw, E. (2015). Women's business ownership: A review of the academic, popular and internet literature. *Enterprise Research Centre*.

Chatterjee, N., Das, N., & Srivastava, N. K. (2018). A structural model assessing key factors affecting women's entrepreneurial success: Evidence from India. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 11(1), 122-151. <https://doi.org/10.1108/JEEE-08-2016-0030>

Cho, Y., Park, J., Han, S. J., Sung, M., & Park, C. (2021). Women entrepreneurs in South Korea: motivations, challenges and career success. *European Journal of Training and Development*, 45(2/3), 97-119. <https://doi.org/10.1108/EJTD-03-2020-0039>

Cissé, M., Kuete Fomekong, H., Cerfontaine, C. et Manço, A. (2025). Création d'entreprise par les migrants extra-européens : ce que les décideurs wallons en pensent. <https://www.irfam.org/mohamed-sidi-cisse-honorine-kuete-fomekong-christina-cerfontaine-et-altay-manco/>

Clarival, D. (2023). Mesures sur l'accès au financement des entrepreneuses. <https://economie.fgov.be/sites/default/files/Files/Entreprises/mesures-acces-financement-entrepreneuses.pdf>

Cornet, A., & Constantinidis, C. (2004). Entreprendre au féminin. Une réalité multiple et des attentes différenciées. *Revue française de gestion*, 30(151), 191-204. <https://doi.org/10.3166/rfg.151.191-204>

Couteret, Paul & St-Jean, Etienne. (2006). Le mentorat : conditions de réussite de ce mode d'accompagnement de l'entrepreneur. Actes du 23ème Colloque du CCPME-CCSBE. <https://www.researchgate.net/publication/255633973>

Crenshaw, K. (1991). Mapping the margins: Intersectionality, identity politics, and violence against women of color. *Stanford Law Review*, 43(6), 1241-1299. <https://doi.org/10.2307/1229039>

Croson R. et Gneezy U. (2009), Gender differences in preferences, *Journal of Economic literature*, p. 448-474.

Cumming, D., et al. (2019). "Does equity crowdfunding democratize entrepreneurial finance?" *Small Business Economics*. Springer, vol. 56(2), 533-552, February.

de Bruin, A., Brush, C. G., & Welter, F. (2007). Advancing a Framework for Coherent Research on Women's Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 323-339. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00176.x>

Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J., & Wagner, G. G. (2011). Individual risk attitudes: Measurement, determinants, and behavioral consequences. *Journal of the European Economic Association*, 9(3), 522-550. <https://doi.org/10.1111/j.1542-4774.2011.01015.x>

Elam, A. et Terjesen, S. (2010). Gendered Institutions and Cross-National Patterns of Business Creation for Men and Women. *European Journal of Development Research*. 22. 331-348.

Essers, C., & Benschop, Y. (2007). Enterprising identities: Female entrepreneurs of Moroccan or Turkish origin in the Netherlands. *Organization Studies*, 28(1), 49-69. <https://doi.org/10.1177/0170840606068256>

Eurochambres & UN Women. (2025). Eurochambres Women Entrepreneurs Survey 2025 - Unveiling insights from the women entrepreneurs. <https://www.eurochambres.eu/wp-content/uploads/2025/04/Eurochambres-Women-Entrepreneurs-survey-2025-Unveiling-insights-from-the-women-entrepreneurs.pdf>

Foss, L., Henry, C., Ahl, H., & Mikalsen, G. H. (2013). Women's entrepreneurship policy research: A 30-year review of the evidence. *Small Business Economics*, 41(2), 315-334.

Gabarret, I. et Vedel, B. (2015). Pour une nouvelle approche de la motivation entrepreneuriale. *La Revue des Sciences de Gestion*, 271(1), 13-20. <https://doi.org/10.3917/rsg.271.0013>.

GEM. (2023). *Global Entrepreneurship Monitor 2022/2023 Global Report*. <https://www.gemconsortium.org/report>

Gilad, B., & Levine, P. (1986). A behavioral model of entrepreneurial supply. *Journal of Small Business Management*, 24(4), 45-55.

González-González, J. M., Bretones, F. D., Zarco, V. et Rodríguez, A. (2011). Women, immigration and entrepreneurship in Spain: A confluence of debates in the face of a complex reality. *Women's Studies International Forum*. 34 (5). 360-370. <https://doi.org/10.1016/j.wsif.2011.05.007>

Greve, A., & Salaff, J. W. (2003). Social networks and entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(1), 1-22. <https://doi.org/10.1111/1540-8520.00029>

Guichandut, M. (2006). *Microcrédit et développement en Europe*. Paris : Éditions de l'Atelier.

Gupta, V. K., Turban, D. B., Wasti, S. A., & Sikdar, A. (2019). The role of gender stereotypes in perceptions of entrepreneurs and intentions to become an entrepreneur. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(5), 813-841.

Henry, C., Foss, L., & Ahl, H. (2017). Gender and entrepreneurship research: A review of methodological approaches. *International Small Business Journal*, 35(3), 217-241.

Hub.brussels. (2024). Démarrer son activité quand on est migrant.e. <https://info.hub.brussels/blog/demarrer-son-activite-quand-est-migrante>

Ibanescu, M., & Marchand, R. (2017). Un regard sur l'entrepreneuriat féminin. Indice entrepreneurial québécois 2017 du Réseau M de la Fondation de l'entrepreneurship.

INASTI. (2025). Statistiques. <https://websta.rsvz-inasti.fgov.be/fr>

IRFAM. (2024). Femmes migrantes créatrices d'activités : moteurs et freins. <https://www.irfam.org/femmes-migrantes-creatrices-dactivites-moteurs-et-freins/>

Joffre, O., et al. (2018). Le crowdfunding. *Revue française de gestion*. 44(273). 69-83.

July, B. (2023). Entreprendre en Belgique: un défi d'autant plus grand quand on est d'origine étrangère. *Le Soir*. <https://www.lesoir.be/500698/article/2023-03-13/entreprendre-en-belgique-un-defi-dautant-plus-grand-quand-est-dorigine-etrangere>

Kamaha Njiwa, M. et Valant Gandja, S. (2019). Utilité de l'accompagnement entrepreneurial dans le cadre du microcrédit en France : une analyse du point de vue des bénéficiaires. *Revue de l'Entrepreneuriat / Review of Entrepreneurship*, 18(3), 81-105. <https://ezproxy.ichec.be:2098/10.3917/entre.183.0081>.

Kanze, D., Huang, L., Conley, M. A., & Higgins, E. T. (2018). We ask men to win and women not to lose: Closing the gender gap in startup funding. *Academy of Management Journal*, 61(2), 586-614.

Kirkwood, J., & Campbell-Hunt, C. (2007). Using multiple paradigm research methodologies to gain new insights into entrepreneurial motivations. *Journal of Enterprising Culture*, 15(3), 219-241.

Kloosterman, R.C., & Rath, J. (2010). Immigrant Entrepreneurs in Advanced Economies: Mixed Embeddedness further Explored. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27(2), 189–201. <https://doi.org/10.1080/13691830020041561>

Kuete Fomekong, H., & Manço, A. (2021). Création d'entreprises des personnes migrantes en Wallonie : quelle efficacité ? Analyses de l'IRFAM, n° 6, 2021. <http://irfam.org/wp-content/uploads/etudes/Analyse062021.pdf>

Kusumawijaya, I. K. (2019). The prediction of need for achievement to generate entrepreneurial intention: A locus of control mediation. *International review of management and marketing*, 9(4), 54-62. <https://doi.org/10.32479/irmm.8330>

Lambrecht, J., Pirnay, F., Amedodji, P., & Aouni, Z. (2003). Entrepreneuriat féminin en Wallonie. Centre de Recherche PME et d'Entrepreneuriat Université de Liège et Centre d'Etudes pour l'Entrepreneuriat EHSAL - K.U. Brussel.

Lee, M., & Huang, L. (2018). Women Entrepreneurs Are More Likely to Get Funding If They Emphasize Their Social Mission. *Harvard Business Review*, 4

Malmstrom, M., Johansson, J., & Wincent, J. (2017). We Recorded VCs' Conversations and Analyzed How Differently They Talk About Female Entrepreneurs. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/2017/05/we-recorded-vcs-conversations-and-analyzed-howdifferently-they-talk-about-female-entrepreneurs>

Marlow, S., & McAdam, M. (2015). Incubation or induction? Gendered identity work in the context of technology business incubation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(4), 791-816. <https://doi.org/10.1111/etap.12062>

Mehou Hounsou, M. R. (2020). Impacts des sources de financement sur le résultat des projets d'entrepreneuriat. Mémoire. https://constellation.uqac.ca/id/eprint/5855/1/MehouHounsou_uqac_0862N_10692.pdf

Microstart. (2019). On peut toutes entreprendre. Dossier de presse. <https://microstart.be/storage/publications/wec-dossier-de-presse-fr-1-comprese.pdf>

Minniti, M., & Naudé, W. (2010). What do we know about the patterns and determinants of female entrepreneurship across countries? *The European Journal of Development Research*, 22(3), 277-293. <https://doi.org/10.1057/ejdr.2010.17>

OCDE. (2015). Panorama de l'entrepreneuriat 2015, OECD Publishing, Paris. https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2015-fr

OCDE. (2023). Soutenir l'entrepreneuriat des personnes immigrées et des personnes en situation de handicap en Wallonie - Vers des politiques plus inclusives. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/fr/publications/reports/2023/04/soutenir-l-entrepreneuriat-des-personnes-immigrees-et-des-personnes-en-situation-de-handicap-en-wallonie_793a1922/5153e791-fr.pdf

OCDE/UE. (2022). Les entrepreneurs manquants 2022 : Politiques en faveur de l'entrepreneuriat inclusif et du travail indépendant. Éditions OCDE.

Ogbor, J. O. (2000). Mythicizing and reification in entrepreneurial discourse: Ideology-critique of entrepreneurial studies. *Journal of Management Studies*, 37(5), 605-635. <https://doi.org/10.1111/1467-6486.00196>

Orser, B. J., Elliott, C., & Leck, J. (2011). Feminist attributes and entrepreneurial identity. *Gender in Management: An International Journal*, 26(8), 561-589. <https://doi.org/10.1108/17542411111183884>

Paquet, G., Schrooten, V. et Simon, S. (2020). Réaliser et rédiger son mémoire en gestion. Syllabus. ICHEC, Bruxelles.

Paquin, F. (2021). L'entrepreneuriat féminin: du démarrage de l'entreprise à l'opération effective, quels facteurs expliquent l'aboutissement des démarches entrepreneuriales chez les femmes au Québec? Mémoire. <https://hdl.handle.net/1866/25621>

Ram, M., Jones, T., & Villares-Varela, M. (2017). Migrant entrepreneurship: Reflections on research and practice. *International Small Business Journal*, 35(1), 3-18. <https://doi.org/10.1177/0266242616678051>

Ramu, G. (2021). *Intersectionality and entrepreneurship: Understanding challenges faced by women entrepreneurs*. *Journal of Entrepreneurship and Innovation in Emerging Economies*, 7(1), 15-27.

Rath, J., & Swagerman, A. (2016). Promoting ethnic entrepreneurship in European cities: Sometimes ambitious, mostly absent, rarely acknowledged. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(1-2), 1-20.

Rea, A., & Wets, J. (2015). *Les nouvelles migrations. Un panorama mondial*. Bruxelles : De Boeck Supérieur.

Réseau Diane. (2025). Baromètre de l'entrepreneuriat féminin en Wallonie et à Bruxelles. <https://www.ucm.be/actualites/barometre-de-lentrepreneuriat-feminin-2025-la-preoccupante-baisse-de-revenus-des-femmes-qui-entreprennent>

RTBF. (2024). Devenir entrepreneur en étant migrant ? En Belgique, de multiples aides sont possibles. <https://www.rtb.be/article/devenir-entrepreneur-en-etant-migrant-en-belgique-de-multiples-aides-sont-possibles-11316815>

Seghers, A., Manigart, S., & Vanacker, T. (2012). The impact of human and social capital on entrepreneurs' knowledge of finance alternatives. *Journal of Small Business Management*, 50(1), 63-86. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2011.00344.x>

Sen, A. (1992). *Inequality Reexamined*, Oxford University Press.

Sen, A. (1999). *Development as freedom*, Oxford University Press.

Shinnar, R. S., Hsu, D. K., & Powell, B. C. (2019). Self-efficacy, entrepreneurial intentions, and gender: Assessing the impact of entrepreneurship education longitudinally. *International Journal of Management Education*, 17(3), 100308. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2019.100308>

SPF Economie. (13 février 2024a). Les travailleurs indépendants selon l'âge et l'origine. <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/pme-et-independants-en/entrepreneuriat-et-diversite/les-travailleurs-independants-1>

SPF Economie. (13 février 2024b). Les travailleurs indépendants selon la branche d'activité et l'origine. <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/pme-et-independants-en/entrepreneuriat-et-diversite/les-travailleurs-independants-4>

SPF Economie. (14 février 2024). Les travailleurs indépendants selon le niveau et le domaine d'études et l'origine. <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/pme-et-independants-en/entrepreneuriat-et-diversite/les-travailleurs-independants-2>

SPF Economie. (2022). *Entrepreneuriat et diversité : Une étude sur l'origine des travailleurs indépendants en Belgique*. 2ed. <https://economie.fgov.be/fr/file/6801243/download?token=olg9wkck>

SPF Economie. (7 octobre 2024a). *Entrepreneuriat féminin - Taux d'emploi et taux d'entrepreneuriat des femmes : comparaison internationale*. <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/pme-et-independants-en/entrepreneuriat-feminin/entrepreneuriat-feminin-taux-0>

SPF Economie. (7 octobre 2024b). *Profil des indépendantes*. <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/pme-et-independants-en/entrepreneuriat-feminin/profil-des-independantes>

SPF Economie. (8 mars 2023). Un tiers des entrepreneurs sont des femmes. <https://news.economie.fgov.be/223722-un-tiers-des-entrepreneurs-sont-des-femmes/>

SPF Economie. (8 octobre 2024). Entrepreneuriat féminin - par branche d'activité. <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/pme-et-independants-en/entrepreneuriat-feminin/entrepreneuriat-feminin-par>

SPF Economie. (9 mars 2023). Entreprises : Définitions et sources. <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/pme-et-independants-en/definitions-et-sources>

Statbel. (2025). Origine : 36% de la population belge est d'origine étrangère. <https://statbel.fgov.be/fr/themes/population/structure-de-la-population/origine>

Topping, K., & Kimmel, H. (1985). The risk-taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Proceedings*, 1985(1), 66-70.

UCM. (2017). Analyse de l'entrepreneuriat de la « diversité ethnique » en Région de Bruxelles-Capitale et des freins auxquels il est confronté, Bruxelles : UCM. <http://www.ucm.be/content/download/166484/3422231/file/UCM-entrepreneuriat-de-la-diversit%C3%A9-Bruxelles.pdf>

Van Campenhoudt, L., Marquet, J. et Quivy, R. (2017). Manuel de recherche en sciences sociales. 5ed. Dunod.

Vandercammen, M. et Gauthy-Sinéchal, M. (2014). Etudes de marchés : méthodes et outils. De Boeck.

Vial, V., & Richomme-Huet, K. (2021). Women entrepreneurs and access to finance: An analysis of the literature. *Small Business Economics*, 57(2), 1069-1085.

Vissak, T. et Zhang, X. (2014). Chinese immigrant entrepreneurs' involvement in internationalization and innovation: Three Canadian Cases. *Journal of International Entrepreneurship*, 12(2), 183-201. <https://doi.org/10.1007/s10843-014-0128-2>

Wilson, F., Kickul, J., & Marlino, D. (2007). Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 387-406. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00179.x>

Woman In Business. (2023). Baromètre de l'entrepreneuriat féminin 2023. <https://womeninbusiness.hub.brussels/content/uploads/2023/11/women-in-business-barometre-de-lentrepreneuriat-feminin-2023.pdf>

World Bank. (2023). Gender Data Portal: Financial Inclusion <https://datatopics.worldbank.org/gender/>

Zapata-Barrero, R., et Rezaei, S. (2019). Diaspora governance in times of uncertainty: *Migration Letters*, 16(3), 439-450.

Ziani, M., Roy-Prince, B., Pinget, N., Martin, H., Marquis, I. et Harvey, J.-F. (2020). Le syndrome de l'impoteur : de quoi s'agit-il et comment l'apprivoiser ? *Gestion*, . 45(1), 68-72. <https://doi.org/10.3917/riges.451.0068>.