

Haute Ecole
« ICHEC – ECAM – ISFSC »



Enseignement supérieur de type long de niveau universitaire

L'entrepreneuriat des femmes immigrées à Bruxelles : le rôle des politiques européennes dans l'intégration économique, avec un focus sur les femmes noires

Mémoire présenté par :
Emili ILIEVA

Pour l'obtention du diplôme de :
Master en sciences commerciales

Année académique **2024-2025**

Promotrice :
Dr.Ruba SALEH

Boulevard Brand Whitlock 6 - 1150 Bruxelles

Haute Ecole
« ICHEC – ECAM – ISFSC »



Enseignement supérieur de type long de niveau universitaire

L'entrepreneuriat des femmes immigrées à Bruxelles : le rôle des politiques européennes dans l'intégration économique, avec un focus sur les femmes noires

Mémoire présenté par :
Emili ILIEVA

Pour l'obtention du diplôme de :
Master en sciences commerciales

Année académique **2024-2025**

Promotrice :
Dr.Ruba SALEH

Remerciements

Je tiens à exprimer ma profonde gratitude à toutes les personnes qui m'ont accompagnée dans la réalisation de ce mémoire.

Avant tout, je remercie chaleureusement ma promotrice de mémoire, Ruba Saleh, pour son accompagnement bienveillant, ses conseils précieux et sa rigueur tout au long de ce travail. Son expertise et ses retours constructifs ont été déterminants dans la structuration et l'approfondissement de ma réflexion.

Je souhaite également adresser un remerciement tout particulier à mon fiancé, pour son soutien constant, son écoute et ses encouragements dans les moments de doute. Sa présence à mes côtés a été précieuse tout au long de ce parcours.

Je remercie du fond du cœur toutes les femmes entrepreneures immigrées qui ont accepté de me confier leurs récits. Ce fut un réel privilège de pouvoir écouter leurs histoires, empreintes de courage, de résilience et d'inspiration. Grâce à leur confiance et à leur sincérité, ce mémoire a pu prendre vie. Je leur adresse toute ma force et mon admiration pour les combats qu'elles mènent au quotidien.

Un remerciement tout particulier à Madame Loubna Azghoud pour le temps qu'elle m'a consacré et pour la richesse de son témoignage. Sa vision engagée et éclairée a apporté une perspective précieuse à mon travail.

Je remercie également l'équipe pédagogique de l'ICHEC Brussels Management School pour l'ensemble des enseignements reçus durant ces années de formation.

Enfin, merci à toutes celles et ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à ce mémoire et m'ont soutenue tout au long de cette belle aventure.

À toutes et tous, merci.

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

« Je soussigné, ILIEVA, Emili, Master 1, déclare par la présente que le travail ci-joint respecte les règles de référencement des sources reprises dans le règlement des études en signé lors de mon inscription à l'ICHEC (respect de la norme APA concernant le référencement dans le texte, la bibliographie, etc.) ; que ce travail est l'aboutissement d'une démarche entièrement personnelle; qu'il ne contient pas de contenus produits par une intelligence artificielle sans y faire explicitement référence. Par ma signature, je certifie sur l'honneur avoir pris connaissance des documents précités et que le travail présenté est original et exempt de tout emprunt à un tiers non-cité correctement. »

Date : 19/05/2025

Signature :

A handwritten signature in black ink that reads "Emili". The signature is written in a cursive style with a loop at the end of the word.

Je soussignée, ILIEVA Emili, 180298 déclare sur l'honneur les éléments suivants concernant l'utilisation des intelligences artificielles (IA) dans mon mémoire :

Type d'assistance		Case à cocher
Aucune assistance	J'ai rédigé l'intégralité de mon travail sans avoir eu recours à un outil d'IA générative.	
Assistance avant la rédaction	J'ai utilisé l'IA comme un outil (ou moteur) de recherche afin d'explorer une thématique et de repérer des sources et contenus pertinents.	X
Assistance à l'élaboration d'un texte	J'ai créé un contenu que j'ai ensuite soumis à une IA, qui m'a aidé à formuler et à développer mon texte en me fournissant des suggestions.	X
	J'ai généré du contenu à l'aide d'une IA, que j'ai ensuite retravaillé et intégré à mon travail.	
	Certains parties ou passages de mon travail/mémoire ont été entièrement été générés par une IA, sans contribution originale de ma part.	
Assistance pour la révision du texte	J'ai utilisé un outil d'IA générative pour corriger l'orthographe, la grammaire et la syntaxe de mon texte.	X
	J'ai utilisé l'IA pour reformuler ou réécrire des parties de mon texte.	X
Assistance à la traduction	J'ai utilisé l'IA à des fins de traduction pour un texte que je n'ai pas inclus dans mon travail.	
	J'ai également sollicité l'IA pour traduire un texte que j'ai intégré dans mon mémoire.	X
Assistance à la réalisation de visuels	J'ai utilisé une IA afin d'élaborer des visuel, graphiques ou images.	
Autres usages		

Je m'engage à respecter ces déclarations et à fournir toute information supplémentaire requise concernant l'utilisation des IA dans mon mémoire, à savoir :

J'ai mis en annexe les questions posées à l'IA et je suis en mesure de restituer les questions posées et les réponses obtenues de l'IA. Je peux également expliquer quel type d'assistance j'ai utilisé et dans quel but.

Fait à Bruxelles, le 19 mai 2025

Signature : ILIEVA Emili, 180298

Table des matières

<i>Introduction générale</i>	1
<i>Partie I : Revue de la littérature</i>	2
1. L'entrepreneuriat	2
1.1 <i>Les grands courants théoriques de l'entrepreneuriat</i>	6
1.2 <i>Richard Cantillon</i>	7
1.3 <i>Jean-Baptiste Say</i>	7
1.4 <i>Joseph Aloïs Schumpeter</i>	8
1.5 <i>Les perspectives théoriques</i>	9
1.6 <i>Les perspectives empiriques</i>	11
2. L'entrepreneuriat féminin	12
2.1 <i>Origines et définitions de l'entrepreneuriat féminin</i>	14
2.2 <i>Mutations sociales et émergence du leadership féminin</i>	15
2.3 <i>Le potentiel économique des femmes entrepreneures</i>	18
2.4 <i>Les enjeux théoriques et socio-économiques de l'entrepreneuriat féminin</i>	20
2.5 <i>Les obstacles rencontrés par les femmes entrepreneures</i>	22
2.5.1 <i>Les obstacles économiques et structurels</i>	22
2.5.2 <i>Discriminations dans l'accès au financement</i>	23
2.5.3 <i>Accès limités aux réseaux professionnels</i>	25
2.5.4 <i>La charge mentale et le rôle familial</i>	26
2.6 <i>Les motivations entrepreneuriales féminines</i>	28
3. Les politiques publiques et gouvernementales	30
3.1 <i>Comparaison des dynamiques belges avec d'autres pays européens</i>	33
3.2 <i>Spécificités belges en matière de politiques publiques</i>	33
3.3 <i>Comparaisons internationales</i>	34
3.3.1 <i>Royaume-Uni</i>	34
3.3.2 <i>France</i>	34
3.3.3 <i>Allemagne</i>	34
3.3.4 <i>Italie</i>	35
4. L'entrepreneuriat des femmes immigrées	36
4.1 <i>Obstacles des femmes immigrées entrepreneures</i>	36
4.2 <i>Statistiques sur l'entrepreneuriat féminin et des femmes immigrées en Belgique</i>	37

4.3	<i>Les motivations des femmes immigrées entrepreneures</i>	38
4.4	<i>Obstacles et freins rencontrés</i>	39
4.5	<i>Analyse PESTEL de la Région de Bruxelles-Capitale</i>	39
5.	<i>Les politiques de l'Union européenne en faveur de l'entrepreneuriat féminin et des femmes immigrées entrepreneures</i>	44
5.1	<i>Des cadres européens pour encourager l'entrepreneuriat féminin</i>	44
5.2	<i>Programmes européens destinés aux femmes immigrées entrepreneures</i>	46
<i>Partie II : méthodologie</i>		48
1.	<i>Introduction de la méthodologie</i>	48
2.	<i>Choix du design de recherche</i>	48
3.	<i>Méthode de collecte des données</i>	49
3.1	<i>Observer quoi ?</i>	49
3.2	<i>Construction du guide d'entretien</i>	49
3.3	<i>Observer qui ?</i>	50
3.4	<i>Période et zone d'observation</i>	50
4.	<i>Description de l'échantillon</i>	51
5.	<i>Méthode d'analyse des données</i>	52
6.	<i>Aspects éthiques et limites méthodologiques</i>	53
6.1	<i>Considérations éthiques</i>	53
6.2	<i>Limites méthodologiques</i>	53
<i>Partie III : Présentation et analyse des données</i>		55
1.	<i>Typologie des motivations entrepreneuriales</i>	55
1.1	<i>Entrepreneuriat par vocation</i>	56
1.2	<i>Entrepreneuriat par reconversion</i>	57
1.3	<i>Entrepreneuriat par nécessité</i>	58
1.4	<i>Entrepreneuriat à visée sociale ou communautaire</i>	59
2.	<i>Obstacles rencontrés dans le parcours entrepreneurial</i>	60
2.1	<i>Obstacles socio-économiques</i>	60
2.1.1	<i>Accès au financement</i>	60
2.1.2	<i>La charge mentale et familiale</i>	61
2.1.3	<i>Absence ou faiblesse des réseaux professionnels</i>	63
2.2	<i>Obstacles structurels</i>	64
2.2.1	<i>La complexité administrative</i>	64
2.2.2	<i>Accès dispersé à l'information</i>	64

2.2.3	<i>Discriminations et stigmatisations</i>	65
2.3	<i>Obstacles psychologiques ou symboliques</i>	67
2.4	<i>Diversité des parcours : des trajectoires sans obstacles majeurs</i>	68
3.	<i>Formes de soutien mobilisées dans le parcours entrepreneurial</i>	69
3.1	<i>Soutiens institutionnels et publics</i>	69
3.1.1	<i>Limites perçues</i>	69
3.2	<i>Le soutien personnel et communautaire</i>	70
3.3	<i>L'auto-soutien et les parcours solitaires</i>	71
4.	<i>Représentations et effets des politiques européennes</i>	72
4.1	<i>Une faible visibilité des politiques européennes</i>	72
4.1.2	<i>Une reconnaissance de l'impact pour celles qui ont pu en bénéficier</i>	73
5.	<i>L'intégration économique</i>	74
5.1	<i>Entre reconnaissance et sentiment d'appartenance</i>	74
5.2	<i>Une reconnaissance partielle ou conditionnelle</i>	75
5.3	<i>Le rejet, les désillusions et le recul critique</i>	75
6.	<i>Un regard institutionnel : le témoignage de Loubna Azghoud</i>	76
6.1	<i>Une portée européenne limitée à Bruxelles</i>	77
6.2	<i>Une absence de ciblage pour les femmes issues de l'immigration</i>	78
6.3	<i>Un appel à territorialiser l'action européenne</i>	78
6.4	<i>L'entrepreneuriat comme levier d'émancipation</i>	79
7.	<i>Conclusion</i>	80
PARTIE IV : Discussion, limites et recommandations		81
1.	<i>Discussion critique</i>	81
2.	<i>Limite de la recherche</i>	82
3.	<i>Recommandations managériales et institutionnelles</i>	82
3.1	<i>Simplifier l'accès aux dispositifs et améliorer leur lisibilité</i>	82
3.2	<i>Renforcer le rôle des structures intermédiaires de terrain</i>	83
3.3	<i>Adapter les critères d'éligibilité aux parcours non conventionnels</i>	83
3.4	<i>Repenser la communication autour des dispositifs</i>	84
3.5	<i>Former les opérateurs à l'inclusion et à l'intersectionnalité</i>	84
CONCLUSION GÉNÉRALE		85
Bibliographie		87

Introduction générale

Depuis plusieurs décennies, l'inclusion économique des publics minorisés est devenue une priorité croissante des politiques européennes. L'entrepreneuriat y est souvent présenté comme un levier stratégique d'intégration, d'autonomisation et de développement. Parmi les publics concernés, les femmes issues de l'immigration occupent une position singulière : situées à l'intersection de multiples rapports de pouvoir (genre, origine, classe sociale), elles cumulent les obstacles, mais incarnent aussi des actrices économiques porteuses d'initiatives innovantes, sociales et résilientes.

En Belgique, et plus particulièrement à Bruxelles, les dispositifs de soutien à l'entrepreneuriat se sont multipliés, en partie grâce à des programmes cofinancés par l'Union européenne. Ces politiques affichent une volonté d'inclusion, mais peu d'études ont analysé de manière approfondie la manière dont elles sont perçues, mobilisées — ou au contraire ignorées — par les premières concernées.

Dès lors, une question centrale émerge : **comment les politiques de l'Union européenne ont-elles soutenu l'entrepreneuriat des femmes immigrées en Belgique et dans quelle mesure ces initiatives ont-elles contribué efficacement à leur intégration économique ?**

Pour répondre à cette problématique, ce mémoire adopte une approche qualitative compréhensive. Il s'appuie sur seize entretiens semi-directifs menés auprès de femmes immigrées résidant en Belgique, engagées dans une activité entrepreneuriale ou en phase de création, ainsi que sur un entretien expert réalisé avec une actrice politique bruxelloise.

Ce choix méthodologique vise à faire émerger les représentations, les motivations, les freins rencontrés, mais aussi les stratégies d'adaptation ou de contournement déployées par ces femmes. L'objectif est d'analyser les écarts entre les discours institutionnels et les réalités vécues, tout en mettant en lumière les logiques sociales qui structurent leurs trajectoires.

L'objectif de ce mémoire est double. Il s'agit, d'une part, de proposer une analyse rigoureuse de la manière dont les politiques européennes touchent — ou non — les femmes immigrées entrepreneures en Belgique, et rendre visibles les récits, les initiatives et les apports de ces femmes, souvent absents des représentations dominantes de l'économie.

La structure s'articule en six chapitres. Le premier chapitre présente une revue de la littérature centrée sur les principales théories de l'entrepreneuriat, et de l'entrepreneuriat féminin. Le deuxième explicite la méthodologie adoptée, le choix du terrain, ainsi que les techniques de collecte et d'analyse des données. Le troisième propose une analyse détaillée des résultats empiriques. Le quatrième les discute à la lumière du cadre théorique. Le cinquième formule des recommandations managériales. Enfin, le sixième chapitre conclut la recherche en récapitulant les apports et en ouvrant sur de futures pistes.

Ce travail entend ainsi contribuer à une meilleure compréhension des conditions concrètes d'intégration économique des femmes immigrées à travers l'entrepreneuriat, et à nourrir une réflexion critique sur les modalités actuelles de soutien institutionnel, en particulier dans le cadre des politiques européennes.

Partie I : Revue de la littérature

1. L'entrepreneuriat

Le terme « entrepreneur » trouve son origine au XIII^e siècle, sous la forme « entreprenneur », qui signifie « homme entreprenant » (Académie française, s.d.).

Du point de vue étymologique, le mot « entrepreneur » est dérivé du verbe français *entreprendre*, composé de « entre » (du latin *inter*, signifiant « entre ») et « prendre » (du latin *prehendere*, signifiant « prendre »). Cette décomposition renforce l'idée d'un individu qui s'interpose ou prend l'initiative entre diverses parties (Lerner, 2009).

Toutefois, la signification du terme a progressivement évolué au fil du temps. Le terme a acquis sa signification actuelle — celle d'un acteur économique créateur de valeur — au cours du XVII^e siècle (Vérin, 1982, cité dans Fillion, 1997). Bien que le terme ait été utilisé antérieurement, c'est avec les travaux de Cantillon, puis de Say qu'il acquiert une signification plus précise, notamment lié à la prise de risque et à l'innovation. Cantillon fut le premier à développer une vision claire de la fonction entrepreneuriale (Fillion, 1997).

Comme le souligne Mark Casson (2003), « *la partie la plus difficile de l'étude de l'entrepreneuriat est de définir qui est un entrepreneur et ce qu'il est* » (Casson, 2003, p. 1, traduction personnelle). Cette complexité découle de l'existence de multiples perspectives théoriques et des différents cadres d'analyse. En effet, les concepts d'entrepreneuriat et d'entrepreneur ont été interprétés de multiples manières, témoignant de la pluralité disciplinaire qui les entoure (Fillion, 1997).

Pour Casson (2003), l'entrepreneur se distingue par sa capacité à prendre des décisions éclairées dans des contextes marqués par l'incertitude. Autrement dit, l'entrepreneur est celui qui, grâce à une perception particulière de la réalité ou à la possession d'une information exclusive, parvient à mobiliser des ressources rares de manière plus efficace que les autres acteurs. Cette aptitude à capter et analyser l'information de manière originale donne à l'entrepreneur le pouvoir d'innover dans la réorganisation des ressources actuelles, dans le but d'en améliorer l'efficacité (Casson, 2003).

Néanmoins, la réallocation de ces ressources entraîne des frais supplémentaires associés à la recherche d'informations, à la communication et à la négociation. C'est ainsi que l'entrepreneur joue un rôle essentiel en assumant ces coûts dans l'optique d'en tirer une valeur économique (Casson, 2003). L'auteur insiste également sur le fait que, dans un système de marché, le rôle de l'entrepreneur est essentiel pour dynamiser l'économie. D'une part, il identifie des opportunités souvent liées à l'apparition de nouvelles informations telles que les inventions, les découvertes, les avancées technologiques ou réglementaires et d'autre part, il s'adapte aux mises à jour d'informations préexistantes, comme lorsque la demande ou l'offre fluctue brusquement (Casson, 2003). Deux types d'acteurs peuvent ainsi être distingués.

D'une part, un entrepreneur peut être décrit comme un planificateur actif, qui prend des décisions stratégiques délibérées, et d'autre part, les planificateurs passifs, qui laissent les événements décider à leur place. Dans les deux cas, c'est spécifiquement le choix délibéré de « *réviser un plan* » ou de « *changer de trajectoire* » qui caractérise la démarche entrepreneuriale (Casson, 2003).

Par conséquent, l'entrepreneur se distingue par sa capacité à repérer et à mettre en œuvre de nouvelles combinaisons de moyens de production, de services ou encore de méthodes de distribution. Cependant, cette réallocation nécessite de couvrir les coûts liés à l'information, à la communication et

aux négociations. En réalité, c'est en prenant en charge ces dépenses et en réussissant à les transformer en profits que l'entrepreneur joue un rôle crucial dans les économies de marché (Casson, 2003).

Jean-Baptiste Say (2011 [1803]), quant à lui, insiste sur le rôle de l'entrepreneur en tant qu'organisateur des facteurs de production (terre, travail, capital) et créateur de richesses pour la société (Laurent, 1989 ; Bruyat, 1993). Loin de se limiter à l'investissement de capitaux, l'entrepreneur agit comme un gestionnaire et un coordinateur, s'efforçant d'optimiser l'usage des ressources disponibles.

Léon Walras reconnaît également la spécificité de l'entrepreneur, distinct des détenteurs de capital, de terre ou de travail. Toutefois, dans sa théorie de l'équilibre général, l'entrepreneur n'est qu'un agent de coordination, qui ne génère ni profit ni perte en situation d'équilibre (Walras, 1874, cité dans Laurent, 1989). Ainsi, le rôle devient alors mécanique, et la dimension dynamique de l'entrepreneuriat s'estompe.

Enfin, Joseph Schumpeter (1935, cité dans Laurent, 1989) rompt avec cette approche statique et propose une vision radicalement innovante de l'entrepreneur. Ce dernier est, selon lui, l'initiateur de « *nouvelles combinaisons* » : nouveaux produits, nouvelles méthodes, nouveaux marchés, nouvelles sources de matières premières ou nouvelles formes d'organisation. Loin d'être un simple gestionnaire, l'entrepreneur schumpétérien est un agent de rupture, porteur de changement et d'innovation.

Contrairement aux théories classiques qui privilégient l'équilibre et la stabilité, Schumpeter propose une vision dynamique du capitalisme, basée sur un principe de changement constant.

Selon lui, l'entrepreneur ne se résume pas à être un gestionnaire, il est plutôt un acteur essentiel du changement, vecteur d'innovations qui modifient l'ordre établi (Bruyat, 1993).

Par conséquent, l'entrepreneur schumpétérien ne se contente pas de gérer une entreprise existante : il transforme son secteur d'activité en introduisant de nouveaux produits, en révisant les méthodes de production, en s'attaquant à des nouveaux marchés ou encore en réorganisant la chaîne de valeur. Il agit donc comme un véritable agent de rupture, apportant une nouvelle valeur à la société tout en perturbant les équilibres économiques préexistants (Bruyat, 1993).

C'est ainsi qu'il introduit la célèbre notion de « destruction créatrice », qui stipule que l'innovation, stimulée par l'entrepreneur, élimine les anciennes structures afin de favoriser l'émergence de nouvelles dynamiques économiques (Bruyat, 1993).

Cela permet de rétablir la position centrale de l'entrepreneur : celle d'un agent de rupture, moteur d'innovations qui bouleversent les équilibres établis.

Les travaux de Schumpeter ont influencé d'autres chercheurs, qui ont poursuivi leurs études sur le phénomène entrepreneurial. Parmi eux, Frank Knight (1921), qui distingue le risque — mesurable et assurable — de l'incertitude, imprévisible et non assurable.

Dans cette perspective, l'entrepreneur est celui qui accepte de naviguer dans l'incertitude, sans aucune garantie de réussite, et qui est récompensé par le profit pour avoir pris en charge cette incertitude (Knight, 1921, cité dans Laurent, 1989).

Casson (2003) et Knight (1921) abordent tous deux la question de l'incertitude, mais alors que Knight distingue entre risque et incertitude, Casson met l'accent sur le discernement dans la prise de décision, soulignant l'importance de la capacité à identifier et exploiter des opportunités dans un environnement marqué par l'imprévisibilité.

Quant à Israel Kirzner, il perçoit l'entrepreneur comme un dénichéur d'opportunités de profit dans un environnement commercial en perpétuelle mutation. Peter Drucker et William Gartner mettent chacun en avant l'importance de l'innovation dans la structure organisationnelle et la variété des profils d'entrepreneurs (cités dans Bruyat, 1993). Ces méthodes ont permis d'enrichir l'interprétation moderne de l'entrepreneuriat en tant que processus complexe d'innovation, de prise de décision et de création de valeur dans un contexte instable et évolutif (Bruyat, 1993).

L'analyse de l'entrepreneuriat est historiquement dominée par deux approches classiques. La première, dite fonctionnelle, souligne le rôle économique de l'entrepreneur dans la création de valeur, d'innovation et du progrès. On considère l'entrepreneur comme un acteur crucial de la dynamique économique, chargé de modifier les structures existantes en introduisant des « *nouvelles combinaisons* » (Bruyat, 1993).

La seconde approche, de nature psychologique, vise à identifier les traits personnels des entrepreneurs. Elle fait appel à des notions telles que le besoin d'accomplissement, théorisé par David McClelland, qui pousse les individus à se fixer des objectifs ambitieux et à relever des défis. Elle évoque également la tendance à prendre des risques et le souhait d'indépendance.

Toutefois, les recherches empiriques n'ont jamais permis de définir un profil psychologique unique de l'entrepreneur, ce qui limite la portée explicative de cette perspective (Bruyat, 1993 ; Fillion, 1997).

En outre, l'approche psychologique souligne également certaines caractéristiques tels que « l'auto-efficacité » (*self-efficacy*), c'est-à-dire la capacité de l'individu à utiliser ses aptitudes et ressources personnelles pour atteindre ses objectifs, malgré les incertitudes. Ainsi, l'entrepreneur se caractérise par sa confiance en sa capacité à concrétiser une intention en action, ce qui renforce son autonomie dans le processus de prise de décision et la gestion des risques (Bruyat, 1993).

Michael Coster et Hugues Sylvestre (cités par Bruyat, 1993) mettent en lumière le rôle de cette croyance dans le processus décisionnel et la gestion des risques. Un autre élément crucial est l'orientation vers l'aventure (*venture-oriented*), qui reflète un désir de s'éloigner des standards établis pour découvrir de nouvelles opportunités. Cette approche nécessite une forte capacité de résistance aux incertitudes et aux restrictions du marché (Bruyat, 1993).

Jusqu'à la fin des années 1990, le domaine de l'entrepreneuriat était essentiellement organisé autour de deux disciplines majeures. D'une part, les économistes se sont penchés sur la fonction de l'entrepreneur dans la dynamique économique, le considérant comme un intervenant clé de la coordination et de l'innovation. D'autre part, des psychologues et spécialistes des sciences de gestion se sont penchés sur les traits de personnalité susceptibles d'expliquer pourquoi certaines personnes décident de se lancer dans l'entrepreneuriat (Bruyat, 1993).

Peu à peu, une perspective plus globale émerge, où l'entrepreneuriat est perçu comme un processus d'apprentissage en constante évolution, influencé par les expériences individuelles, les interactions sociales et le cadre environnemental. L'entrepreneur se construit ainsi progressivement, en renforçant ses aptitudes, son identité et sa posture au fil des événements (Bruyat, 1993). Au tournant des XIX^e et XX^e siècles, les économistes de l'école autrichienne — notamment Carl Menger, Ludwig von Mises et Friedrich Hayek — approfondissent cette pensée en mettant l'accent sur l'importance de l'information dans l'action entrepreneuriale.

Bruyat (1993) décrit l'entrepreneur comme une personne capable de décoder les indicateurs du marché, d'anticiper les changements économiques et de détecter des opportunités encore invisibles pour d'autres.

Toutefois, ce rôle n'a pas toujours été reconnu. Les modèles néoclassiques du XX^e siècle, axés sur l'optimisation rationnelle dans un contexte de concurrence parfaite, ont longtemps marginalisé la figure de l'entrepreneur. Cette perspective considère l'entreprise essentiellement comme une entité visant à optimiser ses bénéfices à partir de données externes, négligeant ainsi l'examen du rôle décisionnel et subjectif de l'entrepreneur (Bruyat, 1993).

Ainsi, le système éducatif a la possibilité d'assumer un rôle crucial dans l'épanouissement de l'esprit entrepreneurial. Outre l'enseignement de connaissances théoriques, il peut aussi favoriser l'esprit d'initiative en offrant des directives méthodologiques, des mises en situation concrètes et des espaces d'expérimentation. Cette méthode donne l'occasion aux futurs entrepreneurs d'améliorer simultanément leurs compétences techniques et leur perception de l'efficacité personnelle (*self-efficacy*), élément crucial pour renforcer la confiance dans leur capacité à agir dans l'incertitude (Bruyat, 1993).

En fin de compte, le leadership est aussi un élément crucial pour réussir dans l'entrepreneuriat. Au-delà du simple rôle de gestionnaire, l'entrepreneur joue le rôle de dirigeant de projet, en mesure d'aligner les ressources humaines sur une vision commune, de donner du sens à l'action collective, et de soutenir l'engagement de son équipe. Cette aptitude à rassembler autour d'un projet favorise l'engagement, la solidarité et le dynamisme entrepreneurial du groupe (Bruyat, 1993).

De plus, la réussite d'un projet entrepreneurial repose également sur la mise en place d'une structure organisationnelle cohérente capable de créer et de saisir de la valeur. Cela requiert une administration efficiente des ressources disponibles — humaines, techniques, financières — ainsi qu'une coordination des différentes logiques susceptibles de coexister au sein d'un même projet : logiques économiques, personnelles, institutionnelles ou stratégiques (Bruyat, 1993).

De ce fait, l'entrepreneur doit naviguer entre ces logiques souvent à la fois convergentes et contradictoires pour assurer la durabilité de l'entreprise dans un environnement instable et constamment en évolution.

Comme le souligne Bruyat (1993) : « *l'apprentissage est présent tout au long du processus de création, mais il se situe dans un contexte évolutif [...]. L'apprentissage s'effectue sur le terrain, en agissant (apprentissage incident) [...] particulièrement important durant les premières années de la vie de l'entreprise* » (Bruyat, 1993, p.353, traduction personnelle).

La création d'entreprise répond généralement à deux buts : favoriser le développement économique et permettre à un individu de réaliser son projet de vie, où l'entrepreneur aspire à se positionner solidement en tant que leader. Cette interaction entre la création de valeur économique et la réalisation personnelle implique un processus d'apprentissage évolutif, au cours duquel le créateur façonne progressivement son rôle et sa posture dans le projet entrepreneurial (Bruyat, 1993).

De nos jours, l'entrepreneuriat ne se limite plus à une approche purement économique axée sur les marchés et la rentabilité financière. Les recherches récentes mettent de plus en plus l'accent sur les éléments psychosociaux et environnementaux qui influencent le développement de l'intention et des aptitudes entrepreneuriales.

En effet, selon Bruyat (1993), la création d'une entreprise est un processus d'apprentissage complexe où les connaissances, compétences et comportements évoluent au fil de l'expérience et des échanges avec l'environnement. Cela implique que l'on devient entrepreneur au fil du temps, plutôt que de l'être par nature.

Confronté à la multitude d'approches et de contextes, Filion (2008) suggère une définition qui comprend six composantes essentielles de l'entrepreneuriat : (1) l'innovation, (2) la reconnaissance des opportunités, (3) la gestion du risque modéré, (4) l'action, (5) l'utilisation efficace des ressources et (6) la création de valeur ajoutée.

D'après lui, ces éléments forment le socle commun de toute démarche entrepreneuriale, indépendamment du domaine ou de la catégorie d'entrepreneur.

Enfin, l'auteur met l'accent sur la nature pluridisciplinaire et subjective de la notion d'entrepreneur, qui fluctue en fonction du domaine d'étude, de la culture et de la perspective du chercheur. Il soutient une vision évolutive et ouverte du concept, soulignant qu'il n'y a pas de définition unique et correcte, mais plutôt diverses perspectives à articuler en fonction des exigences spécifiques de chaque recherche (Filion, 1997).

1.1 Les grands courants théoriques de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat, riche de multiples interprétations, se manifeste à travers la diversité de ses définitions. D'après Naudé (2013), on peut les classer en trois catégories principales.

La première, dite comportementale, se concentre sur les traits personnels des entrepreneurs et privilégie des attributs tels que la prise de risque, l'identification d'opportunités et la capacité d'innovation. La seconde, appelée occupationnelle, différencie l'entrepreneuriat des autres types d'activités professionnelles en se focalisant sur le travail indépendant et les particularités du rôle entrepreneurial.

Pour finir, la troisième catégorie regroupe les définitions de synthèse, qui ont pour but de fusionner les éléments comportementaux et professionnels dans une approche plus globale du phénomène entrepreneurial (Naudé, 2013).

On retrouve aussi cette classification dans les études de Cunningham et Lischeron (1991), qui identifient différentes représentations de l'entrepreneur dans les discours académiques.

Selon ces auteurs, l'entrepreneur est souvent associé à des caractéristiques telles que la créativité, l'indépendance, la confiance en soi, l'éthique, le leadership, l'intelligence ou même la notoriété.

On le perçoit comme une personne dynamique, tenace, inventive, capable d'assumer des risques et de mobiliser des ressources pour générer de la valeur (Cunningham & Lischeron, 1991).

Pour mener à bien cette analyse, il est essentiel de revenir sur les fondements théoriques qui ont façonné la compréhension du rôle entrepreneurial au fil du temps.

Pour ce faire, cette thèse s'appuie sur les contributions de trois figures majeures de l'histoire de la pensée économique : Richard Cantillon, Jean-Baptiste Say et Joseph Aloïs Schumpeter. Chacun d'eux offre une perspective distincte sur le rôle de l'entrepreneur.

1.2 Richard Cantillon

Richard Cantillon (1680–1734) est un économiste irlandais-français considéré comme l'un des premiers auteurs à avoir clairement défini le concept d'entrepreneur (Filion, 2008 ; Śledzik, 2013). Actif en tant que banquier, commerçant et investisseur, il est principalement connu pour son ouvrage, paru après sa mort, intitulé : « *Essai sur la nature du commerce en général* » (1755), dans lequel il présente l'entrepreneur comme un acteur clé de l'économie de marché, responsable de prendre en charge l'incertitude qui accompagne toute activité économique.

Joseph Aloïs Schumpeter soulignait déjà cette importance : « *Cantillon avait une conception claire de la fonction de l'entrepreneur [...] personne avant Cantillon ne l'avait formulée aussi complètement. Et c'est peut-être grâce à lui que les économistes français [...] n'ont jamais perdu de vue la fonction entrepreneuriale et son importance centrale* » (Schumpeter, 1954, cité dans Filion, 2008, p. 3, traduction personnelle).

Dans la théorie de Cantillon, le risque est considéré comme un élément fondamental du profil entrepreneurial. Selon cette approche, l'entrepreneur se distingue par sa capacité à gérer l'incertitude liée aux écarts possibles entre le coût des ressources et leur prix de revente, assumant ainsi le risque des fluctuations du marché. (Cantillon, 2011 [1755]).

Cette vision souligne une différence essentielle entre les personnes à revenu fixe, comme les employés, et celles à revenu variable, comme les entrepreneurs, qui sont contraints de modifier constamment leurs choix en fonction des conditions évolutives du marché (Filion, 2008).

Dans cette perspective, Cantillon décrit l'entrepreneur comme un acteur rationnel, responsable de prévoir et de supporter les risques liés à l'incertitude du marché (Cantillon, 2011 [1755]). Cette dimension de la gestion des risques a largement étendu son domaine d'application au-delà du milieu académique, influençant les pratiques de gestion contemporaines.

Néanmoins, bien que la théorie de Cantillon reste fondamentale, elle peut être jugée limitée dans sa capacité à saisir les dynamiques plus complexes ou non strictement économiques de l'entrepreneuriat contemporain, comme les facteurs sociaux ou culturels propres aux femmes immigrées entrepreneures.

1.3 Jean-Baptiste Say

Jean-Baptiste Say (1767–1832), écrivain, homme d'affaires et économiste français, est reconnu comme l'un des principaux penseurs classiques de l'économie politique. Il a joué un rôle déterminant dans la définition du concept d'entrepreneur en tant qu'acteur économique indépendant et générateur de valeur (Filion, 2008, & Śledzik, 2013).

Pour Say, l'entrepreneur est celui qui met à profit ses compétences et son savoir pour orchestrer les processus de production, tout en jouant le rôle d'intermédiaire entre les éléments de production et les collaborateurs engagés.

Pour lui, l'entrepreneur est un acteur qui fusionne les facteurs de production — travail, capital et ressources naturelles — afin de créer de la richesse, en s'adaptant à la demande et aux opportunités du marché (Filion, 2008).

Dans son ouvrage intitulé « *Traité d'économie politique* » (1803), Say (1767–1832), attribue à l'entrepreneur un rôle central dans la dynamique de production. Pour Say, l'entrepreneur occupe une

fonction d'organisation, visant à coordonner efficacement les facteurs de production afin de répondre à la demande économique.

Plutôt que d'être uniquement une figure financière, Say insiste sur les compétences, le jugement et l'organisation dont doit faire preuve l'entrepreneur pour répondre aux besoins de la société (Say, 1803, cité dans Laurent, 1989 ; Fillion, 2008 ; Śledzik, 2013).

Pour lui, l'entrepreneur ne se limite pas à fournir un capital : il fait preuve d'indépendance, prévoit les tendances du marché et prend en charge les risques associés à l'incertitude économique.

Grâce à son intervention, il se transforme en catalyseur d'innovation, capable de générer de la valeur en mettant en place de nouvelles méthodes de production, d'organisation ou de distribution.

Cette perspective rejoint l'héritage théorique de Richard Cantillon, tout en approfondissant la place du savoir, de l'initiative individuelle et de la gestion du risque dans l'activité entrepreneuriale (Laurent, 1989 ; Fillion, 2008 ; Śledzik, 2013).

1.4 Joseph Aloïs Schumpeter

Joseph Aloïs Schumpeter est un économiste et universitaire reconnu comme l'un des penseurs majeurs et un pionnier dans le champ de la théorie entrepreneuriale. Il est particulièrement associé à la notion d'innovation et au concept de destruction créatrice, considérés comme essentiels à l'analyse du développement économique et de la dynamique du capitalisme.

Parmi ses travaux notables figurent « *Théorie de l'évolution économique* » et « *Capitalisme, socialisme et démocratie* » (Lakomski-Laguerre, 2006).

Pour lui, l'entrepreneur est un innovateur, c'est-à-dire un individu qui réalise des « *nouvelles combinaisons* » — nouveaux produits, nouvelles méthodes de production, nouveaux marchés, nouvelles matières premières, ou nouvelles formes d'organisation — qui bouleversent l'ordre économique établi.

Dans son ouvrage « *The Theory of Economic Development* », Schumpeter (1911/2008, cité par Croitoru, 2012) souligne que l'entrepreneur ne se limite pas à la gestion ou à l'administration : il est un acteur du changement. Grâce à son initiative, il propulse l'économie en dehors de son équilibre statique (le « *flux circulaire* ») pour l'insérer dans un processus dynamique de développement, marqué par des ruptures et des sauts qualitatifs.

Cette dynamique se base sur l'action de créer une « *combinaison innovante* » des facteurs de production, ce qui stimule l'innovation. C'est par cette démarche que l'économie progresse, sans dépendre de facteurs extérieurs. Ainsi, dans tout système capitaliste, le rôle de l'entrepreneur devient donc central (Schumpeter, 1935, cité dans Laurent, 1989 ; Śledzik, 2013).

Dans ses premiers écrits, généralement regroupés sous l'appellation de « *Schumpeter I* » (Langlois, 2002), l'auteur met l'accent sur la fonction primordiale de l'entrepreneur en tant que déclencheur de nouvelles combinaisons de production.

Le premier modèle, présenté dans « *The Theory of Economic Development* » (Schumpeter, 1911/2008, cité par Croitoru, 2012), met en avant l'entrepreneur individuel comme source principale de l'innovation et moteur de la destruction créatrice. Le second, tirée de « *Capitalism, Socialism and Democracy* » (Schumpeter, 2003 [1942]), insiste sur le rôle croissant des grandes entreprises bureaucratées, où l'innovation devient routinière et institutionnalisée.

Cette figure montre que l'innovation est considérée comme un acte individuel qui perturbe le système économique en place.

Néanmoins, Langlois (2002) apporte une nuance à cette distinction. Il démontre que, dans les œuvres plus récentes de Schumpeter, l'entrepreneuriat ne s'évanouit pas, mais plutôt se transforme en une fonction intégrée au sein de structures organisationnelles étendues.

Pour lui, la pensée schumpétérienne, dès ses premières recherches, contient les éléments d'une progression vers des structures organisationnelles complexes. L'entrepreneuriat n'y disparaît pas, mais se transforme.

Ainsi, l'entrepreneur n'est plus considéré comme une figure psychologique unique, mais comme une fonction socio-économique qui se manifeste dans des contextes spécifiques.

De plus, Schumpeter fait la distinction entre l'entrepreneur et le capitaliste : l'entrepreneur est celui qui apporte l'innovation, tandis que le capitaliste en assure le financement (Filion, 2008 ; Śledzik, 2013).

Le concept schumpétérien de « destruction créatrice » et son accent sur l'innovation seront particulièrement utiles pour analyser comment les femmes immigrées entrepreneures créent des opportunités nouvelles dans un contexte économique et institutionnel belge en constante évolution.

1.5 Les perspectives théoriques

Il ne suffit pas de définir l'entrepreneuriat ou d'identifier les démarches de l'entrepreneur : il est également essentiel d'examiner leurs conséquences tangibles dans le contexte actuel et de scruter l'effet global de ces activités sur nos sociétés modernes.

La littérature économique et managériale s'est largement consacrée à l'étude du rôle de l'entrepreneuriat, à travers de nombreuses recherches empiriques et théoriques. Ces recherches soulignent les impacts de l'entrepreneuriat sur la croissance, l'innovation, la création d'emplois et le bien-être collectif (Acs et al., 2008 ; Szirmai et al., 2011).

Kirzner (1973) met l'accent sur la capacité d'« alerte » (*alertness*) de l'entrepreneur, qui identifie les occasions négligées et contribue donc à rectifier les anomalies sur les marchés.

Comme le soulignent North (1990, cité par Acs et al., 2008) et Baumol (1990), les activités entrepreneuriales, qu'elles soient productives ou non, sont grandement influencées par l'environnement institutionnel (droits de propriété, stabilité politique, systèmes juridiques).

De manière empirique, de nombreuses études démontrent l'effet bénéfique de l'entrepreneuriat sur la croissance du PIB, la création d'emplois et la compétitivité, surtout lorsque cet entrepreneuriat est axé sur l'innovation ou les perspectives économiques (Acs et al., 2008 ; Szirmai et al., 2011).

De plus, l'aspect sociétal de l'entrepreneuriat se manifeste par l'apparition de nouvelles manières de créer de la valeur, en particulier le principe de « valeur partagée ».

Dès lors, l'entrepreneur ne se contente plus d'innover pour accroître son profit : dans certains cas, il vise aussi à trouver des solutions à des problématiques sociales et environnementales.

Ce principe de « valeur partagée » revêt une pertinence particulière dans le cas des entrepreneures immigrées, qui adoptent souvent des stratégies intégrant des dimensions sociales et culturelles, au-delà des seuls critères économiques classiques (Porter & Kramer, 2011).

Cette dynamique contribue à dessiner une « économie entrepreneuriale », où l'initiative individuelle, la flexibilité organisationnelle et la recherche d'opportunités deviennent des éléments clés de la compétitivité globale. (Audretsch & Thurik, 2000).

William J. Baumol (1990) propose une typologie qui distingue trois types d'entrepreneuriat : productif, improductif et destructif, en se basant sur leur impact positif ou négatif sur l'économie.

D'après l'auteur, les activités entrepreneuriales sont dites productives lorsqu'elles favorisent l'innovation et participent à la création de richesse. À l'inverse, l'entrepreneuriat improductif désigne les actions qui n'apportent aucune valeur à la société, telle que les comportements visant à rechercher des rentes ou à exploiter des failles institutionnelles. Enfin, l'entrepreneuriat destructif désigne les actions qui nuisent à l'économie, comme la criminalité organisée ou la fraude.

La classification des entrepreneurs ne se base pas sur leurs aptitudes personnelles, mais sur l'environnement institutionnel dans lequel ils évoluent. Ainsi, un cadre réglementaire favorable peut stimuler l'entrepreneuriat productif, alors qu'un système défaillant pourrait orienter les compétences vers des formes non productives ou destructrices (Baumol, 1990). Cela souligne l'importance d'un cadre institutionnel stable et incitatif pour optimiser les retombées positives de l'entrepreneuriat sur le développement économique.

Selon Szirmai et al., (2011, p. 1, traduction personnelle), « *les entrepreneurs sont les acteurs qui répondent aux opportunités, menaces, incertitudes, contraintes et incitations émanant de l'environnement économique dans lequel ils opèrent. Cela place l'entrepreneuriat au cœur de la croissance économique, du développement et du rattrapage* ».

Plusieurs auteurs mettent en évidence que les entreprises qui prospèrent dans un environnement économique et institutionnel favorable à l'entrepreneuriat tendent généralement à croître plus rapidement et possèdent une plus grande aptitude à s'adapter aux bouleversements économiques (Acs et al., 2008 ; Toma et al., 2014).

Selon la littérature académique, l'entrepreneuriat joue un rôle considérable dans le développement économique par le biais de divers processus :

1. Il encourage la concurrence en augmentant le nombre et la variété des entreprises, ce qui favorise la diffusion des connaissances et la génération d'externalités positives (Toma et al., 2014).
2. Il soutient la création d'emplois, tant au travers de nouvelles sociétés que par l'expansion de celles déjà en place (Acs et al., 2008 ; Toma et al., 2014).
3. Il contribue à la diversification du tissu économique, augmentant ainsi la résilience des territoires face aux chocs économiques (Toma et al., 2014).

4. Il permet la réallocation des ressources vers les usages les plus productifs, améliorant ainsi l'efficacité globale de l'économie (Szirmai et al., 2011).
5. Il participe au changement institutionnel et structurel, dans la mesure où l'entrepreneuriat reflète et influence les caractéristiques organisationnelles et culturelles d'une société. À ce titre, Szirmai et al., (2011) souligne l'étroite relation entre entrepreneuriat et transformation structurelle.
6. Il génère des externalités technologiques (par la diffusion des innovations) ainsi que des externalités pécuniaires (par la transmission d'informations sur la rentabilité des marchés) (Naudé, 2013).
7. Il favorise le développement des capacités individuelles et améliore le bien-être humain, au-delà des seuls indicateurs économiques (Naudé, 2013).

En résumé, ces différentes contributions expliquent pourquoi l'OCDE (1998, citée par Toma et al., 2014) considère l'entrepreneuriat comme un élément central du fonctionnement des économies de marché.

Toutefois, il convient de noter que ces effets bénéfiques dépendent en grande partie du contexte institutionnel et socioculturel spécifique dans lequel les entrepreneurs évoluent (Baumol, 1990 ; Acs et al., 2008).

1.6 Les perspectives empiriques

Van Praag & Versloot (2007) suggèrent une méta-analyse systématique de 57 études, mettant en évidence 87 corrélations entre l'entrepreneuriat et divers indicateurs économiques, pour démontrer la contribution des entrepreneurs à l'avancement économique.

Leur étude compare les performances des entrepreneurs avec celles de non-entrepreneurs sur quatre axes majeurs : la création d'emplois, l'utilité individuelle (évaluée par les salaires, les risques professionnels et la satisfaction au travail), l'innovation (via les brevets, les investissements en R&D, et la mise sur le marché de nouveaux produits), ainsi que la productivité (mesurée à travers le PIB, la valeur ajoutée et la productivité globale des facteurs).

Ainsi, leur méta-analyse révèle que les petites entreprises contribuent davantage à la croissance de l'emploi que celle observée dans les grandes structures.

Bien que les entrepreneurs offrent en moyenne des rémunérations inférieures, leur méta-analyse indique que les travailleurs indépendants affichent souvent un degré de satisfaction au travail supérieure à celle des salariés.

Dans ce cadre, Hamilton (2000, cité dans Van Praag & Versloot, 2007, p.374, traduction personnelle) indique que les avantages non monétaires liés à l'activité entrepreneuriale peuvent contrebalancer des revenus plus modestes au départ : « *la plupart des entrepreneurs entrent et persistent dans les affaires bien qu'ils aient des revenus initiaux et une progression salariale inférieurs à ceux des salariés* ».

En termes d'innovation, les entrepreneurs investissent autant de ressources que les grandes entreprises, bien que le volume d'innovations générées soit souvent moins important.

Toutefois, ces innovations sont souvent de supérieure qualité, particulièrement en termes de citations de brevets et de succès de commercialisation, contribuant ainsi à la performance des entreprises (Van Praag & Versloot, 2007).

En ce qui concerne la productivité, les auteurs soulignent que les taux d'accroissement de la productivité semblent se réduire proportionnellement à la taille des entreprises.

En effet, la flexibilité organisationnelle des petites entreprises leur confère un avantage potentiel en matière de productivité, notamment par une meilleure adaptation des ressources.

Ces résultats soulignent l'importance de considérer non seulement les performances économiques directes des entrepreneurs, mais aussi leurs effets qualitatifs sur le marché du travail et l'innovation (Van Praag & Versloot, 2007).

Toutefois, il est important de souligner que les conclusions empiriques présentées par Van Praag & Versloot (2007) sont essentiellement basées sur des données agrégées qui pourraient masquer certaines réalités spécifiques ou différenciées selon les contextes économiques et sociaux, tels que ceux rencontrés par les femmes immigrées entrepreneures.

2. L'entrepreneuriat féminin

Le terme entrepreneuriat trouve ses racines dans le mot « *entreprise* », tous deux issus de l'ancien français « *emprise* ». Selon Hélène Vérin (1982, citée par Filion, 2008, p.2, traduction personnelle), ce terme dérive du latin *imprisia*, signifiant « *quelque chose d'audacieux, de ferme et de courageux* ».

Cette étymologie met en lumière des dimensions fondamentales de l'entrepreneuriat, telles que la proactivité, le courage et l'engagement dans un projet à l'issue incertaine.

Ces caractéristiques se retrouvent également dans les différentes définitions de l'entrepreneuriat proposées au fil du temps. La littérature académique reflète une diversité d'approches selon les disciplines et les contextes, mais converge sur plusieurs éléments clés : la créativité, l'innovation, et la prise de risque (Cunningham & Lischeron, 1991 ; Filion, 2008 ; Naudé, 2013).

Selon George Gilder (1980, cité dans Toma et al., 2014) l'entrepreneur est considéré comme une sorte de héros, un « *super-homme* », doté d'une compréhension intuitive des lois cachées de l'économie et capable de transformer la société en combattant la pauvreté, en particulier par la création d'emplois.

Herron et Robinson (1993, cités dans Toma et al., 2014) mettent l'accent sur le processus de création de valeur. Ils caractérisent l'entrepreneuriat comme une série d'actions destinées à identifier les opportunités et à générer de la valeur par la réallocation des ressources.

Bien que ces définitions aient été formulées dans des contextes et à des périodes distinctes, elles visent toutes le même but : comprendre la complexité du phénomène entrepreneurial, tant du point de vue de l'individu que de son environnement.

D'après les données de Statbel, l'office belge de statistique, ainsi que du SPF Économie, en 2023, les femmes représentaient 28,9 % de l'ensemble des administrateurs d'entreprises et 35,6 % des travailleurs indépendants, ce qui équivaut à un peu plus d'un indépendant sur trois (SPF Economie, s.d.).

Toujours d'après le SPF Économie (s.d.), environ 10 % des femmes âgées de 18 à 64 ans exercent une activité indépendante en Belgique. Ce taux dépasse la moyenne de l'Union européenne (9,3 %) et celui observé en France (9,4 %), se rapprochant de celui des Pays-Bas. À l'inverse, le Luxembourg (8,4 %) et l'Allemagne (5,5 %) affichent des niveaux sensiblement plus faibles.

De manière plus globale, le taux d'activité entrepreneuriale des femmes belges âgées de 18 à 64 ans atteignait 10,1 % en 2023, soit un niveau supérieur à la moyenne de l'Union européenne (9,3 %) et nettement plus élevé que celui observé en Allemagne (5,5 %) (SPF Économie, 2024).

Ces données facilitent l'analyse du positionnement des femmes dans l'entrepreneuriat en Europe, même si elles ne représentent pas un classement officiel à proprement parler. Elles soulignent l'importance croissante des femmes dans le paysage entrepreneurial belge.

Néanmoins, ces statistiques restent globales et ne distinguent pas les trajectoires spécifiques des femmes issues de l'immigration.

Or, ces dernières rencontrent des obstacles particuliers liés à la combinaison du genre et du statut migratoire. C'est précisément cette double spécificité que ce mémoire entend explorer à travers une approche qualitative.

À l'échelle mondiale, l'entrepreneuriat féminin connaît également une croissance importante. Selon le rapport du Global Entrepreneurship Monitor (GEM), en 2019, on observait sept femmes entrepreneures pour dix hommes entrepreneurs (Bosma & Kelley, 2019).

Aux États-Unis, selon Fairlie, Desai et Herrmann (2019), environ 320 femmes sur 100 000 se sont lancées dans l'entrepreneuriat chaque mois. Ces chiffres indiquent une forte inclination pour la création d'entreprise, principalement motivée par la quête d'opportunités économiques plutôt que par la seule nécessité.

Bien que les hommes restent significativement plus nombreux à entreprendre, la dynamique entrepreneuriale demeure importante.

Sur le plan mondial, les cadres politiques et les mouvements d'émancipation, des femmes, telles que ceux rappelés par la Déclaration et le Programme d'action de Beijing (UN Women, 1995), ont visé à promouvoir l'indépendance économique des femmes, en facilitant leur accès aux ressources, à l'emploi et aux opportunités économiques — autant d'éléments qui contribuent à créer un environnement favorable à l'entrepreneuriat féminin.

Malgré cette avancée, l'intégration et la progression des femmes dans les secteurs techniques sont entravées par de multiples barrières structurelles.

Ces obstacles incluent les préjugés inconscients dans le processus de recrutement, la persistance des stéréotypes de genre dans les domaines scientifiques et techniques, le manque de modèles féminins visibles et l'absence de mesures efficaces pour faciliter l'équilibre entre vie professionnelle et obligations familiales (Banque Mondiale, 2020).

Cette progression a suscité l'intérêt grandissant de diverses institutions mondiales, ainsi que certains acteurs locaux, qui ont mis en place des programmes, des études et des initiatives spécifiques pour soutenir les femmes entrepreneures (OECD & European Commission, 2021).

Pour surmonter ces inégalités, certaines méthodes organisationnelles se montrent efficaces. Cela comprend notamment l'élaboration de politiques RH inclusifs, la mise en œuvre de programmes de mentorat ciblés, et l'organisation de formations spécifiques pour défaire les préjugés liés au genre.

Ces initiatives ont prouvé leur pertinence en améliorant à la fois la rétention et l'évolution professionnelle des femmes (Banque mondiale, 2020).

Aujourd'hui, l'entrepreneuriat féminin est considéré non seulement comme un enjeu d'égalité des chances, mais également comme un moteur crucial de développement économique et social. En effet, le soutien à l'entrepreneuriat féminin contribue à la diversification des acteurs économiques et favorise la croissance inclusive (UN Women, 2021 ; Elam et al., 2021).

2.1 Origines et définitions de l'entrepreneuriat féminin

L'étude spécifique de l'entrepreneuriat féminin en tant qu'objet de recherche est relativement récente.

Si les femmes ont toujours exercé des activités entrepreneuriales, les premières recherches académiques ont longtemps abordé ce phénomène sous un angle prétendument neutre, en considérant l'entrepreneuriat comme une activité non genrée, sans interroger les rapports sociaux de genre qui le traversent. Face à cette cécité théorique, Bruni, Gherardi et Poggio (2004) ont proposé une lecture critique des pratiques entrepreneuriales en les envisageant comme des constructions sociales genrées. Leur approche souligne l'importance d'analyser les contextes socioculturels, les normes symboliques et les positionnements genrés qui influencent les parcours et les identités des entrepreneurs.

Ainsi, Brush, de Bruin et Welter (2009) suggèrent un modèle d'analyse qui prend en compte le genre, englobant les obligations familiales, les conventions sociales et l'accès différencié aux ressources. De leur côté, Marlow et McAdam (2013) soulignent l'impact des rapports de pouvoir sur les trajectoires entrepreneuriales féminines, appelant à dépasser les analyses comparatives traditionnelles entre hommes et femmes.

La lutte pour l'émancipation économique des femmes est profondément liée à l'histoire du féminisme, une bataille qui a, entre autres, ouvert la voie au développement de l'entrepreneuriat féminin.

La première vague du féminisme, qui est généralement située entre 1848 et les années 1920, aux États-Unis, a été marquée par des revendications fortes en faveur de l'égalité civile et politique, telles que le droit de vote, l'accès à la propriété, à l'éducation et à la représentation politique.

La Convention de Seneca Falls, qui s'est déroulée en 1848 aux États-Unis, est considérée comme l'un des événements emblématiques du mouvement pour les droits des femmes.

Lors de cette rencontre historique, des figures majeures telles qu'Elizabeth Cady Stanton et Lucretia Mott ont rédigé la *Déclaration des Sentiments*, un texte fondateur dénonçant la domination masculine et appelant à une égalité pleine et entière.

On y retrouve une reformulation de la Déclaration d'indépendance américaine, affirmant : « *Nous tenons ces vérités pour évidentes par elles-mêmes : que tous les hommes et toutes les femmes sont créés égaux ; qu'ils sont dotés par leur Créateur de certains droits inaliénables [...]* » (Stanton et al., 1881, p. 70, traduction personnelle).

Le texte soulignait également l'importance de réformer les bases du gouvernement et critiquait l'oppression systématique des femmes : « *Telle a été la souffrance patiente des femmes sous ce gouvernement, et telle est maintenant la nécessité qui les contraint à revendiquer la position égale à laquelle elles ont droit* » (Stanton et al., 1881, p. 70, traduction personnelle).

La Déclaration des Sentiments exposait minutieusement les injustices infligées aux femmes : interdiction de voter, manque de représentation au sein du législatif, perte de droits civiques après le mariage, inégalités dans l'accès à l'emploi, à la propriété, à l'éducation, à la garde des enfants ou encore à l'exercice de professions libérales. Cette déclaration mettait en évidence une réalité expérimentée par des millions de femmes au fil du siècle : une existence marquée par la soumission juridique, politique, et économique (Stanton et al., 1881).

Cette contextualisation historique du combat féministe permet de mieux comprendre les racines sociales et idéologiques de l'émancipation économique des femmes, qui se manifeste aujourd'hui, entre autres, par leur engagement croissant dans l'entrepreneuriat.

Ces revendications s'alignent dans un contexte historique plus vaste où, malgré le fait que certaines femmes aient joué un rôle dans les domaines politique ou économique (notamment dans certaines civilisations comme l'Égypte ou le Japon), la majorité a été limitée à des positions domestiques peu valorisées et mal payées.

En effet, même en entrant sur le marché du travail, elles continuaient à assumer des responsabilités familiales et domestiques, ce qui a servi à perpétuer une idéologie féminine axée sur le devoir, le sacrifice et la dépendance. Ainsi, l'histoire du féminisme révèle une quête constante d'indépendance et de reconnaissance, qui peut actuellement se manifester à travers des démarches d'autonomie financière comme la création d'une entreprise (Freedman, 2002).

2.2 Mutations sociales et émergence du leadership féminin

L'implication des femmes dans l'économie a subi un tournant majeur au cours du XX^e siècle, surtout durant la Seconde Guerre mondiale (1939-1945). En l'absence des hommes mobilisés au front, les femmes ont été largement embauchées dans les usines, les administrations publiques et même l'armée, notamment avec la mise en place du Women's Army Auxiliary Corps en 1942.

Cette époque témoigne d'une évolution du rôle économique des femmes, qui était jusque-là limité aux travaux domestiques ou à l'économie informelle. Bien que la période d'après-guerre ait imposé un retour à la sphère domestique, les bases d'une plus grande autonomie économique étaient posées.

Dans les années 1970, grâce aux revendications du féminisme de la seconde vague en faveur de l'égalité professionnelle et de l'accès à l'emploi, la question de l'indépendance économique des femmes a été totalement réintégrée au cœur des discussions (Freedman, 2002).

Malgré une longue sous-représentation de l'entrepreneuriat féminin, certaines femmes ont réussi à s'imposer durablement en défiant les obstacles socio-économiques qui leur étaient imposés.

Ces femmes avant-gardistes n'ont pas seulement contribué au progrès du champ entrepreneurial, mais ont aussi redéfini les normes sociales concernant le rôle des femmes dans le monde des affaires.

En effet, Madam C. J. Walker (1867–1919) illustre parfaitement le pouvoir de l'innovation en tant qu'instrument d'émancipation. En lançant une ligne de produits pour les cheveux destinés aux femmes noires, elle a réussi à se démarquer en tant que première femme afro-américaine à atteindre le statut

de millionnaire par ses propres efforts aux États-Unis (Biography.com, 2024 ; National Women's History Museum, s.d.).

L'entreprise qu'elle a fondée aux États-Unis ne remplissait pas uniquement un besoin du marché, elle avait aussi une dimension militante : son objectif était de mettre en valeur la beauté des femmes noires dans une réalité marquée par la discrimination raciale et sociale (National Women's History Museum, s.d.).

Une autre personnalité marquante, Gabrielle Bonheur Chanel, plus connue sous le nom de Coco Chanel (1883–1971), a considérablement transformé l'univers de la mode féminine. Dès 1913, elle remet en question les standards vestimentaires conventionnels en proposant des habits conçus à partir de matières typiquement masculines comme le jersey, offrant ainsi aux femmes des tenues plus pratiques, confortables et épurées (Chanel, s.d.).

Elle représente alors une nouvelle vision de la féminité : indépendante, libre et élégante (Wikipédia, 2025). Reconnaisant son influence déterminante sur la société et le style du XXe siècle, le magazine Time l'a sélectionnée comme l'une des figures les plus influentes du siècle (Zacharek, 2020).

Brownie Wise (1913-1992) a révolutionné les techniques commerciales dans le secteur de la vente et du marketing en instaurant le concept du « *Party Plan* », une méthode de vente à domicile basée sur les réseaux sociaux féminins. En mettant en place des rencontres conviviales centrées sur les produits Tupperware, elle a su convertir ces moments de présentation en réels leviers de croissance économique.

Dès 1954, ce modèle regroupait déjà plus de 20 000 femmes occupant les fonctions de revendeuses, gestionnaires ou distributrices, leur permettant de garantir un revenu stable tout en mettant en avant leur rôle significatif dans le secteur économique (Clarke, 1999).

Malgré des parcours très différents, ces femmes ont toutes réussi à tirer parti de leur créativité, de leur aptitude à innover et leur compréhension des attentes du marché féminin pour créer des entreprises prospères.

Leurs démarches ont souvent ciblé une audience féminine, ce qui leur a donné l'opportunité de maîtriser toute la chaîne de valeur, de la création à la vente. Ces exemples historiques illustrent que, même dans des contextes dominés par les hommes, certaines femmes ont su détourner les contraintes de genre pour créer des modèles entrepreneuriaux innovants et durables.

Ils témoignent aussi d'une longue tradition d'engagement économique des femmes, souvent invisibilisée dans les narratifs classiques de l'entrepreneuriat.

Bien que la majorité des femmes entrepreneures soient toujours engagées dans des domaines jugés « féminins » — tels que le textile ou les services à la personne —, certaines ont commencé à se manifester dans des secteurs historiquement masculins comme l'ingénierie ou la chimie, souvent en raison de l'existence d'entreprises familiales (Rinaldi & Tagliacuzzi, 2018).

Ce changement reflète une transformation progressive des représentations sociales et une volonté croissante des femmes de s'imposer dans des secteurs variés, participant ainsi à la rédaction, même partielle, de la ségrégation professionnelle.

L'entrepreneuriat féminin est un phénomène complexe, qui se situe à la croisée de deux axes majeurs : d'une part, l'entrepreneuriat en tant que dynamique sociale influencée par les interactions et structures économiques, et d'autre part, le genre en tant que construction sociale profondément ancrée dans les pratiques quotidiennes.

En dépit des progrès dans la recherche scientifique, l'analyse des femmes entrepreneures se fait fréquemment à travers des modèles masculins implicites, renforçant ainsi la notion que la masculinité prédomine dans l'univers de l'entrepreneuriat (Bruni et al., 2004).

Selon la théorie des rôles sociaux, l'entrepreneuriat est actuellement considéré comme une activité principalement masculine, associée à des traits dits « agentiques » tels que la confiance en soi, le leadership, l'ambition, la prise de risque et l'esprit de compétition.

Ces caractéristiques sont rarement attribuées aux femmes, qui restent plutôt liées à des qualités « communautaires » telles que la bienveillance, la coopération ou la sensibilité émotionnelle. Ainsi, ces stéréotypes sociaux agissent non seulement sur la façon dont les femmes sont vues dans des rôles de leadership ou d'entrepreneuriat, mais également sur leur propre perception d'elles-mêmes (Eagly & Carli, 2007).

Dans un contexte où les qualités de leadership sont historiquement associées à des caractéristiques masculines — telles que la domination, le contrôle ou l'autonomie — les femmes peuvent éprouver un sentiment de déconnexion par rapport à l'archétype classique de l'entrepreneur prospère, souvent assimilé à une figure masculine conquérante (Bruni et al., 2004).

En effet, des recherches ont démontré que les femmes entrepreneures ont généralement une approche plus prudente concernant le risque et affichent moins de confiance en leurs aptitudes entrepreneuriales par rapport à leurs homologues masculins. Ces divergences psychologiques peuvent affecter la façon dont elles jugent la viabilité de leurs projets et leur potentiel à planifier une croissance à long terme.

De plus, une séparation de genre est également observable dans la distinction entre l'entrepreneuriat commercial et l'entrepreneuriat social. Alors que le premier s'attache principalement à générer des bénéfices et est culturellement lié aux hommes, le second met l'accent sur la valeur sociale comme l'éducation, le développement communautaire ou la philanthropie et est généralement associé aux femmes.

Cette tendance est en partie amplifiée par les attentes de la société, qui ont tendance à lier plus facilement les femmes à des types d'innovation sociale plutôt que technique (Rinaldi & Tagliacuzzi, 2018). De multiples recherches indiquent que les femmes entrepreneures sont fréquemment motivées par des buts sociaux plutôt qu'économiques, ce qui pourrait justifier leur présence disproportionnée dans le domaine de l'entrepreneuriat social (Themudo, 2009 ; Hechavarria et al., 2019).

Ce modèle d'affaires paraît mieux s'accorder à leurs valeurs perçues et à leur fonction sociale, en opposition aux modèles économiques plus concurrentiels généralement attribués aux hommes.

Pour illustrer, Van Ryzin et al. (2009) mettent en évidence que les femmes ont statistiquement plus de chances que les hommes de se lancer dans l'entrepreneuriat social aux États-Unis.

De manière complémentaire, Teasdale (2012) note que les femmes sont surreprésentées dans les organisations du secteur bénévole et du troisième secteur, où elles détiennent un nombre considérable de postes de direction, mettant ainsi en évidence leur attachement à des structures fondées sur des valeurs communautaires.

Ces résultats concordent avec les travaux d'Ascher (2012), qui démontrent que dans les pays en développement, les femmes entrepreneures sont plus motivées par des objectifs sociaux, la quête de flexibilité et le désir d'équilibrer leurs responsabilités familiales et professionnelles tandis que leurs homologues masculins, à l'inverse, sont souvent attirés par des critères économiques tels que les salaires élevés ou la stabilité de l'emploi.

2.3 Le potentiel économique des femmes entrepreneures

Les femmes entrepreneures apportent une contribution significative au développement économique, surtout en matière de création d'emplois, de stimulation de l'innovation et de renforcement du tissu productif (Ascher, 2012). Leur implication dans l'entrepreneuriat est aussi associée à des impacts bénéfiques sur la diminution de la pauvreté et de l'isolement social, surtout dans les contextes émergents.

Néanmoins, en dépit de ce potentiel reconnu, le pourcentage de femmes impliquées dans une carrière entrepreneuriale reste inférieur à celui des hommes. Cette disparité tend à s'accroître à mesure que le niveau de développement économique des pays augmente : la présence féminine étant supérieure dans les économies en développement comparativement aux économies sous-développées (Ascher, 2012 ; Minniti & Arenius, 2003).

Comme l'indiquent Minniti et Arenius (2003), les femmes constituent une source d'entrepreneuriat encore peu exploitée, surtout dans les pays à faible revenu, où elles ont la possibilité de contribuer de façon importante à l'économie.

Dans de nombreux pays à faible revenu, l'entrepreneuriat est fréquemment considéré comme une possibilité accessible pour les femmes, leur offrant la chance d'obtenir une certaine autonomie financière. Cela leur donne un moyen de répondre aux besoins de leur famille tout en s'ajustant à leurs obligations sociales.

Des études soulignent que les femmes jouent un rôle essentiel dans les économies contemporaines. Leur approche entrepreneuriale dépasse la simple génération de valeur économique : elle produit également des effets sociaux positifs.

En effet, les femmes entrepreneures jouent un rôle fondamental dans le développement économique et social car, en initiant des entreprises, elles participent à la création d'emplois, au développement de l'innovation sociale, à l'amélioration des conditions de vie et à la promotion d'une croissance plus inclusive (Kelley et al., 2017). Ces observations soulignent la nécessité pressante de différencier plus clairement l'entrepreneuriat féminin du modèle masculin prédominant.

Ainsi, il ne suffit pas de tenir compte des spécificités de genre, mais il est tout aussi crucial de mettre en place un environnement entrepreneurial approprié, capable d'appuyer les ambitions et les parcours professionnels féminins (Brush et al., 2009 ; Bruni et al., 2004).

Néanmoins, malgré certaines avancées, les femmes continuent de faire face à des obstacles structurels dans l'accès à l'emploi et à la progression professionnelle, notamment dans les secteurs techniques.

Selon la Banque mondiale (2020), les stéréotypes de genre, les préjugés dans le recrutement et l'accès limité aux ressources et au mentorat freinent leur autonomie économique et leur évolution de carrière.

Favoriser un cadre propice à l'entrepreneuriat féminin constitue un levier essentiel pour mobiliser un potentiel économique encore trop souvent limité par des contraintes structurelles.

Dans le domaine de la recherche académique, l'analyse de la performance des femmes entrepreneures a souvent été effectuée sur base d'hypothèses déformées, en particulier celle d'une présumée sous-performance des femmes (OECD & European Commission, 2021).

Cette vision a été en particulier soutenue par Du Rietz et Henrekson (2000), dont l'étude montrait que les entreprises dirigées par des femmes présentaient des résultats économiques inférieurs à celles dirigées par des hommes.

Cependant, leur étude met en évidence que ces disparités de performance ont tendance à s'évaporer une fois considérées les spécificités structurelles des entreprises, comme le domaine d'activité, la taille ou la clientèle cible.

D'autres travaux (Fairlie & Robb, 2008 ; Kepler & Shane, 2007) ont également observé des différences apparentes de performance, souvent mesurées en termes de revenus ou de croissance. Néanmoins, ces écarts sont majoritairement dus à des facteurs externes tels que la classification sectorielle, la dimension des entreprises ou les aspirations des entrepreneurs, plutôt que par des différences intrinsèques liées au genre.

Kepler et Shane (2007) soulignent d'ailleurs que, lorsqu'on neutralise ces éléments, il n'existe aucune différence significative entre hommes et femmes en matière de taux d'échec entrepreneurial.

Par conséquent, ces résultats remettent en cause l'idée répandue d'une sous-performance féminine et appellent à une lecture plus nuancée, tenant compte des réalités structurelles plutôt que des stéréotypes genrés.

Les recherches actuelles remettent de plus en plus en question l'idée selon laquelle les femmes seraient moins performantes dans le domaine entrepreneurial.

Comme le soulignent Marlow et McAdam (2013), l'idée que les femmes entrepreneures seraient intrinsèquement moins performantes constitue « *un mythe [...] résultant d'assomptions genrées socialement situées sur un prétendu manque féminin* » (Marlow & McAdam, 2013, p. 2, traduction personnelle).

L'idée que les entreprises dirigées par des femmes seraient moins performantes découlerait principalement d'une interprétation genrée des critères de performance, où la masculinité serait le standard de référence.

En effet, les entreprises dirigées par des femmes ne sont pas intrinsèquement moins performantes, mais leur performance est généralement entravée par des éléments structurels tels que la concentration dans des secteurs à faible valeur ajoutée, l'emploi à temps partiel ou les obligations familiales, qui sont le reflet d'inégalités socio-économiques plus étendues (Marlow & McAdam, 2013).

En dépit des nombreux défis structurels et culturels qu'elles rencontrent, les femmes entrepreneures font preuve de leur aptitude à gérer efficacement et à produire des résultats notables.

Comme le démontrent plusieurs exemples historiques évoqués précédemment, de nombreuses femmes ont pu s'imposer et se faire une place dans le monde des affaires tout en contribuant à redéfinir les normes sociales de leur époque.

En outre, le rapport du Global Entrepreneurship Monitor (GEM) indique que dans certains pays développés, les femmes entrepreneures sont tout aussi — voire plus — enclines que leurs homologues masculins à proposer des produits innovants, qui ne sont pas encore largement diffusés sur leur marché (Kelley et al., 2017).

Les aptitudes émotionnelles — telles que la gestion des conflits, l'empathie, la conscience organisationnelle, le leadership inspirant, l'adaptabilité ou encore le travail d'équipe — sont cruciales pour réussir dans le domaine du leadership, qui est un élément clé du succès entrepreneurial.

Ces compétences permettent aux dirigeants de bâtir des relations solides, de gérer efficacement des situations difficiles et de rassembler leurs équipes autour d'objectifs communs (Goleman, 1998).

Une étude réalisée par Korn Ferry (2016), qui a examiné plus de 55 000 professionnels répartis dans 90 pays, révèle que les femmes surpassent les hommes dans 11 des 12 domaines de l'intelligence émotionnelle. Le seul domaine où aucune différence notable n'a été constatée est celui du contrôle de soi.

Ces « soft skills » sont reconnues comme indispensables à un leadership efficace et une performance organisationnelle supérieure. Dans cette perspective, la recherche met en évidence que si les hommes renforçaient davantage leur intelligence émotionnelle, leur performance en tant que leaders pourrait être améliorée (Korn Ferry, 2016).

Deux styles principaux sont identifiés dans la théorie du leadership : le leadership transformationnel et le leadership transactionnel. Le leadership transformationnel, souvent attribué aux femmes, se distingue par la confiance, le soutien mutuel et la collaboration, favorisant un engagement à long terme des équipes.

À l'inverse, le leadership transactionnel, davantage associé aux hommes, se base sur un système organisé de récompenses, d'objectifs et de contrôle. Par ailleurs, le leadership transformationnel est généralement perçu comme plus efficace et davantage apprécié par les membres des équipes (Eagly & Carli, 2007).

2.4 Les enjeux théoriques et socio-économiques de l'entrepreneuriat féminin

Permettre aux femmes de participer à la création d'entreprises permet de leur donner les outils nécessaires pour acquérir l'indépendance financière, élargir leur champ d'action et contribuer de façon significative au développement de leurs communautés.

Selon Chikh-Amnache et Mekhzoumi (2023), il existe un lien étroit entre l'émancipation économique des femmes et l'entrepreneuriat féminin. Ces auteurs, en dépit des idées reçues, prouvent que les

femmes entrepreneures contribuent de manière significative à l'expansion économique des pays de l'ASEAN, notamment par leur participation à la diversification économique, à l'innovation et à la hausse de la productivité. Leur engagement s'accompagne fréquemment de qualités telles que la créativité, la collaboration et le leadership, des atouts qui renforcent l'efficacité et l'expansion des entreprises.

Au cours des dernières décennies, l'entrepreneuriat féminin a suscité un intérêt croissant, notamment dans les pays en voie de développement où il est progressivement identifié comme un moteur de l'expansion économique.

Bien qu'elles soient indispensables au tissu économique et social, les femmes sont confrontées à de multiples entraves structurelles et culturelles.

Les standards de genre, les inégalités persistantes dans l'accès aux opportunités professionnelles et les discriminations relatives à la parentalité ou au statut matrimonial entravent encore leur pleine participation à la vie économique (Chikh-Amnache & Mekhzoumi, 2023).

Ces obstacles restreignent leur aptitude à s'insérer entièrement dans le monde du travail, mais incitent également, dans certaines situations, à se tourner vers l'entrepreneuriat comme une option d'indépendance.

Pourtant, contrairement aux stéréotypes, les femmes entrepreneures s'investissent tout autant dans l'innovation et la croissance que leurs collègues masculins.

L'étude révèle que leur apport est particulièrement notable lorsqu'elles occupent des postes de décision ou dirigent des entreprises, car elles favorisent la productivité, la création d'emploi, l'amélioration du bien-être collectif, la créativité et la pérennité économique (Chikh-Amnache & Mekhzoumi, 2023). Leur participation contribue également à renforcer la résilience économique en période de crise et encourage un développement plus inclusif.

Ainsi, les avantages de l'entrepreneuriat féminin dépassent la seule sphère économique. La création et la gestion d'entreprises par des femmes génèrent également des effets positifs sur leur famille, leur communauté et la société dans son ensemble.

Enfin, selon une étude menée par l'OCDE (2021) portant sur l'entrepreneuriat féminin dans 34 pays, basée sur les données du Global Entrepreneurship Monitor (GEM), on constate une corrélation significative entre le niveau de revenu par habitant et l'écart de comportements entrepreneuriaux entre les genres. Ce rapport met également en évidence que dans de nombreux pays à revenu modeste, l'entrepreneuriat féminin est fréquemment stimulé par la nécessité, surtout dans les environnements où les opportunités d'emplois sont restreintes.

Ce constat met en lumière le fait que les comportements entrepreneuriaux féminins sont fortement conditionnés par des barrières structurelles, et non par un manque d'ambition ou de compétence.

Il souligne également l'importance d'un environnement institutionnel inclusif pour libérer le plein potentiel entrepreneurial des femmes.

Toutefois, il souligne aussi le rôle crucial de certains facteurs psychologiques dans l'entrée en entrepreneuriat, comme la confiance en soi ou l'acceptation du risque, qui orientent de manière déterminante les décisions entrepreneuriales, parfois plus que les aspects économiques ou démographiques (OCDE, 2021).

Ces conclusions invitent ainsi à considérer l'entrepreneuriat féminin non seulement comme un levier économique, mais aussi comme une voie d'autonomisation individuelle, dans une perspective plus large de transformation sociale.

2.5 Les obstacles rencontrés par les femmes entrepreneures

Bien que les femmes manifestent souvent une intention entrepreneuriale égale ou supérieure à celle des hommes, elles concrétisent moins fréquemment leurs projets. Ce décalage s'explique par une série d'obstacles structurels identifiés dans le rapport GEM, tels que les stéréotypes de genre persistants, les difficultés d'accès au financement et des réseaux professionnels limités (Kelley et al., 2017).

2.5.1 Les obstacles économiques et structurels

Selon l'OCDE (2005), les femmes entrepreneures rencontrent de nombreux obstacles, notamment un accès plus difficile au financement, au crédit, à la formation en gestion et à des réseaux professionnels adaptés, ce qui freine le développement de leurs entreprises.

En effet, les femmes continuent de faire face à des obstacles structurels majeurs dans leur parcours professionnel, en particulier dans les secteurs techniques et les services publics. Parmi les freins identifiés figurent les normes sociales rigides, l'accès limité à la formation technique, la ségrégation professionnelle, ainsi que l'absence de services adaptés comme la garde d'enfants. Ces facteurs entravent leur participation économique et l'accès aux postes de décision (Banque mondiale, 2020).

Selon la Banque mondiale (2023), de nombreuses femmes dans le monde sont confrontées à des lois discriminatoires qui restreignent leur accès à certains emplois, notamment dans l'industrie, la construction ou les transports. Ces limitations juridiques, associées à des normes sociales persistantes, freinent leur participation pleine et équitable à l'économie formelle.

Malgré des progrès sur le plan juridique et économique, les femmes demeurent sous-représentées parmi les dirigeantes d'entreprises. Elles créent et dirigent généralement des entreprises de plus petite taille, et sont moins présentes dans les secteurs technologiques ou industriels. Cette situation s'explique par des obstacles persistants, tels que le sexisme du milieu entrepreneurial, l'accès restreint aux financements, les normes sociales restrictives, ainsi que des barrières culturelles ou juridiques liées au droit de propriété et de contrat (OCDE, 2005).

Encourager l'entrepreneuriat féminin, constitue également un levier pour favoriser une croissance plus équitable, durable et inclusive. C'est aussi reconnaître la valeur économique et sociale des femmes, à condition qu'elles aient réellement accès aux ressources, aux soutiens et aux opportunités nécessaires à leur épanouissement entrepreneurial (UN Women, 2021).

Dans ce contexte, plusieurs mesures apparaissent comme prioritaires : faciliter l'accès au financement pour les PME dirigées par des femmes, renforcer les réseaux d'appui à l'entrepreneuriat féminin, et développer des programmes de formation ciblée.

Bien conçus, ces instruments permettent de renforcer les compétences des entrepreneures et de réduire les inégalités d'accès aux opportunités économiques (OCDE, 2005).

Par exemple, la Banque européenne d'investissement (BEI), soutient le développement des PME via des prêts globaux accordés à des institutions partenaires de l'Union européenne (OCDE, 2005).

Bien que ces dispositifs ne ciblent pas spécifiquement les femmes, ils peuvent contribuer indirectement à améliorer l'accès au financement pour les entrepreneures, notamment en renforçant les capacités d'investissement des petites entreprises.

Pour exploiter pleinement le potentiel de l'entrepreneuriat féminin, il est essentiel de créer un environnement propice à l'initiative économique des femmes. Cela suppose la mise en place d'un écosystème entrepreneurial sensible au genre, incluant des partenariats entre les secteurs public et privé, un meilleur accès au financement, une information adaptée, des structures d'accompagnement efficaces, et l'intégration systématique des enjeux de genre dans les politiques économiques (OCDE, 2005).

Une autre tendance préoccupante est la concentration des femmes entrepreneures dans des secteurs à faible valeur ajoutée, souvent qualifiés de « ghetto féminin ».

Ce terme désigne la surreprésentation des femmes dans des domaines traditionnellement féminins tels que les services à la personne, la beauté, la mode ou l'alimentation — des secteurs perçus comme socialement acceptables, mais économiquement moins valorisés (Le Loarne-Lemaire, 2020).

Selon le rapport du Global Entrepreneurship Monitor (Bosma & Kelley, 2019), les femmes restent significativement sous-représentées dans l'activité entrepreneuriale précoce (TEA), notamment dans les économies d'Europe et d'Amérique du Nord, où leurs taux sont souvent inférieurs à 5 %. Cette situation, bien que non explicitement expliquée dans le rapport, suggère que des facteurs structurels pourraient limiter l'engagement entrepreneurial des femmes dans certaines régions. Le rapport montre également que seules six économies atteignent une parité entre femmes et hommes en matière de TEA.

2.5.2 Discriminations dans l'accès au financement

D'après une recherche réalisée par Guzman et Kacperczyk (2019), les entreprises gérées par des femmes sont 63 % moins susceptibles que celles dirigées par des hommes d'obtenir un financement externe, comme le capital-risque.

Une grande partie de cette disparité (65 %) se justifie par les divergences dans la direction initiale des entreprises, les femmes étant moins nombreuses à créer des startups perçues comme à fort potentiel par les investisseurs.

Cependant, il persiste un résidu de 35 % qui pourrait témoigner, au moins en partie, de préjugés discriminatoires chez les investisseurs, surtout lorsque les indicateurs de croissance sont faibles ou que les investisseurs sont moins expérimentés.

De leur côté, Aterido, Beck et Iacovone (2013), dans une étude portant sur l'Afrique subsaharienne, indiquent que les disparités d'accès au financement entre les entreprises dirigées par des femmes et par des hommes s'atténuent lorsqu'on prend en compte des éléments tels que la dimension de

l'entreprise, le domaine d'activité, l'ancienneté de l'entreprise, l'exportation et la participation étrangère.

D'après ces auteurs, les disparités constatées sont plus associées à des attributs structurels tels que le niveau de revenu, le niveau d'éducation ou la condition socio-économique qu'à une discrimination explicite basée sur le sexe.

Néanmoins, de nombreuses recherches indiquent que l'accès au financement demeure plus difficile pour les femmes entrepreneures. Cette contrainte économique restreint leurs facultés à initier, développer ou pérenniser leur activité, pour diverses raisons : l'ampleur réduite des initiatives menées, une moindre concentration sur l'expansion rapide, ainsi que des obstacles psychologiques comme la peur de l'échec ou un manque de confiance dans la négociation de financements externes (Pérez-Pérez & Avilés-Hernández, 2016 ; OECD, 2021).

Par ailleurs, même lorsqu'elles réussissent, les sommes obtenues sont généralement moindres et les conditions de financement plus restrictives. Cette situation s'explique en partie par le fait que les entreprises dirigées par des femmes démarrent avec un capital initial significativement plus faible et disposent d'un accès plus limité aux ressources financières externes (Robb & Coleman, 2009). Cette inégalité constitue un frein important au développement de leurs entreprises.

Cette disparité s'explique aussi par le fait que les investisseurs interrogent davantage les femmes sur des sujets liés à la prévention des risques (comme la protection ou la gestion des menaces), tandis qu'ils questionnent davantage les hommes sur des thèmes centrés sur l'expansion et le potentiel. Cette asymétrie dans le type de questions contribue à réduire les chances de financement des entrepreneures (Kanze et al., 2018).

En raison des stéréotypes de genre persistants et du niveau généralement plus faible d'actifs financiers détenus par les femmes, les entrepreneures sont souvent perçues comme présentant un risque supérieur par les établissements financiers. Cette perception entraîne fréquemment des conditions de financement moins favorables, y compris des taux d'intérêt plus élevés ou des exigences accrues en matière de garanties (OECD, 2022).

Par ailleurs, les femmes entrepreneures tendent généralement à avoir un historique de crédit restreint et moins d'actifs à proposer en gage, ce qui accroît leur vulnérabilité face aux demandes du marché financier (Robb & Coleman, 2009).

Ces caractéristiques limitent leur accès à des financements appropriés, entravant ainsi l'évolution de leurs projets économiques. En 2014, on estimait que les femmes vivant dans les économies à revenu élevé de l'OCDE étaient environ 20 % moins susceptibles que les hommes de recourir à un emprunt auprès d'une institution financière au cours des 12 mois précédents (Meunier et al., 2017).

De plus, une étude à l'échelle mondiale réalisée par HSBC Private Banking en 2019 a démontré que les femmes entrepreneures reçoivent en moyenne 5 % de financement de moins que leurs homologues masculins. Elles représentent une part moindre de l'investissement qu'elles demandaient au départ (HSBC Private Banking, 2019).

L'obstacle lié à l'accès au financement dépasse de loin le simple manque de confiance ou un parcours professionnel moins linéaire.

Des biais de genre, souvent inconscients, persistent dans le secteur de l'investissement, renforcés par des normes sociétales et des stéréotypes qui favorisent les hommes, notamment en raison de leur surreprésentation parmi les fondateurs d'entreprises et les investisseurs.

Effectivement, non seulement les hommes ont tendance à faire plus de présentations auprès des investisseurs mais il est également courant que les panels d'investisseurs soient majoritairement constitués d'hommes, ce qui renforce ces préjugés (HSBC Private Banking, 2019).

Devant ces défis, il est courant que les femmes entrepreneures sollicitent leur famille ou leurs contacts professionnels pour un appui financier. Toutefois, l'accès aux réseaux d'affaires reste plus complexe pour elles, ceux-ci étant des sphères d'influence encore dominées par des dynamiques masculines (Rinaldi & Tagliacuzzi, 2018 ; Pérez-Pérez & Avilés-Hernández, 2016).

2.5.3 Accès limités aux réseaux professionnels

Des barrières structurelles et sociétales freinent l'accès des femmes immigrées aux opportunités professionnelles, en particulier dans le domaine de l'emploi. Elles sont souvent confrontées à des formes de discrimination multiples, combinant le genre, la nationalité, et parfois l'appartenance à une minorité visible. Comme le souligne l'IWEPS (Ouali & Cennicola, 2013), ces femmes cumulent un « double handicap » qui les expose davantage à la précarité économique.

En effet, ces femmes font face à des obstacles supplémentaires pour accéder à l'entrepreneuriat, notamment du fait d'une sous-estimation de leurs compétences, de problèmes d'accès à l'information, et d'un isolement renforcé face aux dispositifs de soutien (OECD, 2022)

De manière plus générale, Ouali et Cennicola (2013) mettent en avant que les immigrées subissent des discriminations multiples, impactant notamment leur accès à l'emploi qualifié et à la formation.

En effet, elles font face à un isolement social et professionnel, à un manque de reconnaissance de leurs diplômes et expériences antérieures, ainsi qu'à des barrières linguistiques et administratives persistantes.

L'accès limité aux réseaux professionnels constitue un frein majeur à la croissance des entreprises dirigées par des femmes. En général, celles-ci disposent de réseaux plus limités et sont moins connectées à d'autres sociétés, ce qui les pousse à se reposer davantage sur leurs proches et réduit leur opportunité de collaborer avec des partenaires d'affaires de qualité (Asiedu et al., 2023).

Elles expriment également un besoin accru d'accompagnement, en particulier pour la création de business plans et la constitution de dossiers bancaires solides. Ces disparités mettent en évidence le besoin d'une approche proactive pour l'inclusion financière et professionnelle, spécialement pour les femmes entrepreneures vulnérables (hub.brussels, 2023).

La culture joue aussi un rôle crucial dans la façon dont les personnes conçoivent des projets entrepreneuriaux, en particulier par le biais des stéréotypes de genre qui relie l'entrepreneuriat à des caractéristiques considérées comme masculines, comme la rationalité et l'esprit de compétition. Par exemple, il est courant de considérer que les femmes ne s'accordent pas avec le monde de

l'entreprise, car elles seraient trop émotionnelles et moins rationnelles dans la prise de décisions (Eagly & Carli, 2007).

Ces clichés peuvent décourager les femmes de se lancer dans l'entrepreneuriat, en raison de convictions selon lesquelles elles seraient moins qualifiées pour réussir dans ce secteur (Shinnar et al., 2012 ; Rubio-Bañón & Esteban-Lloret, 2016).

De plus, Hoyt et Murphy (2016) soulignent que les femmes occupant des postes de direction peuvent être influencées par la menace du stéréotype, ce qui peut nuire à leur rendement et à leur avancement professionnel.

Les stéréotypes de genre persistent à associer l'entrepreneuriat à des traits jugés masculins, comme la compétitivité ou la rationalité, ce qui pourrait décourager les femmes à se projeter dans ce rôle et à se lancer dans une carrière entrepreneuriale (Shinnar et al., 2012 ; Rubio-Bañón & Esteban-Lloret, 2016).

Bien que les études s'appuient sur des bases de données et des périodes différentes, elles convergent sur un point : l'écart de genre en matière d'entrepreneuriat demeure une réalité persistante à l'échelle mondiale (Kelley et al., 2017 ; Bosma & Kelley, 2019).

2.5.4 La charge mentale et le rôle familial

Les femmes entrepreneures font face à diverses barrières qui rendent leur trajectoire plus compliquée que celle des hommes. Au-delà des obstacles structurels clairement définis, diverses recherches soulignent l'existence de facteurs psychologiques et perceptuels qui freinent l'ambition entrepreneuriale féminine.

Par exemple, des études indiquent que les femmes ont tendance à se voir comme moins compétentes ou moins capables de réussir dans le domaine entrepreneurial, non pas en raison d'un manque réel de compétences, mais en raison d'une autoperception défavorable souvent amplifiée par les stéréotypes de genre (Shinnar et al., 2012 ; Rubio-Bañón & Esteban-Lloret, 2016).

Par ailleurs, des travaux mentionnés par Aparicio et al. (2021) indiquent que certains freins psychologiques, tels que la peur de l'échec ou le manque d'auto-efficacité ont une incidence significative sur la réticence des femmes à se lancer dans l'entrepreneuriat.

En effet, Hoyt et Murphy (2016) notent que l'appréhension liée aux stéréotypes de genre peut affaiblir la confiance des femmes dans leur potentiel de réussite dans des secteurs traditionnellement masculins comme l'entrepreneuriat, diminuant ainsi leur aspiration entrepreneuriale.

Ainsi, les stéréotypes de genre, spécifiquement dans le cadre du leadership, ont un impact défavorable sur l'image que les femmes ont d'elles-mêmes et celle qu'elles renvoient aux autres. Ceci peut conduire à une baisse de leurs performances, une diminution de leur motivation et une déviation de leurs ambitions professionnelles (Hoyt & Murphy, 2016)

Chez les femmes entrepreneures, l'aversion au risque est généralement moins prononcée, ce qui peut aider à comprendre des niveaux d'intention entrepreneuriale inférieurs en comparaison avec les hommes (Dawson & Henley, 2013).

Ce facteur psychologique peut représenter un obstacle supplémentaire à l'implication entrepreneuriale, en restreignant la confiance dans les projets ou la prise de décisions audacieuses.

Selon Clance et Imes (1978), le phénomène psychologique connu sous le nom de « syndrome de l'imposteur » est une expérience intérieure de doute intellectuel qui se manifeste particulièrement chez certaines femmes très accomplies.

Elles attribuent souvent leurs réussites à des facteurs externes comme la chance ou des erreurs d'évaluation, plutôt qu'à leurs compétences réelles, ce qui nourrit une crainte constante d'être perçues comme des imposteurs, en dépit de preuves objectives de leurs capacités.

Ce sentiment a été observé dans diverses situations académiques et professionnelles, et paraît être intensifié par l'assimilation des stéréotypes de genre (Clance & Imes, 1978).

Même si leur recherche ne se concentre pas spécifiquement sur l'entrepreneuriat, on peut raisonnablement présumer que des mécanismes similaires peuvent également se manifester chez les femmes entrepreneures, étant donné qu'elles font face à des normes de succès et des attentes sociétales similaires.

Par ailleurs, l'accès à l'entrepreneuriat n'est pas toujours équitable entre hommes et femmes, en partie à cause de facteurs institutionnels comme l'accès à l'éducation, le taux de chômage et les normes culturelles. Aparicio et al. (2021) montrent que ces dimensions, liées aux institutions formelles et informelles, ont un impact important sur l'activité entrepreneuriale, en particulier pour ce qui est de l'entrepreneuriat par opportunité.

Même si leur recherche ne distingue pas les effets selon le genre, on pourrait présumer que ces facteurs peuvent indirectement aider à éclairer les disparités notées entre les hommes et les femmes dans l'entrepreneuriat.

Selon Aparicio et al. (2021), des éléments institutionnels tels que le niveau d'instruction, les valeurs culturelles (comme le post-matérialisme) et le taux de chômage ont un impact sur la possibilité de se lancer dans l'entrepreneuriat.

En particulier, Noguera et al. (2013, cités dans Aparicio et al., 2021) soulignent que ces dimensions individuelles contribuent à expliquer les écarts de participation entrepreneuriale entre les sexes.

Malgré l'évolution positive de la participation économique des femmes, y compris dans le domaine de l'entrepreneuriat, il subsiste d'importantes disparités d'accès aux opportunités économiques entre les hommes et les femmes.

Au fil des ans, les femmes ont longtemps été cantonnées à la sphère domestique, dans des rôles d'épouses, de mères et de ménagères. Malgré l'évolution des rôles à l'époque contemporaine, les stéréotypes de genre, tant descriptifs que prescriptifs, persistent d'associer les femmes à la gestion des tâches domestiques et à l'éducation des enfants (Ouali & Cennicola, 2013).

Il semble que les femmes entrepreneures prennent plus souvent que leurs homologues masculins en charge la responsabilité principale des enfants et des tâches ménagères (Kelley et al., 2017).

La répartition inégale des tâches domestiques au sein du ménage peut avoir un impact significatif sur l'engagement entrepreneurial des femmes.

En effet, une implication élevée dans les tâches domestiques réduit de 33,1 % la probabilité pour une femme de créer son entreprise et de devenir femme d'affaires (Pérez-Pérez & Avilés-Hernández, 2016). Ceci conduit souvent à des interruptions de carrière ou à des choix professionnels contraints (temps

partiel, congés prolongés), ce qui limite l'accumulation d'expérience et freine leur développement entrepreneurial.

Cependant, la famille ne constitue pas uniquement un frein à l'entrepreneuriat féminin, elle peut également jouer un rôle positif en appuyant les femmes entrepreneures, en dynamisant leurs initiatives et en contribuant à l'accès aux ressources nécessaires pour établir leurs entreprises (Pérez-Pérez & Avilés-Hernández, 2016).

Grâce à une succession ou à la gestion d'une entreprise familiale, un grand nombre de femmes se tournent vers l'entrepreneuriat, leur offrant souvent l'opportunité d'entrer dans des secteurs essentiellement dominés par les hommes.

Par exemple, Rinaldi et Tagliacuzzi (2018) démontrent dans leur recherche que la plupart des femmes entrepreneures ont accédé à ces secteurs grâce à l'héritage familial ou conjugal.

De ce fait, le soutien familial peut être déterminant pour les femmes entrepreneures, en propulsant leurs initiatives et en facilitant l'accès aux ressources essentielles pour établir une entreprise.

En effet, le soutien de la famille, qu'il soit financier ou émotionnel, peut constituer un élément favorable à la conception de projets d'entrepreneuriat (Pérez-Pérez & Avilés-Hernández, 2016).

2.6 Les motivations entrepreneuriales féminines

Les études liées au genre dans le secteur entrepreneurial, en particulier celles menées par le *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), montrent que les raisons qui poussent les femmes à fonder leur propre entreprise diffèrent souvent de celles des hommes.

À l'échelle mondiale, on observe que les femmes sont davantage poussées vers l'entrepreneuriat par nécessité économique, notamment en raison du manque d'emplois formels dans certaines régions. A contrario, dans les économies plus avancées, la part des femmes entrepreneures motivées par une opportunité est plus élevée (Amorós & Bosma, 2014).

Le rapport GEM 2019-2020 souligne des différences significatives : les hommes sont souvent motivés par le désir d'accroître leurs revenus ou de perpétuer une tradition familiale, tandis que les femmes évoquent plutôt leur aspiration à changer le monde ou la nécessité économique de survivre (Bosma et al., 2020). Il paraît donc difficile d'établir des classifications strictes basées sur le genre, étant donné que les aspirations des femmes combinent souvent recherche de sens et contraintes économiques.

Les motivations qui incitent les femmes à s'engager dans l'entrepreneuriat sont diverses, imbriquées et influencées par une combinaison de facteurs personnels, familiaux, économiques et sociaux.

Dans de nombreuses publications, on recourt fréquemment au modèle push/pull pour décrire les motivations entrepreneuriales. Les facteurs de contrainte (push) font référence aux circonstances dans lesquelles les femmes se tournent vers la création d'entreprise en raison du manque d'alternatives satisfaisantes à l'emploi salarié, particulièrement à cause du chômage ou de l'instabilité de certains emplois. En revanche, les facteurs d'attraction (pull) se réfèrent à une approche plus active, où l'entrepreneuriat est choisi pour satisfaire des désirs d'autonomie, de flexibilité ou d'innovation (Bastida, 2021).

De plus, l'entrepreneuriat peut également être adopté par les femmes comme une solution pour contourner les obstacles à leur avancement dans le monde du travail, notamment le phénomène connu sous le terme de plafond de verre, qui fait référence à toutes les barrières invisibles entravant l'accès des femmes aux postes importants (Cotter et al., 2001).

Dans cette perspective, les femmes peuvent envisager l'entrepreneuriat comme un moyen d'émancipation et une solution aux frustrations rencontrées dans le milieu salarié (Cromie, 1987, cité par Boring, 2017).

Il permet aussi de contourner certaines contraintes liées à l'organisation traditionnelle du travail, notamment en ce qui concerne la gestion du temps, un aspect particulièrement crucial pour les mères entrepreneures (d'Andria & Gabarret, 2017) mais cette quête d'indépendance ne doit pas faire oublier les contraintes structurelles qui continuent de peser sur les femmes entrepreneures.

Bien que la littérature fasse traditionnellement une distinction entre les motivations par nécessité (facteurs « push ») et celles basées sur l'opportunité (facteurs « pull »), certains auteurs, dont d'Andria et Gabarret (2017), soulignent l'intérêt de dépasser cette vision dichotomique réductrice en faveur d'une interprétation plus nuancée qui prend en compte la complexité des parcours et du cycle de vie des entrepreneurs.

On retrouve cette complexité particulièrement dans les motivations propres aux femmes. Selon Boring (2017), même si hommes et femmes peuvent avoir des motivations communes comme le désir d'autonomie, l'aspiration à la réussite individuelle ou la recherche de satisfaction professionnelle, il semble que les femmes soient généralement plus poussées par des ambitions en lien avec la recherche de sens, l'épanouissement personnel et l'équilibre entre vie professionnelle et vie familiale.

Comme le rappellent Constantinidis, Lebègue et Poroli (2022), les obstacles liés au genre, les disparités d'accès aux ressources financières et l'accumulation de responsabilités domestiques persistent à affecter le parcours entrepreneurial des femmes.

Au sein des petites entreprises, certaines femmes peuvent se retrouver à gérer l'entreprise en solo à la suite d'événements personnels tels que le divorce, une séparation ou le décès de leur conjoint, sans y avoir été pleinement préparées (Loscocco & Robinson, 1991).

Ces situations alourdissent leur charge économique et domestique, tout en révélant des besoins spécifiques en compétences managériales et en ressources. Bien que les profils soient variés, diverses recherches soulignent des traits communs chez les femmes entrepreneures comme le fait que leurs entreprises sont en règle générale de petite taille, souvent récentes, avec des moyens financiers limités, et se situent majoritairement dans le domaine des services, notamment dans des activités tournées vers les particuliers (Boutillier, 2008).

Ces facteurs traduisent à la fois une certaine fragilité structurelle et une tendance à privilégier des domaines où l'aptitude à établir des relations et la proximité avec les clients sont primordiales.

Un autre point souvent mis en lumière dans la littérature francophone concerne la gestion du temps et la répartition entre le domaine personnel et le domaine professionnel. Bien que ce besoin d'équilibre soit partagé par les hommes, il est plus prononcé chez les femmes qui gèrent encore la majeure partie des tâches domestiques et familiales, impactant ainsi leur disponibilité au travail (Laufer, 2004).

En effet, les femmes entrepreneures manifestent un fort besoin d'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle, mais doivent souvent consentir à davantage de concessions que leurs homologues masculins. Leurs pratiques commerciales, leurs ambitions de croissance et leur relation au travail continuent d'être influencées par leurs statuts de fille, de conjointe et de mère.

Cette relation spécifique au temps, structuré par la maternité, détermine la manière dont les femmes organisent et gèrent leur quotidien entrepreneurial (Lebègue & Paturol, 2008, cités par Alexandre, 2016).

En outre, la maternité a aussi un impact significatif sur les parcours entrepreneuriaux des femmes, influençant la façon dont elles gèrent leurs différentes phases de vie, surtout à cause de la responsabilité domestique qui leur est encore principalement dévolue (Alexandre, 2016).

Par ailleurs, les femmes entrepreneures ont tendance à percevoir leur entreprise comme une extension d'elles-mêmes, intégrant leurs relations sociales, leurs convictions personnelles et leur dévouement familial au centre de leur projet professionnel (Alexandre, 2016). Les femmes entrepreneures tendent à adopter une vision de l'entrepreneuriat où les aspects personnels, relationnels et sociaux jouent un rôle primordial.

Au-delà d'une simple démarche économique, leur projet professionnel englobe souvent des valeurs comme l'éthique, la qualité des interactions humaines, l'utilité sociale et la quête de sens (Brush, 1992, cité par Alexandre, 2016).

Sous cet angle, l'entrepreneuriat féminin ne se présente pas uniquement comme un chemin vers l'autonomie personnelle, mais également comme un outil pour participer à des processus de transformation sociale plus inclusifs (Alexandre, 2016).

3. Les politiques publiques et gouvernementales

Plusieurs pays ont lancé des démarches visant à promouvoir l'entrepreneuriat féminin, notamment par la création de programmes de formation, de mentorat et de mise en réseau adaptés aux besoins spécifiques des femmes. Ces dispositifs visent à renforcer leurs aptitudes entrepreneuriales, spécifiquement dans des secteurs cruciaux tels que la gestion, le leadership ou les finances, tout en prenant en considération les restrictions sociétales auxquelles elles sont confrontées (Amorós & Bosma, 2014 ; OECD, 2021).

Afin de rompre l'isolement professionnel et social que connaissent souvent les femmes entrepreneures, diverses actions ont été mises en place afin de faciliter leur intégration dans les réseaux professionnels. Parmi les activités proposées figurent notamment des événements de réseautage, la formation de groupes de soutien et spécialisés, qui offrent aux entrepreneures l'opportunité de partager leurs expériences, d'élargir leur réseau et d'augmenter leur visibilité.

De plus, certaines initiatives font appel à des femmes entrepreneures qui, en partageant leur parcours, servent de modèles inspirants.

En effet, le fait de voir d'autres femmes réussir dans l'entrepreneuriat encourage celles qui hésitent à se lancer, en renforçant leur confiance et leur sentiment de légitimité (Kelley et al., 2017).

Parallèlement, certaines stratégies visent à créer des centres dédiés à l'entrepreneuriat féminin qui proposent des conseils sur mesure ainsi que des options de financement spécifiques comme des programmes de prêts conçus pour les femmes (OCDE, 2005). Un grand nombre de pays membres de l'Union européenne ont mis en place des centres spécialisés, des programmes de mentorat et de conseil, ainsi que des dispositifs financiers personnalisés pour répondre aux besoins des femmes.

Par exemple, en Allemagne, des prêts à taux préférentiels sont accessibles via le programme unifié de prêt ERP (OCDE, 2005).

En France, le réseau des incubateurs *Pionnières* accompagne les entrepreneures via des installations spécifiques fournissant logement, formation et assistance stratégique.

En parallèle, des programmes comme *Going for Growth* en Irlande ou le *Women's Entrepreneurship Ambassadors Programme* en Suède et en Croatie mobilisent des femmes cheffes d'entreprise expérimentées pour agir comme mentors et modèles inspirants (Amorós & Bosma, 2014).

Des initiatives mondiales comme *SheTrades* ou la *Women Entrepreneurs Finance Initiative (We-Fi)* ont pour objectif d'accroître l'accès des femmes à la formation, aux marchés et au financement, en déployant des ressources spécifiques à grande échelle (OECD, 2021).

L'investing in Women Code, mis en place au Royaume-Uni en 2019, représente un engagement collectif de la part des institutions financières pour améliorer l'accès des femmes entrepreneures aux financements et aux ressources.

Ce dispositif, appuyé par des acteurs tels que la British Business Bank, a pour objectif de favoriser la transparence et l'équité dans le financement des entreprises gérées par des femmes (Department for Business and Trade, 2024).

En outre, Bank of America a établi *l'Institut for Women's Entrepreneurship at Cornell*, un programme en ligne gratuit qui propose une formation certifiée pour les femmes entrepreneures. Ce programme a permis à plus de 20 000 femmes, dont une majorité issue de minorités, d'acquérir des aptitudes fondamentales en gestion d'entreprise (Bank of America, 2020).

Néanmoins, malgré cet engagement, ces initiatives demeurent souvent trop dispersées, avec un accès inégal, ou méconnues par les potentiels bénéficiaires.

En effet, beaucoup de femmes rencontrent encore des obstacles pour accéder aux dispositifs d'aide, en raison de contraintes institutionnelles, sociales ou culturelles qui entravent leur aptitude à utiliser les ressources disponibles (Brush et al., 2009).

Pour garantir leur efficacité maximale, ces politiques devraient être régulièrement examinées, mieux communiquées et adaptées aux besoins particuliers de groupes moins représentés, tels que les femmes immigrées.

En Belgique, le soutien à l'entrepreneuriat féminin s'inscrit dans un paysage institutionnel fragmenté, partagé entre différents niveaux de pouvoir (fédéral, régional, communautaire).

Bien que le pays ne dispose pas d'une stratégie nationale unifiée spécifiquement dédiée à l'entrepreneuriat féminin, plusieurs dispositifs publics ont été mis en place pour soutenir les femmes entrepreneures, notamment via le financement, l'accompagnement, la formation et la sensibilisation.

Au niveau fédéral, le soutien passe principalement par des canaux généraux accessibles à tous les entrepreneurs, via le SPF Économie et la Banque Carrefour des Entreprises (SPF Économie, 2023).

Au niveau régional, les politiques sont plus proactives. À Bruxelles, *hub.brussels* propose des programmes spécifiques pour les femmes entrepreneures, incluant des ateliers, du mentorat, des conseils personnalisés, ainsi qu'un baromètre annuel genré de l'entrepreneuriat.

La Région de Bruxelles-Capitale s'est également dotée d'un portail d'information *1819* qui répertorie les aides financières, les formations et les structures d'accompagnement accessibles aux femmes, en plusieurs langues (*hub.brussels*, s.d.).

En Wallonie, le programme *Élys* (Entrepreneuriat & Leadership au féminin), porté par le réseau *Wallonie Entreprendre* (s.d.), propose des cycles de coaching et d'inspiration pour les porteuses de projets

Des structures telles que *Crédal* ou *MicroStart* y jouent un rôle important dans le financement de projets portés par des femmes éloignées des circuits bancaires traditionnels (*Crédal*, s.d. ; *MicroStart*, s.d.).

En Flandre, l'accent est mis sur l'intégration des femmes dans l'économie via le soutien aux PME et à l'innovation. L'agence *VLAIO* (Agentschap Innoveren & Ondernemen) offre un accès égalitaire aux dispositifs de financement et d'accompagnement, sans programme explicitement genré, mais en coopération avec des organisations de soutien à l'entrepreneuriat féminin, comme *Markant vzw* (Flanders Innovation & Entrepreneurship, s.d.).

En complément, plusieurs réseaux et structures parapubliques œuvrent pour renforcer la visibilité et la mise en réseau des femmes entrepreneures. C'est le cas de *Women in Business Belgium*, soutenu par les régions et le FEDER, qui propose mentorat, conférences et accompagnement stratégique.

Le programme européen *Erasmus for Young Entrepreneurs*, financé par la Commission européenne, offre aux jeunes entrepreneurs la possibilité de bénéficier d'un échange professionnel auprès d'un entrepreneur expérimenté dans un autre pays de l'Union. Bien qu'il ne soit pas explicitement genré, le programme intègre une dimension inclusive en favorisant l'échange de bonnes pratiques entre femmes entrepreneures et en soutenant leur internationalisation dans des réseaux européens (*hub.brussels*, s.d.).

Enfin, au niveau européen, la Belgique participe à plusieurs initiatives transnationales en lien avec l'entrepreneuriat des femmes, notamment via le FEDER et le FSE+, mais aussi dans le cadre d'initiatives comme *WeGate* ou *SheTrades*, qui visent à améliorer l'accès des femmes aux marchés et aux financements (*WeGate*, 2022 ; *International Trade Centre*, s.d.).

En résumé, la Belgique bénéficie d'une offre institutionnelle croissante, mais morcelée, dans laquelle les mesures spécifiques au genre sont souvent intégrées de manière périphérique dans des dispositifs plus larges. La comparaison des dynamiques belges avec celles d'autres pays européens permettra de mieux situer les forces et les limites de l'approche belge au sein du paysage européen.

3.1 Comparaison des dynamiques belges avec d'autres pays européens

Lorsqu'on compare la Belgique à d'autres pays européens, on observe des similitudes, mais aussi des écarts notables dans les dynamiques d'entrepreneuriat féminin.

En 2023, les femmes ont représenté environ 37,1 % des nouvelles activités indépendantes en Belgique, soit plus de 45 000 entrepreneures (SPF Économie, 2025).

Ce résultat positionne la Belgique au-dessus de la moyenne européenne en matière d'entrepreneuriat féminin. En France, par exemple, la part des femmes parmi les travailleurs indépendants était de 32,4 % en 2018 (Insee, 2020).

Tandis qu'en Allemagne, la part des femmes parmi les indépendants se situait entre 25 % et 32 % selon les années et les sources, avec un taux estimé à environ 28,5 % en 2001 (OCDE, 2005).

Ces chiffres témoignent d'une participation féminine relativement élevée en Belgique, mais elles masquent encore les spécificités de l'entrepreneuriat des femmes issues de l'immigration, dont les trajectoires demeurent sous-représentées dans les statistiques officielles.

3.2 Spécificités belges en matière de politiques publiques

La Belgique a progressivement intégré la dimension du genre dans ses politiques de soutien à l'entrepreneuriat. Plusieurs mesures ont été mises en place, en cohérence avec les objectifs européens d'inclusion économique des femmes.

Toutefois, les dispositifs sont souvent dispersés et leur accessibilité varie selon les profils, notamment pour les femmes issues de l'immigration.

Parmi les dispositifs notables à Bruxelles, on peut citer le programme *Women in Business* de hub.brussels, qui offre un accompagnement personnalisé aux femmes créatrices d'entreprises. Le guichet *1819* fournit des ressources en ligne et organise des ateliers thématiques sur divers aspects de l'entrepreneuriat (hub.brussels, s.d.).

Par ailleurs, des incitants régionaux tels que prêts, bourses et chèques formation sont disponibles en Wallonie, à Bruxelles et en Flandre pour soutenir la formation et le développement des compétences des entrepreneurs, y compris les femmes.

En matière d'inclusion, le programme *Womenpreneur Initiative* (s.d.), basée à Bruxelles, propose des formations, des sessions de mentorat et des opportunités de réseautage pour soutenir les femmes entrepreneures, en particulier celles issues de la diversité

Sur le plan fédéral, le SPF Économie a lancé en 2022 un programme pilote pour renforcer l'entrepreneuriat des personnes issues de l'immigration, en partenariat avec microStart à Bruxelles, Interra (et son incubateur InterLab) en Wallonie et #SheDIDIT en Flandre.

À côté de ces initiatives publiques, plusieurs structures associatives et coopératives offrent un accompagnement ciblé comme Crédal, actif en Wallonie et à Bruxelles, propose des crédits solidaires ainsi que des formations à la création d'entreprise, destinés aux publics vulnérables (Crédal, s.d.).

Job Yourself (s.d.), à Bruxelles, permet aux porteuses de projet de tester leur activité dans un cadre sécurisé, via le modèle des coopératives d'activités. Ce dispositif attire de nombreuses femmes d'origine étrangère, notamment dans les secteurs des services, de l'artisanat ou de la restauration.

MicroStart (s.d.), qui propose des microcrédits et un coaching personnalisé aux personnes exclues du système bancaire, en particulier les femmes d'origine étrangère et enfin SINGA Belgium qui propose un programme d'incubation, *Wajood*, destiné aux femmes réfugiées ou migrantes, axées sur le développement entrepreneurial et communautaire (SINGA, s.d.).

Malgré cette offre croissante, plusieurs études soulignent encore des lacunes structurelles : complexité administrative, manque de visibilité des dispositifs, barrières linguistiques ou d'accès pour les femmes migrantes (Le Loarne-Lemaire, 2020 ; OECD, 2021).

3.3 Comparaisons internationales

3.3.1 Royaume-Uni

Le Royaume-Uni présente une forte présence d'entrepreneurs issus de l'immigration, notamment dans les grandes agglomérations. Les entrepreneurs migrants ont créé une entreprise sur sept au Royaume-Uni, et les personnes nées à l'étranger sont presque deux fois plus susceptibles de créer une entreprise que les résidents nés au Royaume-Uni (Center for Entrepreneurs & DueDil, 2014).

Des initiatives spécifiques ont vu le jour, tel que *Migrant Women in Business*, qui propose un accompagnement destiné aux femmes migrantes, axé sur le développement de compétences entrepreneuriales, la création de réseaux professionnels et l'intégration dans les écosystèmes économiques locaux (Refai & Lelontko, 2025).

Par ailleurs, le code *Investing in Women* incite les institutions financières du Royaume-Uni à publier leurs données sur le financement accordé aux entrepreneures, favorisant ainsi la transparence et l'équité d'accès (Department for Business and Trade, 2024).

3.3.2 France

En France, les femmes représentent environ 51,5 % de la population immigrée (INSEE, 2021), mais peu de dispositifs publics sont spécifiquement conçus pour soutenir l'entrepreneuriat des femmes immigrées, malgré leur part significative au sein de la population.

Des programmes comme le Fonds de garantie à l'initiative des femmes (FGIF), aujourd'hui intégré à France Active, facilitent l'accès au financement pour les entrepreneures en particulier celles rencontrant des difficultés d'insertion (France Active, s.d.).

Par ailleurs, des réseaux tels que *Les Premières* ou *Empow'Her* proposent un accompagnement ciblé à l'intention des femmes entrepreneures, mais leur couverture territoriale reste inégale, concentrée sur certaines régions (France Active, s.d.).

Comparativement la Belgique semble disposer d'un cadre plus structuré, avec des dispositifs cofinancés par l'Union européenne ciblant spécifiquement les femmes issues de l'immigration, comme abordée précédemment.

3.3.3 Allemagne

En Allemagne, l'intégration des femmes immigrées passe par des politiques articulant inclusion sociale et soutien à l'entrepreneuriat. Le programme *MY TURN – Frauen mit Migrationserfahrung starten*

durch, cofinancé par le Fonds social européen Plus (FSE+), constitue une initiative phare en ce sens. Il propose un accompagnement sur mesure comprenant des formations linguistiques, des ateliers de préparation au business plan, du mentorat ainsi qu'un accès à des réseaux et incubateurs locaux (ESF Plus, s.d.).

Ce dispositif est intégré aux politiques migratoires allemandes et piloté à l'échelle nationale, ce qui en fait un modèle institutionnellement structuré. Par comparaison, le soutien à l'entrepreneuriat des femmes immigrées en Belgique apparaît moins centralisé et plus fragmenté, reposant sur une diversité d'acteurs locaux sans coordination nationale.

L'approche allemande se distingue par un fort ancrage dans les politiques d'intégration, avec un pilotage institutionnel structuré. Comparé à la Belgique, le soutien à l'entrepreneuriat y est davantage intégré à la politique migratoire globale.

3.3.4 Italie

En Italie, l'absence de coordination nationale en matière de soutien à l'entrepreneuriat des femmes immigrées conduit à une délégation implicite aux initiatives associatives ou européennes. Le projet *ATHENA*, par exemple, financé dans le cadre du programme Erasmus+, vise à former les professionnels de l'accompagnement afin d'adapter les parcours d'insertion à la réalité des femmes migrantes, en intégrant une approche sensible au genre et à la migration (Athena Project, s.d.).

Toutefois, en l'absence de stratégie gouvernementale claire, ces initiatives demeurent ponctuelles, localisées et fortement dépendantes de financements externes, ce qui limite leur pérennité et leur potentiel de diffusion à grande échelle.

Ces pays ont été sélectionnés pour illustrer la diversité des modèles européens en matière d'intégration économique des femmes migrantes, allant de politiques très intégrées (Allemagne) à des dispositifs plus fragmentés (Italie).

Les cadres juridiques varient également d'un pays à l'autre. En Belgique, une ressortissante d'un pays tiers doit obtenir une carte professionnelle pour exercer une activité indépendante (Vandenbossche, 2024).

En France, un titre de séjour portant la mention « entrepreneur/profession libérale » est exigé (Service-Public.fr, 2024). En Allemagne, l'accès à un visa d'entrepreneur pour les personnes non européennes dépend de la viabilité du projet, du montant de l'investissement et des retombées économiques locales (Make It in Germany, s.d.).

D'un point de vue culturel, les représentations de la femme entrepreneure immigrée varient également selon les pays. En Belgique, des initiatives comme *Inspiring fifty* mettent en lumière des modèles féminins dans les secteurs technologiques, reflétant une volonté de valoriser les parcours de femmes issues de la diversité (Manley, 2022).

En définitive, la Belgique se distingue par un environnement relativement favorable à l'entrepreneuriat féminin (Mastercard, 2020), mais elle gagnerait à adopter une approche plus structurelle, en intégrant ces problématiques dans une stratégie nationale cohérente.

Comparée à l'Allemagne ou au Royaume-Uni, la Belgique dispose d'une base prometteuse, mais encore fragmentée.

Inversement, elle s'avère mieux positionnée que la France ou l'Italie en ce qui concerne la reconnaissance institutionnelle des femmes issues de la migration.

4. L'entrepreneuriat des femmes immigrées

L'entrepreneuriat des femmes issues de l'immigration suscite un intérêt croissant dans les milieux académiques comme au sein des politiques publiques, en particulier en Belgique et dans l'espace européen (Ouali & Cennicola, 2013 ; OECD, 2021).

Ce phénomène se situe à l'intersection de deux champs de recherche : celui de l'entrepreneuriat féminin et celui de l'entrepreneuriat migratoire. Il conjugue ainsi des dynamiques complexes liées au genre et à la migration, qui s'influencent mutuellement.

Les femmes issues de l'immigration sont confrontées à trois formes de discriminations. D'une part, celles qui touchent les immigrés dans leur ensemble, telles que le racisme et la xénophobie, d'autre part, celles que connaissent les femmes en général dans la société française, et enfin, celles qui émanent des traditions patriarcales de leurs pays d'origine, souvent liées à la religion, qui limitent leur autonomie dans la sphère familiale et sociale (Minces, 2004).

Cette revue de la littérature propose une synthèse des principales contributions scientifiques sur le sujet, en examinant leurs motivations, les obstacles qu'elles rencontrent, leurs profils entrepreneuriaux ainsi que les formes que prennent leurs initiatives économiques.

4.1 Obstacles des femmes immigrées entrepreneures

Un nombre important de femmes immigrées entrepreneures disposent de compétences et de qualifications acquises dans leur pays d'origine. Toutefois, ces ressources sont souvent peu valorisées sur le marché du travail du pays d'accueil.

En effet, la non-reconnaissance des diplômes étrangers, combinée à des obstacles administratifs et institutionnels, contraint nombre d'entre elles à occuper des emplois peu qualifiés, sans lien avec leur formation initiale.

De ce fait, les immigrés diplômés de l'enseignement supérieur sont davantage exposés à la surqualification que les natifs, c'est-à-dire qu'ils occupent plus fréquemment des postes sous-dimensionnés par rapport à leur niveau de diplôme (Insee, 2020).

Le rapport de l'IRFAM (Fomekong, et al., 2024) souligne également que les difficultés d'équivalence de diplômes et les démarches administratives complexes constituent des freins majeurs à l'intégration professionnelle des personnes migrantes, y compris dans le cadre de projets entrepreneuriaux.

En Belgique, plusieurs études confirment que les femmes immigrées, même hautement éduquées, sont particulièrement exposées à la dévalorisation professionnelle, en raison de discriminations systémiques persistantes. Cette situation peut les conduire à se tourner vers l'auto-emploi comme stratégie d'insertion et de revalorisation de leurs compétences (Lavison et al., 2023 ; Fomekong et al., 2024). Par ailleurs, de nombreuses femmes immigrées débutent leur activité entrepreneuriale à titre

d'indépendante complémentaire, afin de sécuriser une source de revenus stable dans les premières phases du projet.

Cette tendance est confirmée par les données bruxelloises, où seuls 11 % des femmes ayant un emploi exercent en tant qu'indépendantes principales, contre 25 % des hommes (hub.brussels, 2023).

En outre, l'entrepreneuriat des femmes immigrées peut également prendre la forme d'initiatives à vocation sociale ou communautaire. Certaines mobilisent leur double culture pour répondre à des besoins spécifiques tandis que d'autres s'engagent dans des projets à finalité sociale, tels que des coopératives ou des structures d'insertion économique, afin d'améliorer les conditions de vie d'autres femmes issues de l'immigration (Lavison et al., 2023).

4.2 Statistiques sur l'entrepreneuriat féminin et des femmes immigrées en Belgique

En Belgique, les femmes représentent une minorité parmi les travailleurs indépendants. En 2022, environ 417 610 femmes exerçaient comme indépendantes, soit environ 35 % du total, une part relativement stable ces dernières années (1890.be, s.d.).

Toutefois, les données disponibles ne permettent pas d'identifier précisément la proportion de femmes issues de l'immigration parmi les indépendantes. En 2015, selon le SPF Économie, les femmes étaient sous-représentées parmi les indépendants, tant d'origine étrangère (31,2 %) que d'origine belge (34,5 %) (SPF Économie, 2023).

Selon le rapport Global Entrepreneurship Monitor, les femmes sont sous-représentées parmi les entrepreneurs dans la plupart des régions du monde. En Europe de l'Ouest, le taux d'activité entrepreneuriale totale (TEA) des femmes était en moyenne de 5,7 %, contre 9,5 % pour les hommes, ce qui reflète un écart significatif entre les sexes (Bosma & Kelley, 2019).

Cette sous-représentation féminine s'inscrit dans un contexte national où l'activité entrepreneuriale globale est elle-même relativement faible. Comme l'illustre la figure ci-dessous, la Belgique présente un taux d'activité entrepreneuriale totale (TEA) inférieur à 5 %, ce qui la situe parmi les pays européens les moins dynamiques en la matière.

Entre 2008 et 2015, la part des indépendants issus de l'immigration a progressé plus rapidement que celle des indépendants natifs, atteignant 20,8 % au niveau national et 61,6 % à Bruxelles, révélant une forte concentration régionale. Néanmoins, au sein de cette dynamique, les femmes restent sous-représentées (Lavison et al., 2023).

On observe cependant une dynamique encourageante car entre 2018 et 2021, le nombre de PME dirigées par des femmes a augmenté de 13,7 %, contre seulement 4,9 % pour celles dirigées par des hommes (hub.brussels, 2023).

À l'échelle internationale, l'OCDE (2024) indique que les femmes représentent en moyenne 30 % des entrepreneurs nés à l'étranger, un taux proche de celui des autochtones, bien que les variations nationales soient importantes.

Malgré l'intérêt croissant pour cette question, les données restent rares, hétérogènes et souvent non croisées selon le genre, l'origine migratoire et le statut professionnel. Cette lacune statistique entrave l'élaboration de politiques publiques ciblées (Lavison et al., 2023 ; OECD, 2022 ; Fomekong & Manço, 2021).

4.3 Les motivations des femmes immigrées entrepreneures

Comprendre les motivations qui poussent les femmes immigrées à se lancer dans l'entrepreneuriat implique de prendre en compte les ruptures professionnelles, les contraintes d'intégration et les formes de discrimination rencontrées dans les pays d'accueil.

Ces motivations oscillent entre nécessité et opportunité. Pour certaines, l'entrepreneuriat constitue une réponse aux obstacles rencontrés dans le salariat — tels que la discrimination, la non-reconnaissance des qualifications, les barrières linguistiques, la précarité ou encore les conflits entre responsabilités familiales et exigences professionnelles (Ouali & Cennicola, 2013 ; OECD, 2021).

Pour d'autres, il s'agit de concrétiser un projet personnel, de valoriser un savoir-faire ou de répondre à une demande spécifique sur le marché (Ensign & Robinson, 2011).

Des facteurs transversaux apparaissent également, tels que la recherche d'indépendance financière, de flexibilité ou d'un meilleur équilibre entre vie professionnelle et vie familiale. L'OCDE (2005) note que, dans de nombreux pays, l'entrepreneuriat est perçu par les femmes comme une voie leur permettant d'exercer leur activité dans des conditions plus compatibles avec leurs charges familiales.

À Bruxelles, les données de hub.brussels confirment cette tendance chez de nombreuses femmes — souvent issues de l'immigration — qui choisissent l'auto-emploi pour gagner en autonomie (hub.brussels, 2023).

Dans ce contexte, entreprendre devient une stratégie d'émancipation, de reconnaissance sociale et d'adaptation. Toutefois, ce choix reste fragile. Le double engagement professionnel et familial réduit les opportunités de formation, de réseautage ou de développement, ce qui peut freiner la croissance de leur entreprise (OECD, 2021 ; Ouali & Cennicola, 2013).

Si certaines aspirations, comme la quête de sens ou de flexibilité, sont partagées avec d'autres femmes entrepreneures, les trajectoires migratoires introduisent des enjeux spécifiques, notamment en matière de légitimité et de reconnaissance dans un environnement où elles restent parfois invisibilisées.

Ces dynamiques seront analysées en profondeur à travers les témoignages recueillis auprès de femmes immigrées entrepreneures en Belgique, afin d'éclairer leurs motivations à partir de leurs expériences vécues.

4.4 Obstacles et freins rencontrés

Les femmes immigrées entrepreneures sont confrontées à une série d'obstacles cumulés, liés à l'intersection de leur statut migratoire et de leur genre.

En effet, les femmes issues de l'immigration sont confrontées à trois formes de discriminations. D'une part, celles qui touchent les immigrés dans leur ensemble, telles que le racisme et la xénophobie, d'autre part, celles que connaissent les femmes en général dans la société et enfin, celles qui émanent des traditions patriarcales de leurs pays d'origine, souvent liées à la religion, qui limitent leur autonomie dans la sphère familiale et sociale (Minces, 2004).

Un autre frein majeur réside dans l'accès restreint aux réseaux professionnels et au mentorat. Des études montrent que les femmes entrepreneures, toutes origines confondues, disposent de réseaux moins étendus et moins influents que les hommes, ce qui limite leurs possibilités de développement (Azmat & Fujimoto, 2016 ; European Institute for Gender Equality, 2016). Ces difficultés sont souvent plus marquées chez les femmes issues de l'immigration, en raison des normes de genre qui restreignent l'accès aux ressources, réduisent leur visibilité dans les cercles professionnels et les cantonnent parfois à des rôles domestiques contraignants (Ouali & Cennicola, 2013).

L'accès au financement constitue un autre obstacle central. Selon le *Female Innovation Index* (2024), les entreprises fondées par des femmes n'ont capté que 12 % des financements en capital-risque en Europe (Bailey, 2025). Ce déséquilibre est encore plus accentué chez les femmes immigrées, souvent dépourvues de garanties bancaires ou d'antécédents de crédit dans le pays d'accueil.

À ces freins structurels s'ajoutent des discriminations systémiques, liées à des stéréotypes de genre (doutes sur la capacité des femmes à diriger) et à des préjugés sur l'origine ethnique (remise en cause de leur professionnalisme).

Cet enchevêtrement de barrières juridiques, économiques et sociales engendre une vulnérabilité spécifique, encore trop peu prise en compte par les politiques publiques (OECD, 2021 ; Nations Unies, 2005).

Ces différents obstacles feront l'objet d'une analyse approfondie dans la suite du mémoire, à partir des témoignages recueillis lors des entretiens qualitatifs, afin d'en mesurer les effets concrets sur les trajectoires entrepreneuriales des femmes immigrées en Belgique.

4.5 Analyse PESTEL de la Région de Bruxelles-Capitale

L'analyse PESTEL permet d'examiner les facteurs politiques, économiques, socioculturels, technologiques, environnementaux et Légaux qui composent l'environnement de l'entrepreneuriat des femmes immigrées à Bruxelles.

❖ (P) Facteurs politiques

La Région de Bruxelles-Capitale affiche un engagement politique affirmé en faveur de l'entrepreneuriat inclusif. Des structures telles que hub.brussels et le service 1819 proposent des dispositifs spécifiques

à destination des publics sous-représentés, en particulier les femmes et les personnes issues de l'immigration (hub.brussels, s.d.).

D'autres acteurs publics, comme *Actiris*, soutiennent la recherche et les projets sur l'entrepreneuriat de la diversité. La région participe également à des programmes européens tels que *PAFMI*, cofinancé par la Banque de Développement du Conseil de l'Europe, qui vise à sensibiliser 2 000 personnes migrantes et à en accompagner 300 vers la création d'activité à Bruxelles (Fomekong & Manço, 2021 ; hub.brussels, 2023).

La région soutient également des organisations de terrain telles que *Be.Face*, *AWSA-Be* ou le réseau *BruX'Elles*, qui œuvrent pour l'émancipation socio-économique des femmes immigrées par des actions de formation, de mentorat et de mise en réseau (Pour la Solidarité, s.d. ; Réseau européen des migrations, 2022). Ces actions s'inscrivent dans une stratégie régionale plus large pour la diversité et l'inclusion.

Toutefois, la complexité institutionnelle belge, marquée par une répartition des compétences entre les niveaux régional, communautaire et fédéral, peut nuire à la lisibilité et la coordination des dispositifs d'accompagnement (Bobeva, 2020). Malgré ces obstacles structurels, les politiques régionales et les partenariats locaux traduisent une volonté politique réelle de soutenir l'insertion des femmes immigrées à travers l'entrepreneuriat et l'accompagnement socioprofessionnel (Réseau européen des migrations, 2022).

En résumé, Bruxelles dispose d'un cadre politique actif et engagé, mais qui reste parfois entravé par la fragmentation des compétences et la dispersion des acteurs.

❖ (E) Facteurs économiques

Le marché du travail bruxellois, contrasté, allie opportunités entrepreneuriales et freins structurels. En 2024, le taux de chômage régional s'élevait à 12,3 %, bien au-dessus de la moyenne nationale (Statbel, 2025). Ce taux est encore plus élevé parmi les personnes issues de l'immigration, en particulier les femmes peu qualifiées, qui cumulent des freins liés à la discrimination, au statut migratoire et à la précarité (Réseau européen des migrations, 2022).

Ce contexte pousse certaines femmes immigrées à envisager l'entrepreneuriat comme une alternative à l'exclusion économique, ou comme une stratégie de valorisation de leurs compétences.

La diversité de la population bruxelloise — dont plus d'un tiers est de nationalité ou d'origine étrangère — ouvre par ailleurs des débouchés dans des niches de marché culturellement spécifiques, telles que la restauration ethnique, les services multiculturels ou la garde d'enfants (Statbel, 2025 ; Réseau européen des migrations, 2022).

D'un autre côté, la présence significative du secteur tertiaire bruxellois (services scientifiques, techniques, TIC...) offre un environnement potentiellement favorable à l'entrepreneuriat, notamment pour les femmes hautement qualifiées (IBSA, 2024).

Néanmoins, plusieurs contraintes économiques freinent la création d'entreprise. En effet, le coût de la vie à Bruxelles est élevé, avec un prix médian des maisons atteignant environ 510 000 € en 2024 (Statbel, 2025), les charges immobilières et administratives pèsent lourd, et l'accès au financement demeure limité, surtout pour les femmes migrantes disposant de peu de capital initial (Statbel, 2025 ; Lavison et al., 2023).

Bien que des programmes de soutien existent comme *Women in Business* ou d'autres vues précédemment, leur accessibilité reste inégale. La microfinance, en revanche, apporte des solutions concrètes.

En effet, *microStart* a soutenu de nombreux projets entrepreneuriaux, dont 65 % portés par des personnes nées hors de l'Union européenne (microStart, 2024).

En somme, le contexte économique bruxellois génère une situation ambivalente : d'un côté, un besoin d'entreprendre comme réponse à l'exclusion, de l'autre, des opportunités réelles offertes par la diversité du marché local et le dynamisme de la capitale européenne (Statbel, 2025 ; microStart, 2024).

❖ (S) Facteurs socioculturels

L'environnement socioculturel de la Région de Bruxelles-Capitale, caractérisé par une grande diversité ethnique et culturelle, constitue un terrain fertile pour l'entrepreneuriat des femmes immigrées.

Cette diversité se traduit à la fois par des opportunités de marché, des réseaux communautaires dynamiques, et une évolution progressive des représentations sociales.

Le programme *Beautypreneuses*, par exemple, accompagne les femmes afrodescendantes dans la création d'activité, en leur fournissant formation, mentorat et accompagnement. D'autres structures, comme *Belgian Entrepreneures*, offrent des espaces de mise en réseau, de visibilité et de développement des compétences (Beautypreneuses, s.d. ; Belgian Entrepreneures, s.d.)

Ces dynamiques collectives participent à renforcer la confiance en soi des porteuses de projet et à normaliser la réussite entrepreneuriale féminine dans les minorités.

La littérature insiste par ailleurs sur l'importance des modèles d'identification positifs. Des figures comme *Fatima El Bouzakhi*, active dans les services à la personne, ou *Ihsane Haouach*, engagée dans l'innovation sociale, illustrent des parcours inspirants qui contribuent à déconstruire les stéréotypes de genre et d'origine (Poisson, 2024 ; Expertalia, 2024).

Ainsi, l'entrepreneuriat est perçu par de nombreuses femmes immigrées comme une opportunité d'émancipation et de promotion sociale, leur permettant d'échapper aux formes de marginalisation sociale ou économique (Morokvasic Müller, 2024).

Toutefois, ces trajectoires restent souvent entravées par des normes socioculturelles inégalitaires. Certaines femmes se heurtent à des résistances familiales ou communautaires lorsqu'elles remettent en cause les rôles traditionnels assignés : refus de travailler dans des environnements masculins, objections à l'indépendance financière, ou à des horaires perçus comme « inappropriés » (Morokvasic Müller, 2024).

En parallèle, les réseaux d'entraide informels, très présents dans les communautés issues de l'immigration, jouent un rôle décisif dans le soutien à l'initiative économique.

Une étude réalisée par l'UCM, relayée par hub.brussels, indique que les entrepreneurs issus de la diversité à Bruxelles ne se cantonnent pas à leur communauté d'origine : leur clientèle est cosmopolite, à l'image de la ville.

Enfin, la montée en puissance des enjeux de diversité et d'inclusion dans les milieux économiques (notamment via les incubateurs inclusifs, les campagnes de sensibilisation, ou la reconnaissance d'entreprises exemplaires) contribue à créer un environnement plus légitime pour les femmes issues

de l'immigration, même si des efforts restent nécessaires pour faire reculer les normes sociales inégalitaires persistantes (UCM, 2023 ; hub.brussels, 2017).

❖ (T) Facteurs technologiques

L'environnement technologique de la Région de Bruxelles-Capitale joue un rôle croissant dans le développement de l'entrepreneuriat, y compris pour les femmes immigrées.

L'essor du numérique et l'accès élargi à Internet permettent aujourd'hui de lancer une activité à moindre coût, sans local physique. Des plateformes comme *Instagram*, *Facebook Marketplace* ou les boutiques en ligne offrent la possibilité de commercialiser des produits ou services tout en conciliant vie professionnelle et responsabilités familiales.

Consciente de ces enjeux, la Région bruxelloise multiplie les initiatives de soutien au numérique inclusif. Le *Womenpreneur Tech Program* propose des formations gratuites en marketing digital, développement web ou graphisme, ciblant spécifiquement les femmes. Le *Women Digital Festival*, organisé par *hub.brussels*, offre quant à lui des ateliers pratiques sur l'e-commerce, le no-code, ou le SEO, visant à outiller les femmes dans leur transition numérique.

Des incubateurs comme *MolenGeek (s.d)*, *BeCentral (s.d)*, *Greenbizz (s.d.)* ou *Start.LAB Brussels* accompagnent les entrepreneures issues de l'immigration en leur fournissant espaces de coworking, coaching, mentorat et formations spécialisées (Womenpreneur Initiative, s. d. ; hub.brussels, s.d.)

Néanmoins, une fracture numérique persiste. Toutes les femmes immigrées ne disposent pas des mêmes compétences digitales ni d'une maîtrise suffisante du français ou de l'anglais pour naviguer efficacement sur les plateformes numériques. Cette inégalité réduit leur accès à des outils essentiels comme les logiciels de gestion, les plateformes de financement participatif ou les services d'e-administration.

En résumé, la technologie constitue aujourd'hui un levier puissant de réduction des barrières à l'entrepreneuriat pour les femmes immigrées mais pour que ces opportunités se traduisent en inclusion réelle, elles doivent s'accompagner d'un renforcement des compétences numériques et d'un accompagnement ciblé, afin d'éviter que la transformation digitale ne reproduise les inégalités existantes (SPF Économie, 2024 ; Commission européenne, 2015).

❖ (E) Facteurs environnementaux

Si les facteurs environnementaux peuvent sembler éloignés de l'entrepreneuriat, ils prennent une importance croissante dans la Région de Bruxelles-Capitale, y compris pour les femmes immigrées entrepreneures. En effet, la transition écologique bruxelloise génère de nouvelles opportunités économiques.

La région soutient activement l'économie circulaire à travers des subventions, des conseillers en écologie industrielle et des initiatives comme le programme *Circlemade Brussels (s.d.)*, qui soutient les projets entrepreneuriaux durables en créant un réseau de collaboration entre entreprises circulaires bruxelloises. Certaines femmes immigrées mobilisent leurs compétences traditionnelles dans des projets en lien avec le recyclage textile, l'artisanat durable ou l'alimentation bio, répondant ainsi à une demande locale croissante.

Des initiatives comme *Lili Bulk*, une épicerie bio en ligne ou des programmes portés par *SINGA* montrent que combiner pratiques écologiques et héritage culturel peut renforcer la légitimité entrepreneuriale sur le marché bruxellois (SINGA, s.d. ; UCM Magazine, s.d.).

Certains programmes, comme le *C-SHIP* de l'ICHEC, proposent un encadrement spécifique aux porteurs de projets dans les industries culturelles et créatives. Ce programme met l'accent sur la viabilité à long terme, l'impact social et la résilience entrepreneuriale, traduisant une évolution des politiques de soutien vers des modèles économiques plus durables, alignés avec les objectifs du développement durable (ICHEC, s.d.).

En outre, l'environnement urbain génère aussi des contraintes. Si certaines communes proposent des espaces de travail accessibles dans des quartiers en revitalisation, la mobilité urbaine reste un frein majeur, notamment pour les femmes sans véhicule ou avec des horaires morcelés. Ainsi, l'accès limité aux transports publics en soirée réduit la participation à des formations, des salons professionnels ou des activités de réseautage.

La politique urbaine de Bruxelles en matière de mobilité durable et de sécurité dans l'espace public influence indirectement les conditions dans lesquelles une femme peut gérer, par exemple, une boutique qui ferme tard le soir.

En résumé, les dynamiques liées à la transition écologique et les conditions urbanistiques à Bruxelles créent à la fois des opportunités pour des entrepreneuriats durables, et des contraintes structurelles qui affectent les capacités des femmes immigrées à entreprendre dans de bonnes conditions.

❖ (L) Facteurs légaux

Le cadre juridique et réglementaire en Belgique et à Bruxelles exerce une influence déterminante sur les parcours entrepreneuriaux des femmes immigrées.

Pour les ressortissantes de pays tiers, la création d'une entreprise nécessite l'obtention d'une carte professionnelle, sauf si elles disposent déjà d'un statut de résident permanent ou ont été naturalisées. Délivrée par *Bruxelles Économie et Emploi*, cette autorisation est accordée après évaluation du projet sur la base de son intérêt économique régional (Bruxelles Économie et Emploi, s.d.).

La Flandre a allégé son dispositif en 2022 en introduisant une procédure numérique simplifiée et une carte valable trois ans (Liantis, 2021 ; Aficor, 2022).

Pour les citoyennes de l'Union européenne, la liberté d'établissement est garantie, mais elles sont confrontées à d'autres défis : choix du statut juridique (indépendante ou société unipersonnelle), paiement de cotisations sociales, obtention d'un numéro d'entreprise, ou encore barrières linguistiques dans les démarches administratives (hub.brussels, 2024).

La suppression récente de l'obligation de prouver des connaissances de gestion de base à Bruxelles en janvier 2024 constitue un progrès notable pour l'accès à l'entrepreneuriat (Gdbase.be, 2024)

En parallèle, la législation anti-discrimination interdit toute différenciation fondée sur le genre ou l'origine ethnique, y compris dans l'accès au crédit bancaire ou aux marchés publics (Unia, s.d.). Certaines mesures ciblées visent à soutenir les femmes entrepreneures issues de groupes sous-représentés, comme la prime « Femmes entrepreneures » proposée en Wallonie (Service public de Wallonie, 2019).

D'autres dispositifs facilitent l'expérimentation de l'activité en toute sécurité : les structures coopératives comme *Smart* ou *DiES* permettent de tester un projet entrepreneurial tout en conservant le statut de demandeuse d'emploi (Smart Belgique, s.d. ; DiES, s.d.).

Des services comme *1819* ou *Crédal* proposent un accompagnement juridique et administratif gratuit, souvent multilingue, particulièrement utile pour les femmes issues de l'immigration (hub.brussels, s.d. ; Crédal, s.d.).

Enfin, le cadre légal européen influence également les conditions locales. Le droit d'établissement, les fonds structurels et les recommandations pour un entrepreneuriat inclusif (ex. *Small Business Act*) orientent les politiques publiques.

Le programme *FSE+ 2021-2027*, adopté par la Belgique, finance des actions en faveur de l'insertion professionnelle des publics vulnérables, y compris les femmes immigrées, via des projets de formation, d'accompagnement ou de soutien à la création d'entreprise (Union européenne, 2023).

En résumé, le cadre légal à Bruxelles offre des outils de soutien intéressants, mais leur complexité administrative demeure un frein important. Un accompagnement renforcé, multilingue et adapté aux réalités migratoires, reste essentiel pour garantir un accès équitable à l'entrepreneuriat.

5. Les politiques de l'Union européenne en faveur de l'entrepreneuriat féminin et des femmes immigrées entrepreneures

Depuis une décennie, l'Union européenne a renforcé ses engagements en faveur de l'entrepreneuriat féminin, dans le cadre de ses objectifs de croissance inclusive, d'égalité de genre et d'intégration économique.

Ces politiques s'inscrivent dans la construction d'un écosystème entrepreneurial européen diversifié, qui reconnaît progressivement les défis spécifiques rencontrés par les femmes issues de l'immigration.

En Belgique, plusieurs programmes européens, associés à des initiatives locales, soutiennent ainsi l'accès à l'entrepreneuriat des femmes, y compris migrantes, via des financements, de la formation et des structures d'accompagnement.

5.1 Des cadres européens pour encourager l'entrepreneuriat féminin

L'un des principaux instruments clés déployés à l'échelle de l'Union a été le Programme pour la compétitivité des entreprises et des PME (COSME), mis en œuvre entre 2014 et 2020 avec un budget global de 2,3 milliards d'euros. Il visait à améliorer l'accès au financement, à favoriser l'internationalisation des PME et à encourager l'esprit d'entreprise, notamment parmi les femmes (Commission européenne, 2015).

Dans ce cadre, plusieurs réseaux européens dédiés à l'entrepreneuriat féminin ont été soutenus par la Commission européenne. C'est notamment le cas du *European Network of Female Entrepreneurship Ambassadors*, qui rassemble des femmes entrepreneures de divers États membres pour promouvoir l'esprit d'entreprise auprès d'autres femmes.

Un autre dispositif majeur est le *European Network of Mentors for Women Entrepreneurs*, qui vise à accompagner les femmes cheffes d'entreprise dans les premières années critiques de leur activité. Enfin, la plateforme Wegate, encore active aujourd'hui, centrale des outils, des appels à projets, des ressources de formation ainsi que des réseaux de soutien destinés aux femmes entrepreneures en Europe (WEGate, 2022 ; European Commission, s.d.)

Ces dispositifs s'inscrivent dans l'orientation fixée par le Plan d'action Entrepreneuriat 2020, qui appelait à créer une culture entrepreneuriale plus inclusive et à lever les obstacles rencontrés par les femmes, notamment en matière de visibilité, de financement et de mentorat

Depuis 2021, le Fonds social européen plus (FSE+) constitue l'outil principal de l'Union pour favoriser l'inclusion sociale, l'égalité des chances et l'accès à l'emploi. Il a repris et élargi les missions du FSE antérieur, en ciblant notamment les femmes éloignées de l'emploi, parmi lesquelles figurent de nombreuses personnes issues de l'immigration (Comité économique et social européen, 2013 ; Union européenne, 2023).

Ces actions sont portées par des structures telles que *microStart*, *Crédal*, ou *JobYourself*, qui interviennent en Région bruxelloise et en Wallonie. Ces acteurs proposent un accompagnement multilingue, un hébergement juridique pour tester une activité, ainsi que des outils de financement adaptés (hub. brussels, 2024 ; microStart, 2023).

De plus, des institutions publiques telles que *Brusoc*, filiale de *finance&invest.brussels*, offrent également des solutions de financement éthique aux créateurs d'entreprise exclus du crédit bancaire traditionnel. Bien qu'étant principalement financée par la Région de Bruxelles-Capitale, Brusoc a participé à des projets cofinancés par le FEDER, et cible notamment les femmes entrepreneures issues de l'immigration dans ses actions de microfinance inclusive (hub.brussels, s.d. ; European Microfinance Network, 2025).

Le rapport de l'European Institute for Gender Equality (EIGE) souligne l'importance de l'entrepreneuriat féminin comme levier d'autonomisation économique et de croissance inclusive. Il met en évidence les nombreux obstacles structurels que rencontrent les femmes dans l'accès au monde des affaires : discriminations systémiques, accès limité aux financements, réseaux professionnels moins étendus et stéréotypes persistants. Ces barrières sont particulièrement marquées pour celles qui cumulent plusieurs formes de vulnérabilité, comme les femmes issues de l'immigration (European Institute for Gender Equality, 2016).

Enfin, des institutions belges comme l'Institut pour l'Égalité des Femmes et des Hommes (IEFH) joue un rôle actif dans la promotion de l'égalité entre les sexes dans le domaine de l'entrepreneuriat. Dans le cadre du plan de relance belge financé par l'Union européenne, l'IEFH a lancé l'appel à projets *Bread & Roses*, visant à favoriser l'inclusion ou le maintien sur le marché du travail de femmes en situation de vulnérabilité, en tant que salariées ou indépendantes.

Parmi les projets soutenus figurent *Empo'Women* (par Interra), qui accompagne des femmes issues de l'immigration dans la création d'un emploi durable, *Entrepreneures Boost'Class*, qui propose des formations en gestion de très petites entreprises pour des femmes entrepreneures confrontées à des discriminations intersectionnelles, et *More Women in Tech* (par BeCode), une formation d'initiation aux métiers du numérique destinée à des femmes éloignées de l'emploi. Ces initiatives illustrent l'engagement institutionnel en faveur de l'égalité économique et de l'autonomisation des femmes par l'entrepreneuriat (Institut pour l'égalité des femmes et des hommes, 2023).

5.2 Programmes européens destinés aux femmes immigrées entrepreneures

Malgré une volonté croissante d'inclusion exprimée par les institutions européennes, les politiques spécifiquement conçues pour soutenir l'entrepreneuriat des femmes issues de l'immigration demeurent limitées, souvent dispersées, peu visibles et insuffisamment évaluées (Kofman & Raghuram, 2015).

Le *Fonds Asile, Migration et Intégration* (AMIF) constitue le principal instrument financier de l'Union européenne dédié à la gestion des flux migratoires et à l'intégration des ressortissants de pays tiers. Il soutient des projets visant à favoriser l'insertion socio-économique des personnes migrantes, notamment à travers l'apprentissage linguistique et l'insertion professionnelle. Une attention particulière est portée aux publics vulnérables, y compris les femmes. Bien que la dimension de genre ne soit pas systématiquement intégrée dans tous les appels à projets, des initiatives récentes, telles que l'appel à projets de 2025 doté de 34 millions d'euros, visent spécifiquement à améliorer l'accès des femmes migrantes au marché du travail (Toute l'Europe, 2022 ; Insight EU Monitoring, 2025 ; European Commission, 2025).

Une exception notable est le projet *ATHENA*, cofinancé par l'AMIF dans six pays européens, dont la Belgique. Ce projet a eu pour objectif de renforcer les compétences entrepreneuriales des femmes migrantes, de former les professionnels de l'accompagnement à l'interculturalité et de développer des outils pour lutter contre les discriminations intersectionnelles. Des modules de mentorat, des diagnostics de besoins et des parcours d'accompagnement sur mesure ont été créés dans ce cadre (ATHENA Project, s.d.)

En parallèle, le projet *PAFMI* (Partnership and Financing for Migrant Integration), porté par microStart et hub.brussels, a été financé en 2023 dans le cadre d'un accord entre la Banque de Développement du Conseil de l'Europe et la Commission européenne. Il vise à accompagner 2 000 migrants à Bruxelles dans leur parcours entrepreneurial, via des formations, du mentorat et l'accès à des microcrédits (microStart, 2023 ; Council of Europe Development Bank, 2023).

Le programme *Erasmus+* a notamment financé le projet *FAME – Female Ambassadors in Entrepreneurship*, mis en œuvre dans plusieurs pays européens dont la Belgique. Ce projet transnational visait à accroître la visibilité et les compétences entrepreneuriales de femmes issues de l'immigration, en mobilisant un réseau de mentors, des ateliers de développement personnel et la diffusion de bonnes pratiques (European Institute for Gender Equality, 2024).

Malgré ces avancées ponctuelles, l'offre reste insuffisante au regard des besoins spécifiques de cette population. Très peu de projets ciblent explicitement les femmes immigrées entrepreneures, et les politiques européennes ont tendance à regrouper leurs enjeux dans des catégories générales, sans toujours tenir compte des freins spécifiques à l'intersection du genre et de la migration : discriminations croisées, barrières linguistiques, absence de reconnaissance des diplômes ou encore difficulté d'accès aux réseaux économiques (Kofman & Raghuram, 2015 ; OECD, 2021).

Cette absence d'approche intersectionnelle limite l'efficacité de l'action publique, en particulier dans les contextes urbains comme Bruxelles, où ces barrières se cumulent pour de nombreuses femmes issues de l'immigration (Lavison et al., 2023 ; OECD, 2022).

Bien que l'Union européenne ne dispose pas de politique spécifiquement dédiée aux femmes immigrées entrepreneures, elle finance et soutient de nombreux dispositifs qui intègrent

progressivement cette cible dans leurs actions. Les programmes COSME, FSE+, FEDER, ainsi que les plateformes WEgate et les projets régionaux en Belgique illustrent cette tendance à construire un entrepreneuriat plus inclusif, à condition que les structures de terrain puissent capter et adapter ces ressources aux réalités des femmes concernées.

Partie II : méthodologie

1. Introduction de la méthodologie

La présente recherche vise à analyser l'impact des politiques de l'Union européenne sur l'entrepreneuriat des femmes immigrées en Belgique, ainsi que la manière dont ces initiatives ont contribué à leur intégration économique. Pour répondre à cette problématique, une approche méthodologique qualitative a été privilégiée, fondée sur la compréhension approfondie des trajectoires individuelles et des significations que les actrices attribuent à leur propre expérience.

L'objectif n'est pas de produire des résultats statistiquement généralisables à l'ensemble de la population concernée, mais bien d'explorer les logiques sociales, les représentations, les contraintes et les leviers identifiés par les femmes elles-mêmes, dans leur rapport à l'entrepreneuriat et aux dispositifs d'appui européens. Une telle approche se justifie par la complexité des situations étudiées, marquées par une diversité d'origines, de statuts socio-économiques, de parcours migratoires et de relations aux institutions belges.

Comme le souligne Puren (2013, cité par Paquet et al., 2020, p.52), « *il s'agit non pas de mesurer les phénomènes, mais de comprendre leur nature et leur qualité profondes* ». Dans cet esprit, la méthode retenue repose sur la réalisation d'entretiens semi-directifs auprès de femmes immigrées résidant en Belgique, actives ou en phase de lancement d'une activité entrepreneuriale, ainsi que d'une actrice politique impliquée dans les questions d'inclusion économique. L'analyse repose sur un corpus de données verbales riche, recueilli de manière systématique, et intégralement retranscrit, en vue d'une analyse thématique rigoureuse.

2. Choix du design de recherche

L'approche qualitative a été choisie pour cette recherche, car elle permet d'explorer en profondeur les représentations, les trajectoires et les stratégies d'adaptation des femmes immigrées entrepreneures dans leur environnement socio-économique. Elle est particulièrement adaptée à l'étude de phénomènes sociaux complexes, où la subjectivité, les perceptions et le sens donné à l'action jouent un rôle central, des dimensions souvent difficilement accessibles par des méthodes quantitatives.

Comme le rappellent Paquet, Schrooten et Simon (2020), une démarche qualitative permet « *d'accéder à la compréhension du sens que les acteurs donnent à leur expérience* », ce qui s'avère fondamental dans une recherche centrée sur l'intégration économique et les politiques d'accompagnement. Il s'agit ici de comprendre comment ces femmes perçoivent les dispositifs mis en place, comment elles les mobilisent (ou non), et dans quelle mesure ces dispositifs influencent ou façonnent leurs parcours.

Dans cette optique, la méthodologie adoptée repose sur une logique inductive et compréhensive, dans laquelle les données empiriques sont au cœur de la construction des résultats. L'analyse vise à faire émerger des régularités thématiques, mais aussi à rendre compte des divergences et singularités dans les discours recueillis.

Le choix de l'entretien semi-directif s'est imposé comme la méthode la plus appropriée au caractère exploratoire de cette étude. En effet, cette technique permet de combiner une structure thématique préétablie, chose indispensable pour répondre aux objectifs de recherche, à une souplesse dans la formulation des questions et dans l'adaptation au vécu singulier de chaque participante.

Un guide d'entretien a été élaboré en amont, structuré autour de thématiques telles que les motivations entrepreneuriales, les freins rencontrés, les modalités d'accès aux aides, la perception des politiques européennes, ou encore la perception des politiques européennes. Ce guide a été prétesté auprès de la promotrice du mémoire, qui a évalué la clarté et la pertinence. Ce retour a permis d'ajuster certains termes, de clarifier l'ordre des questions et de mieux structurer le déroulement de l'entretien.

Lors de la conduite des entretiens, une posture d'écoute active a été adoptée. Cela impliquait de reformuler les propos des participantes pour s'assurer de leur bonne compréhension (par exemple : « *Si je vous ai bien comprise...* »), de relancer avec bienveillance, et de créer un climat de confiance propice à un échange authentique. Cette attitude, recommandée par Giroux et Tremblay (2002, cité par Paquet et al., 2020), s'inscrit dans une posture rigoureuse d'entretien individuel qualitatif, et permet d'approfondir le discours tout en respectant la logique d'expression des interviewées.

Les entretiens ont duré en moyenne entre 35 minutes et une heure, et ont été intégralement enregistrés avec l'accord préalable et éclairé de chaque participante.

3. Méthode de collecte des données

3.1 Observer quoi ?

Pour répondre à la problématique centrale de ce mémoire, à savoir, dans quelle mesure les politiques de l'Union européenne ont soutenu l'entrepreneuriat des femmes immigrées en Belgique et contribué à leur intégration économique, plusieurs dimensions empiriques ont été ciblées. Ces dimensions ont été définies à partir des concepts du cadre théorique et traduites en éléments observables dans le cadre des entretiens :

- **Les conditions objectives d'existence** : statut socio-économique des femmes, accès aux ressources, situation migratoire, niveau d'études, statut professionnel au moment de l'entretien.
- **Les opinions et intentions** : perceptions des dispositifs d'accompagnement, compréhension des politiques européennes, motivations entrepreneuriales, attentes vis-à-vis des institutions.
- **Les comportements** : démarches entrepreneuriales concrètes, participation (ou non) à des programmes de soutien, démarches concrètes de création d'activité, stratégie d'intégration professionnelle.

3.2 Construction du guide d'entretien

Les données ont été collectées à l'aide d'un guide d'entretien semi-directif (voir annexe), structuré autour de cinq grandes thématiques : trajectoire migratoire et parcours personnel, accès à l'entrepreneuriat et motivations, obstacles rencontrés, rapports aux dispositifs publics et européens, évaluation personnelle de l'accompagnement reçu et de l'impact des politiques.

Le guide comportait environ 17 questions ouvertes, formulées de manière à permettre aux participantes de s'exprimer librement tout en explorant les dimensions clés de l'étude.

Les questions ont été formulées de manière neutre, afin de ne pas induire les réponses des participantes et de garantir la spontanéité des propos, en conformité avec les recommandations de Giroux et Tremblay (2002, cité par Paquet et al., 2020). La conception du guide s'est appuyée sur plusieurs notions théoriques transversales, mobilisées dans le cadre d'analyse telles que l'intégration économique, l'empowerment entrepreneurial, l'accès aux ressources, et les dynamiques institutionnelles de soutien.

3.3 Observer qui ?

L'observation a porté sur un échantillon de 16 femmes immigrées résidant en Belgique et engagées dans une activité entrepreneuriale ou en phase de lancement. L'échantillon se caractérise par une grande hétérogénéité : diversité des origines géographiques, de statuts migratoires, des âges, des niveaux d'études et des secteurs d'activité. Cette pluralité permet de rendre compte de la diversité des trajectoires et de croiser les expériences selon des facteurs contextuels.

Toutes sont issues de l'immigration, avec des origines variées couvrant plusieurs régions du monde : Afrique subsaharienne (Ghana, Sénégal, Bénin, Gabon, Cameroun, Rwanda, République démocratique du Congo), Afrique du Nord (Maroc), Europe du Sud et de l'Est (Italie, Espagne, Roumanie) et Amérique du Nord (Canada).

Leurs niveaux de formation varient fortement, allant de diplôme non reconnu en Belgique, à des diplômes de l'enseignement supérieur jusqu'au niveau master (en communication, sciences politiques, droit, sciences commerciales ou relations internationales) et même un doctorat (en physique). Cette diversité témoigne du caractère non homogène de l'immigration féminine, qui recouvre des profils très différents et ne saurait être réduite à une catégorie systématiquement vulnérable.

La méthode d'échantillonnage adoptée est intentionnelle et raisonnée : elle visait à sélectionner des profils directement concernés par les enjeux étudiés, permettant ainsi d'obtenir des données qualitatives riches et pertinentes. Dans certains cas, une méthode de type « boule de neige » a également été mobilisée afin d'élargir le recrutement à des réseaux moins institutionnels.

Ce corpus qualitatif n'a pas vocation à être représentatif de l'ensemble des femmes immigrées entrepreneures en Belgique, mais à offrir un éventail de points de vue contrastés, permettant de dégager des tendances, des récurrences et des spécificités dans la manière dont ces femmes perçoivent et mobilisent les dispositifs européens pour explorer en profondeur les effets perçus des politiques européennes sur leur intégration économique.

En complément de cet échantillon principal, un entretien expert a été réalisé avec **Loubna Azghoud**, députée bruxelloise engagée dans les politiques régionales en matière de diversité, d'inclusion économique et d'égalité des chances. Cette contribution institutionnelle permet de croiser les discours issus du terrain avec une lecture politique et stratégique, utile pour contextualiser les observations et enrichir l'analyse.

3.4 Période et zone d'observation

Les entretiens ont été réalisés durant le mois d'avril 2025. La majorité a été menée en visioconférence via Microsoft Teams, à l'exception de trois d'entre eux qui se sont déroulés en présentiel à Bruxelles. Tous les témoignages portent sur des expériences vécues en Belgique, avec un ancrage territorial marqué à Bruxelles, choisie comme zone d'étude privilégiée en raison de sa diversité culturelle, de son

dynamisme entrepreneurial et de la forte concentration d'acteurs institutionnels et associatifs impliqués dans les dispositifs de soutien cofinancés par l'Union européenne.

Sur les 17 entretiens, 15 ont été menés en français et 2 en anglais, selon la langue d'expression préférée des participantes. Chaque entretien a été mené avec l'accord libre et éclairé des répondantes et enregistré avec leur consentement explicite, dans le respect des principes éthiques en matière de recherche qualitative. Trois participantes ont souhaité rester anonymes. Leurs prénoms ont été modifiés et les éléments permettant une identification directe (lieu exact, nom de l'entreprise, données personnelles) ont été retirés ou rendus non identifiables, conformément aux règles de confidentialité en recherche qualitative.

Ce volume d'entretiens s'inscrit dans les standards méthodologiques des démarches qualitatives, où la richesse et la diversité des données priment sur la représentativité statistique. L'objectif n'était pas de dresser un tableau exhaustif de l'entrepreneuriat féminin immigré en Belgique, mais de mettre en lumière des récits contrastés, révélateurs des dynamiques d'inclusion économique et de l'interaction avec les dispositifs européens.

Un tableau synthétique présentant les caractéristiques principales des participantes (origine, activité, statut, accompagnement reçu) est disponible en annexe (Annexe 2). Ce document facilite la contextualisation des analyses et contribue à la transparence méthodologique.

4. Description de l'échantillon

L'échantillon principal de cette recherche est composé de 16 femmes immigrées entrepreneures résidant en Belgique, toutes engagées, à des degrés divers, dans un projet entrepreneurial. Cet échantillon a été constitué de manière raisonnée et intentionnelle, en ciblant des profils pertinents au regard de la problématique étudiée : l'impact des politiques européennes sur l'entrepreneuriat des femmes immigrées et leur intégration économique.

Trois critères de sélection ont été retenus :

1. Être une femme issue de l'immigration (première génération ou fille de personnes immigrées, originaires de pays hors Union européenne ou de la périphérie européenne)
2. Résider et entreprendre en Belgique, principalement à Bruxelles.
3. Avoir initié une démarche entrepreneuriale significative (création d'ASBL, lancement d'une activité commerciale ou artisanale, projet en développement, etc.).

L'échantillon se caractérise par une grande diversité de profils, recherchée volontairement afin de refléter la pluralité des trajectoires, des motivations et des rapports aux dispositifs publics. Les participantes exercent ou développent leur activité dans des secteurs variés tels que l'artisanat, la restauration, la cosmétique, la mode, le conseil, l'édition ou l'éducation. Leurs origines géographiques couvrent l'Afrique subsaharienne, l'Afrique du Nord, ainsi que l'Europe du Sud et de l'Est.

Certaines ont bénéficié d'un accompagnement institutionnel ou européen, tandis que d'autres ont entrepris sans soutien formel. L'inclusion de femmes ayant été exposées — ou non — à ces dispositifs permet de confronter la théorie des politiques à leur réception effective sur le terrain.

Cette diversité d'expériences permet de mieux cerner les mécanismes d'accès, de non-recours, ou de contournement des dispositifs existants.

5. Méthode d'analyse des données

L'analyse des données recueillies repose sur une approche qualitative inductive, fondée sur une analyse thématique. Cette méthode a pour objectif de faire émerger, à partir des discours des participantes, des régularités, des divergences et des structures de sens, permettant de répondre à la problématique de recherche.

Chaque échange, d'une durée comprise entre 35 minutes et une heure, a fait l'objet d'une retranscription intégrale, conformément aux exigences de rigueur en recherche qualitative. Cette étape essentielle a permis de préserver la richesse lexicale, les formulations singulières et les nuances du discours, essentielles pour une interprétation rigoureuse. Les retranscriptions complètes sont jointes en annexe (Annexe 3).

L'analyse s'est déroulée selon six étapes adaptées au contexte de l'étude :

1. **Lecture flottante et repérage initial** : une première lecture attentive de l'ensemble des transcriptions a permis de s'imprégner des récits, d'identifier des éléments saillants, des tensions narratives ou des motifs récurrents.
2. **Codage ouvert** : des unités de sens ont été extraites sans grille prédéfinie, en relevant les fragments significatifs du discours (ex. : « désillusion vis-à-vis des aides publiques », « initiative communautaire féminine », « manque de visibilité des dispositifs »). Ce codage libre a permis de rester ancré dans le matériau brut.
3. **Codage axial** : les codes ont ensuite été regroupés autour de catégories centrales en lien avec la problématique : motivations entrepreneuriales, accès aux ressources et aux dispositifs d'accompagnement, perception des politiques européennes, freins et obstacles, formes d'intégration économique.
4. **Comparaison intercas** : une analyse transversale a été menée afin de repérer les convergences et divergences entre les récits, selon différents critères : origine géographique, statut socio-économique, secteur d'activité, degré d'interaction avec les dispositifs européens. Les cas atypiques ont également été analysés comme révélateurs de tensions structurelles ou de logiques alternatives.

L'ensemble du codage a été effectué manuellement, sans logiciel d'analyse assistée, afin de préserver une proximité maximale avec les récits. Cette démarche a permis une interprétation sensible et contextualisée des données, conforme aux principes de l'analyse qualitative interprétative.

Bien que cette recherche ne s'appuie pas sur des outils numériques d'aide à l'analyse, la fiabilité des résultats a été renforcée par une relecture croisée, une cohérence interne constante des interprétations et une démarche réflexive visant à limiter les biais du chercheur. Ce processus de validation qualitative, combinant triangulation interprétative et retour réflexif, s'inscrit pleinement dans les exigences de rigueur en sciences sociales.

6. Aspects éthiques et limites méthodologiques

6.1 Considérations éthiques

Cette recherche a été conduite dans le respect des principes éthiques fondamentaux applicables à l'enquête qualitative. La participation aux entretiens s'est faite sur la base du volontariat, sans incitation ni contrepartie. Avant chaque entretien, les participantes ont été clairement informées des objectifs de la recherche, du cadre d'utilisation des données, ainsi que des modalités de traitement de leurs propos. Un consentement libre, éclairé et explicite, oral ou écrit, a été systématiquement recueilli. Les entretiens ont été enregistrés uniquement après accord des répondantes, puis retranscrits intégralement pour les besoins de l'analyse.

Trois participantes ayant demandé à rester anonymes ont vu leurs témoignages entièrement anonymisés. Ainsi, leurs prénoms ont été modifiés ainsi que tout élément permettant une identification directe (lieu exact, nom de l'entreprise, données personnelles) ont été retirés ou rendus non identifiables, conformément aux règles de confidentialité en recherche qualitative. Ces prénoms fictifs seront utilisés dans l'ensemble du mémoire afin de préserver la fluidité du récit et la confidentialité des données.

Les enregistrements audio ne seront ni diffusés ni conservés au-delà de la durée strictement nécessaire à la rédaction et à l'évaluation académique du mémoire. L'auteure de cette recherche assume l'entière responsabilité de la gestion éthique de ces données, dont l'usage reste strictement limité au cadre universitaire.

6.2 Limites méthodologiques

Comme toute recherche qualitative, cette étude comporte un certain nombre de limites qu'il convient de reconnaître.

Tout d'abord, bien que l'échantillon se distingue par sa diversité géographique, socio-économique et sectorielle, il demeure quantitativement restreint (16 participantes), ce qui ne permet pas une généralisation des résultats à l'ensemble des femmes immigrées entrepreneures en Belgique. L'objectif de la recherche étant compréhensif et non prédictif, cette limite est inhérente au choix méthodologique qualitatif.

Par ailleurs, le recours à une méthode d'échantillonnage intentionnelle, combinée à un recrutement via des réseaux existants, peut introduire un biais d'autosélection. Il est possible que les femmes ayant accepté de participer soient davantage engagées, visibles ou connectées à des sphères institutionnelles, ce qui pourrait limiter la représentation de profils plus marginalisés ou éloignés des dispositifs d'accompagnement.

En outre, certaines participantes ont été recrutées par effet de réseau ou de bouche-à-oreille, dans le cadre d'un recrutement en chaîne (« boule de neige »). Si cette méthode a permis d'élargir l'échantillon à des profils moins institutionnalisés, elle peut également renforcer un biais de proximité, en concentrant les récits autour de cercles sociaux où l'accès à l'information ou à certains dispositifs est déjà partiellement structuré.

La majorité des entretiens ayant été menés avec des femmes vivantes ou actives à Bruxelles, bien que ce territoire soit particulièrement pertinent au regard de la problématique (diversité culturelle, densité d'acteurs publics), les dynamiques régionales wallonnes ou flamandes ont été peu explorées, réduisant la portée nationale des observations.

En outre, toutes les participantes n'ont pas bénéficié d'un programme européen identifiable. Cette hétérogénéité a parfois rendu délicate l'analyse des effets concrets des politiques européennes sur leurs trajectoires. Dans certains cas, les liens entre les politiques publiques et les parcours individuels ont été perçus de manière indirecte ou floue.

Enfin, la position de la chercheuse — perçue comme issue du monde académique — a pu influencer certains discours, en suscitant une forme de valorisation de soi ou de prudence dans les critiques exprimées.

Malgré ces limites, l'approche méthodologique retenue a permis de produire une compréhension nuancée, contextualisée et empiriquement ancrée des réalités vécues par les femmes immigrées entrepreneures en Belgique. La richesse des récits recueillis, la diversité des parcours et la cohérence des thématiques identifiées fournissent un socle analytique robuste, qui servira de base à l'interprétation des résultats présentée dans la section suivante.

Partie III : Présentation et analyse des données

Ce chapitre présente les résultats de l'enquête qualitative réalisée auprès de seize femmes immigrées entrepreneures en Belgique, enrichie par une discussion avec une actrice politique engagée dans les politiques régionales d'inclusion. Le but est d'explorer les effets concrets, perçus ou absents, des politiques de l'Union européenne sur leurs trajectoires entrepreneuriales et leurs processus d'intégration économique.

L'interprétation des résultats repose sur une approche inductive, mobilisant la méthode d'analyse thématique. Cette méthode permet d'identifier des régularités dans les discours, tout en valorisant les singularités narratives qui révèlent la diversité des expériences vécues.

Cinq grands axes d'analyse ont été définis à partir de la grille d'entretien et du cadre conceptuel retenu :

- Les motivations entrepreneuriales
- Les obstacles rencontrés
- Les formes de soutien mobilisées, notamment les dispositifs européens et les structures partenaires
- La perception des politiques européennes
- Les formes d'intégration économique observées

Pour chaque axe, les résultats sont illustrés par des extraits significatifs issus des entretiens, puis corrélés avec les concepts théoriques utilisés dans la revue de littérature. Cette articulation entre empirisme et théorie permet une lecture contextualisée, rigoureuse et réflexive des récits recueillis. L'ensemble permet de répondre, de manière progressive et argumentée, à la question centrale du mémoire : dans quelle mesure les politiques de l'Union européenne ont-elles soutenu l'entrepreneuriat des femmes immigrées en Belgique, et comment ces initiatives ont-elles contribué à leur intégration économique ?

1. Typologie des motivations entrepreneuriales

Les entretiens réalisés ont permis de dégager une diversité de motifs d'entrée en entrepreneuriat, reflétant des trajectoires souvent complexes, marquées par des ruptures, des aspirations personnelles ou des réponses à des situations de contrainte. L'un des premiers aspects discutés lors des interviews concerne les raisons qui ont poussé les participantes à se lancer dans une initiative entrepreneuriale.

L'analyse thématique des discours fait émerger quatre grandes catégories de motivations : la passion ou la vocation personnelle, la réorientation professionnelle, le besoin économique et l'engagement à visée sociale ou communautaire.

Au-delà de ces catégories générales, les témoignages recueillis montrent que les motivations ne sont pas exclusives, mais souvent entrelacées : certaines femmes mentionnent un désir d'indépendance qui se combine avec une volonté de valoriser un savoir-faire, ou encore un engagement militant né d'une expérience d'exclusion. La typologie proposée doit donc être lue comme une grille d'interprétation dynamique, permettant d'organiser la diversité des motivations sans en figer la complexité.

1.1 Entrepreneuriat par vocation

Pour une partie des femmes interrogées, la décision de se lancer dans l'entrepreneuriat relève d'un choix de cœur, guidé par une passion ancienne ou une aspiration à incarner une activité qui leur ressemble. Ainsi, la démarche entrepreneuriale se révèle comme une réponse à un désir profond d'alignement personnel et professionnel, au-delà des impératifs économiques. Ce choix apparaît ainsi motivé par la volonté de se réaliser à travers une activité qui a du sens, qui reflète une identité propre et une passion de longue date :

« J'ai toujours été passionnée de dessin et depuis toutes petites en grandissant je savais qu'au fond de moi j'avais envie de faire quelque chose dans la mode, de créer des vêtements » (Elia, prénom modifié)

« Je fais de la pâtisserie depuis toute petite. Je sais que ça crée des émotions et c'est ça que je voulais faire et surtout voir si j'avais la capacité d'en faire une activité et d'en vivre » (Patricia)

Ces témoignages confirment que pour certaines, l'acte d'entreprendre s'apparente à la concrétisation d'un projet de vie, un processus progressif de construction de soi à travers l'action entrepreneuriale (Bruyat, 1993). Ce type de motivation s'accompagne souvent d'un besoin d'émancipation des contraintes hiérarchiques. Ainsi Hanae explique : *« pourquoi pas faire quelque chose de plus personnel et de vraiment faire ce que j'ai envie de faire [...] Je ne serais plus sous la responsabilité d'un patron ».*

Une autre candidate évoque une liberté retrouvée et un bien-être mental accru. Ces propos confirment que l'entrepreneuriat est perçu comme un espace d'autonomie, de maîtrise du temps et d'équilibre psychologique.

« Je me lève quand je veux, je termine quand je veux. J'ai retrouvé une certaine sérénité, chose que je n'avais pas avant dans le salariat » (Sarah, prénom modifié)

Ces propos illustrent une recherche d'autonomie décisionnelle et de maîtrise du rythme de vie, des dimensions largement associées à la notion d'auto-efficacité (*self-efficacy*), définie comme la capacité perçue à mobiliser ses ressources personnelles pour atteindre ses objectifs malgré l'incertitude (Bruyat, 1993).

D'autres femmes présentent un parcours marqué par la souffrance au travail ou le burnout, ce qui donne à leur choix entrepreneuriale une portée réparatrice. L'entrepreneuriat est alors présenté comme un espace permettant de renouer avec sa nature profonde, d'être stimulée et de retrouver une dynamique de sens et d'utilité.

« J'ai vécu un burn-out, donc c'était en 2019, un peu avant le Covid. [...] J'ai retravaillé dans une entreprise et puis j'ai tenu six mois. Au bout de six mois, j'ai dit, qu'est-ce que je fais là ? J'avais l'impression d'être dans une cage dorée avec un beau salaire, de bons avantages en nature mais je mourais à petit feu parce que je suis une personne créative » (Carole)

« Suite à un burn-out, je me suis reconvertie professionnellement donc je me suis dirigée vers les RH et à côté de ça j'ai commencé l'entrepreneuriat en complémentaire » (Sarah, prénom modifié)

Cette dynamique rejoint la distinction opérée dans la littérature entre facteurs de nécessité (push) et facteurs d'attraction (pull). Ainsi, les facteurs d'attraction traduisent d'une approche plus proactive où l'entrepreneuriat est choisi pour répondre à des désirs d'autonomie, de créativité, de reconnaissance personnelle ou encore d'innovation (Bastida, 2021). Dans cette perspective, comme le soulignent Herron et Robinson (1933, cités dans Toma et al., 2014), entreprendre consiste à générer de la valeur en transformant une opportunité en projet, souvent à partir de compétences déjà existantes

Par ailleurs, l'entrepreneuriat est aujourd'hui perçu comme un processus d'apprentissage évolutif, façonné par l'expérience, les interactions sociales et l'environnement (Bruyat, 1993). Le parcours entrepreneurial devient ainsi un cheminement où l'individu construit progressivement son rôle, renforce ses aptitudes, et redéfinit sa posture face au travail et à la société. Cette vision rejoint l'idée selon laquelle l'entrepreneuriat, au-delà de sa dimension économique, permet aussi la réalisation personnelle et l'affirmation de soi en tant que leader autonome.

Ces trajectoires de femmes immigrées révèlent donc que l'entrepreneuriat par vocation est à la fois un outil d'expression identitaire, un moyen de réparation, et un levier d'émancipation face aux limites du marché du travail classique (Cromie, 1987, cité par Boring, 2017). Elles incarnent ainsi une forme contemporaine d'entrepreneuriat orientée vers le sens, la liberté et la valorisation de soi.

1.2 Entrepreneuriat par reconversion

Chez certaines participantes, l'entrée dans l'entrepreneuriat s'inscrit dans un processus de reconversion professionnelle motivé par une rupture, une transition ou une forme de lassitude face à leur trajectoire salariale antérieure. Ce choix ne relève pas d'un projet entrepreneurial initialement ancré, mais plutôt d'une réorientation réfléchie, amorcée à la suite d'un événement déclencheur ou d'une insatisfaction croissante.

« Mon travail ne me convenait plus, je voulais faire quelque chose par moi-même » (Rocio)

Ce témoignage met en lumière une volonté de changement qui naît d'un décalage entre les aspirations personnelles et les contraintes du cadre professionnel existant. L'entrepreneuriat apparaît alors comme une alternative permettant d'échapper à une forme de stagnation, voire de frustration, dans un environnement qui ne correspond plus aux valeurs ou aux besoins de la personne.

Patricia, quant à elle, évoque un contexte de restructuration d'entreprise, qui a servi de catalyseur à une remise en question plus large : *« Ça a été une période de grande réflexion sur mon avenir professionnel »*. Ici, la transition vers l'entrepreneuriat est déclenchée par une situation externe, mais intégrée dans une démarche introspective et planifiée. Le passage à l'acte entrepreneurial devient alors une occasion de redéfinir son projet professionnel, en fonction de ses compétences, de ses envies, et d'un nouveau rapport au travail.

Dans le même esprit, une autre participante met en lumière un besoin de réorientation identitaire, où le choix entrepreneurial n'est pas motivé par la recherche d'un revenu de substitution ou d'une passion précise, mais bien par l'envie de retrouver de la cohérence entre son parcours, ses valeurs et son environnement professionnel.

« I needed a career that was fully reflecting who I am » (Maria, prénom modifié)

Ce type de reconversion peut s'interpréter comme une tentative de rupture avec un équilibre professionnel devenu insatisfaisant, et s'inscrit pleinement dans la dynamique de changement décrite par Schumpeter (1911/2008, cité par Croitoru, 2012). Pour Schumpeter, l'entrepreneur n'est pas un simple gestionnaire, mais un acteur du changement, qui, par ses initiatives, sort le système économique de son inertie. En opérant une nouvelle combinaison des facteurs de production, il participe à un processus de transformation non seulement économique, mais aussi personnel. Dans cette optique, les parcours de reconversion observés ici traduisent une volonté de rompre avec une inertie professionnelle pour impulser une trajectoire plus dynamique, en adéquation avec les capacités individuelles et les aspirations renouvelées.

Ces trajectoires rejoignent également l'approche de Baumol (1990), selon laquelle l'entrepreneuriat peut prendre différentes formes — productives, improductives ou destructives — en fonction de l'environnement dans lequel il s'inscrit. Dans un cadre structurant et favorable à la reconversion, comme le contexte entrepreneurial bruxellois soutenu par certains dispositifs publics ou associatifs, ces démarches individuelles tendent vers un entrepreneuriat productif, en ce qu'elles visent à générer de la valeur à partir d'une réorientation constructive. Elles peuvent aussi, dans certains cas, favoriser l'émergence de projets orientés vers des enjeux sociaux ou humains, en lien avec une posture transformationnelle souvent associée aux femmes (Eagly & Carli, 2007).

Ainsi, pour ces femmes, l'entrepreneuriat est moins un but initial qu'un point d'atterrissage réfléchi, une alternative professionnelle construite à la suite d'un changement de trajectoire, d'un licenciement ou d'un besoin de rééquilibrage personnel et professionnel. Il devient alors un outil de transition, un levier de redéfinition de soi et de sa place dans le monde du travail.

1.3 Entrepreneuriat par nécessité

Pour plusieurs femmes rencontrées, la décision d'entreprendre ne découle pas d'un choix réfléchi ou d'un désir de réalisation personnelle, mais constitue plutôt une réponse pragmatique à une situation d'exclusion ou de précarité professionnelle. Il s'agit ici d'un entrepreneuriat de contrainte, fondé sur l'absence d'alternatives satisfaisantes dans le monde du travail salarié.

*« Le fait que j'ai eu du mal à trouver un emploi m'a un peu forcée à me lancer dans l'entrepreneuriat »
(Elia, prénom modifié)*

Le manque d'accès à l'emploi formel pousse certaines femmes à envisager l'auto-emploi comme une stratégie de survie économique, davantage subie que choisie. C'est également le cas de Sarah (prénom modifié), pour qui tout a commencé *« par un deuxième boulot tout simplement pour arrondir ses fins du mois »*.

Ann-Christine, quant à elle, évoque un obstacle institutionnel majeur : *« À cause du Covid ça m'a pris deux ans pour obtenir mon permis de séjour [...] et c'est pour cela que je me suis lancée dans l'entrepreneuriat »*. L'impossibilité administrative d'accéder au marché du travail a joué un rôle déterminant dans sa décision, illustrant le poids des barrières réglementaires dans l'exclusion professionnelle des femmes immigrées.

De son côté, Emmanuella explique : *« When I got here, my diploma wasn't recognized due to educational differences, and I had to switch from what I wanted to initially do to something else »*.

Ces expériences rejoignent ce que la littérature qualifie de facteurs de contrainte (push), c'est-à-dire des circonstances dans lesquelles l'entrepreneuriat devient une alternative face au chômage, à l'instabilité de l'emploi, ou à la discrimination (Bosma et al., 2020 ; OECD, 2021). Ainsi, les femmes sont davantage poussées vers l'entrepreneuriat par nécessité économique, notamment en raison du manque d'emplois formels dans certaines régions (Amorós & Bosma, 2014).

La situation est d'autant plus marquée dans les contextes où les femmes doivent contourner les effets du plafond de verre, ou faire face à des barrières systémiques à leur insertion professionnelle (Cotter et al., 2001 ; Ouali & Cennicola, 2013). En Belgique, les femmes immigrées, y compris celles ayant un haut niveau d'éducation, sont fréquemment exposées à une dévalorisation de leurs compétences et à des discriminations persistantes, ce qui les pousse à se tourner vers l'auto-emploi comme stratégie d'insertion et de revalorisation (Lavison et al., 2023 ; Fomekong et al., 2024)

Ainsi, bien que l'entrepreneuriat soit parfois présenté dans la littérature comme un vecteur de transformation ou d'innovation, il est ici davantage vécu comme une solution de contournement face à l'exclusion.

1.4 Entrepreneuriat à visée sociale ou communautaire

Un autre ensemble de motivations, tout aussi puissant, découle d'un engagement social ou communautaire, souvent ancré dans des expériences personnelles ou familiales. Chez plusieurs participantes, l'entrepreneuriat apparaît moins comme une ambition économique que comme une démarche militante ou réparatrice, visant à répondre à des besoins sociaux ignorés ou à combler des lacunes structurelles dans l'environnement immédiat.

« J'avais ce besoin de rapprochement dans la communauté sénégalaise, j'ai voulu à un moment donné faire un projet social, aider mes consœurs et c'est comme ça que je me suis intéressée à l'entrepreneuriat » (Aminata).

L'élan entrepreneurial naît ici d'un besoin de solidarité et de transmission au sein d'un collectif sous-représenté ou invisibilisé. Ainsi, cette dynamique rejoint les observations de Lavison et al. (2023), selon lesquelles l'entrepreneuriat des femmes immigrées prend parfois la forme de structures à vocation sociale, comme des ASBL ou des coopératives, mobilisant une double culture au service d'un projet collectif.

D'autres initiatives trouvent leur origine dans des constats d'injustice ou de marginalisation vécus directement ou dans leur entourage :

« Je cherchais des produits adaptés à ma peau et mes cheveux, mais je n'arrivais pas à trouver ce dont j'avais besoin » (Ndeye)

« Mes nièces commençaient à développer des complexes par rapport à leur texture de cheveux, leur couleur de peau. En devenant maman, j'ai vite compris que mes filles allaient aussi traverser ce genre de choses. Je voulais qu'elles aient la possibilité d'explorer tout leur potentiel sans se mettre des barrières en se disant "je ne peux pas parce que je suis noire" ou "je ne peux pas parce que je ne ressemble pas aux autres » (Médiatrice)

Dans ces cas, l'entreprise devient un outil d'empowerment identitaire, destiné à valoriser ce qui est stigmatisé ou invisibilisé dans la société dominante.

« En rentrant de mon voyage au Congo, j'avais comme conviction que je devais faire quelque chose pour pouvoir apporter un plus pour la relance de la filière du Café congolais » (Raïssa)

Son initiative illustre une volonté de contribution au développement local du pays d'origine, via une action entrepreneuriale à fort ancrage éthique et économique.

Aurélië, quant à elle, dénonce la sous-représentation des femmes issues de la diversité : *« J'ai toujours été un peu frustré de voir qu'il y avait peu de paroles données à la diversité. Ma mère était infirmière en gériatrie, même ceux qui font le nettoyage, les caissières, etc., c'est toujours les mêmes. J'avais envie de donner à ces femmes-là un petit coup de pouce ».*

« Il faut qu'on adresse des thématiques qui sont invisibilisées, mais qui sont pourtant là, des thématiques qu'on observe sur le terrain tous les jours et qui, pourtant, n'apparaissent pas dans le débat public » (Marie-Pierre)

Ces trajectoires illustrent ce que la littérature identifie comme une orientation sociale ou transformationnelle de l'entrepreneuriat féminin. En effet, les femmes sont disproportionnellement présentes dans l'entrepreneuriat social, souvent motivées par l'éthique, l'utilité sociale, et la qualité des interactions humaines plutôt que par la seule logique de profit (Themudo, 2009 ; Hechavarria et al., 2019 ; Brush, 1992, cité par Alexandre, 2016).

Ainsi, ces projets sont conçus comme des outils d'autonomie, mais aussi comme des instruments d'impact collectif, visant à rendre visible ce qui est systématiquement effacé du débat public.

Sous cet angle, l'entrepreneuriat devient une forme d'engagement féministe et citoyen, au croisement de l'action économique, sociale et identitaire. Il s'inscrit dans une quête d'indépendance et de reconnaissance (Freedman, 2002), et peut être interprété comme une manière de réinvestir les sphères économiques pour y inscrire des valeurs alternatives, en rupture avec les modèles concurrentiels classiques (Alexandre, 2016).

2. Obstacles rencontrés dans le parcours entrepreneurial

L'analyse des entretiens révèle que les femmes immigrées entrepreneures en Belgique sont confrontées à une série d'obstacles multiples et souvent imbriqués, qui jalonnent leurs parcours et limitent parfois leur potentiel de développement. Ces freins sont d'autant plus complexes qu'ils résultent de l'intersection de plusieurs facteurs de vulnérabilité : le genre, l'origine migratoire, le statut socio-économique, et parfois la langue ou le niveau de reconnaissance institutionnelle.

Pour les besoins de cette analyse, ces freins ont été classés en quatre grandes catégories thématiques, construites à partir des discours recueillis, en cohérence avec les dimensions identifiées dans la littérature.

2.1 Obstacles socio-économiques

Les données recueillies font apparaître une accumulation d'obstacles d'ordre socio-économique, qui affectent significativement la capacité des femmes immigrées entrepreneures à lancer, développer ou pérenniser leur activité. Ces obstacles se déploient sur plusieurs plans : l'accès au financement, la charge mentale liée aux responsabilités familiales et le manque de réseaux.

2.1.1 Accès au financement

L'un des obstacles les plus fréquemment mentionnés par les participantes concerne l'accès au financement, perçu comme un frein majeur à la concrétisation ou à la croissance de leur projet entrepreneurial. Qu'il s'agisse de crédits bancaires, de subsides publics ou d'investissements privés, les femmes interrogées expriment un sentiment d'exclusion, de méfiance institutionnelle, voire de discrimination plus ou moins explicite.

Patricia, par exemple, évoque une expérience marquante lors d'un refus bancaire : *« J'ai fait une demande pour un montant qui était dérisoire mais ils ont refusé. Je ne sais pas si c'est attribuable au fait que c'était une jeune société, ou que j'étais une femme noire mais ce qui m'a marqué c'est que quand ils m'ont appelé pour me donner la réponse, c'était une réponse un peu bizarre et un peu gênée [...] surtout que c'était ma banque et que je suis propriétaire de mon appartement, j'ai un véhicule assuré chez eux, enfin j'ai la totale »*. Elle souligne ainsi l'incohérence du rejet de sa demande, malgré des garanties solides, ce qui laisse planer le doute sur des facteurs discriminatoires sous-jacents.

De son côté, Carole souligne que même l'accès aux dispositifs publics peut se révéler insuffisant pour des femmes aux ressources limitées : « *Quand tu fais une formation à 8 000 € c'est bien quand on te rembourse 50 %, mais si tu n'as pas les autres 50 %, tu fais comment ?* ». Cela révèle les limites d'un modèle de cofinancement inégalitaire, où les bénéficiaires doivent avancer des sommes importantes qu'elles n'ont pas toujours.

Le caractère structurel de ces difficultés est également mis en évidence par Aurélie, qui relate le parcours d'une autre entrepreneure : « *Maya faisait le tour des banques pour avoir de l'argent pour créer sa boutique et on lui refusait à chaque fois. Elle a fini par vendre son appartement pour récupérer l'argent et ouvrir son magasin et finalement ça a été un succès* ». Ainsi, ce témoignage illustre la violence économique de l'accès au crédit pour les femmes entrepreneures qui tendent à avoir un historique de crédit restreint et moins d'actifs à proposer en gage (Robb & Coleman, 2009).

Carole dénonce également les logiques culturelles genrées qui pénalisent l'accès des femmes aux ressources financières : « *C'est culturel, on va d'abord investir sur les garçons avant d'investir sur les femmes donc elles sont marginalisées de ce point de vue* ».

Cette analyse est prolongée par Elia (prénom modifié), qui explique que « *les investisseurs vont avoir plus de mal à confier autant d'argent à une femme* ». Le manque de confiance systémique accordé aux femmes entrepreneures se retrouve dans plusieurs récits, ce qui limite leur accès à des financements appropriés, entravant ainsi l'évolution de leurs projets économiques (Meunier et al., 2017).

Ces expériences sont cohérentes avec les constats d'études récentes qui soulignent que les femmes entrepreneures obtiennent généralement des financements moindres et à des conditions plus strictes, notamment parce qu'elles disposent d'un capital de départ plus faible et disposent d'un accès plus limité aux ressources financières externes (OECD, 2021 ; Robb & Coleman, 2009). Ces inégalités constituent des freins significatifs à la croissance et à la pérennisation de leurs entreprises (Pérez-Pérez & Avilés-Hernández, 2016).

Pour certaines, comme Marie-Pierre, les projets perçus comme communautaires ou engagés peinent à obtenir des financements car ils sont considérés comme moins rentables ou moins pertinents par les institutions classiques : « *le financement de l'associatif en Belgique en général est compliqué surtout quand vous voulez initier des projets ou lancer des projets, qui au yeux de la communauté belge, en général, ne semblent pas pertinents à première vue* ». Cela révèle un biais institutionnel contre les formes d'entrepreneuriat social ou culturel minoritaire.

Le manque de clarté et de transparence dans les dispositifs accentue la fracture informationnelle qui sépare les femmes immigrées des ressources disponibles.

« *Beaucoup de femmes africaines sont précarisées à Bruxelles. L'accès aux informations est vraiment cadenassé et tant que vous ne payez pas, ce n'est pas du tout évident* » (Aminata)

« *Je sais que le financement c'est le principal obstacle de la plupart des femmes entrepreneures. J'ai déjà eu des retours d'expériences d'autres femmes entrepreneures* » (Elia, prénom modifié)

2.1.2 La charge mentale et familiale

Parmi les obstacles socio-économiques rencontrés dans leur parcours entrepreneurial, plusieurs participantes évoquent la charge mentale et familiale comme un frein majeur, bien que rarement reconnu ou visibilisé dans les dispositifs d'accompagnement à l'entrepreneuriat.

Carole témoigne avec lucidité du dilemme quotidien auquel elle est confrontée en tant que mère et entrepreneure :

« C'est de se dire "oh mon dieu, je suis maman, j'ai les enfants, est-ce que je vais pouvoir le faire ?". Il faut vraiment avoir le soutien de son entourage, de son partenaire pour pouvoir lancer son entreprise sans avoir la culpabilité de se dire que j'abandonne mon rôle de mère, car je suis en train de donner tout mon temps à mon projet. C'est un combat que je mène tous les jours » (Carole).

Elle souligne ici la culpabilité intériorisée par de nombreuses mères, tiraillées entre leur rôle familial et leur ambition professionnelle. L'entrepreneuriat, souvent présenté comme une voie vers l'autonomie, devient dans ce contexte un lieu de tension émotionnelle, à moins de pouvoir s'appuyer sur un soutien fort du partenaire ou de l'entourage.

Augusta exprime une pression similaire, mais plus diffuse, liée à la multiplicité des rôles attendus des femmes : *« C'est difficile en tant que femme, car on veut rester en même temps la meilleure mère, la meilleure amie, la meilleure femme de son mari, la meilleure cousine ».*

Cette déclaration révèle une forme de norme sociale intériorisée, qui pousse les femmes à exceller dans tous les registres de leur vie, au risque de l'épuisement. Cette pression de performance relationnelle, souvent sous-estimée, peut ralentir l'implication entrepreneuriale ou rendre plus difficile la gestion du temps et des priorités.

Toutefois, certains témoignages apportent une perspective plus nuancée, voire ambivalente. Sarah (prénom modifié) explique que son activité lui permet d'être plus présente auprès de sa fille : *« Je pouvais déposer ma fille à l'école, elle ne doit pas aller à la garderie. Je suis beaucoup plus présente à la maison ».* Ce type de situation illustre un bénéfice secondaire de l'entrepreneuriat : une forme de flexibilité choisie, qui permet parfois de mieux articuler vie familiale et vie professionnelle, à condition que le cadre entrepreneurial soit compatible avec cette organisation.

Ces observations rejoignent les analyses de la littérature spécialisée. De nombreuses recherches indiquent que les femmes entrepreneures assument plus fréquemment que les hommes la responsabilité principale des enfants et des tâches domestiques, ce qui limite leur disponibilité et freine leur développement professionnel (Kelley et al., 2017 ; Ouali & Cennicola, 2013).

Le soutien de l'entourage apparaît dès lors comme un facteur déterminant pour surmonter cette charge mentale. En effet, l'appui familial, qu'il soit affectif, logistique ou financier constitue un élément favorable à la conception de projets d'entrepreneuriat. Cela est d'autant plus vrai pour les mères entrepreneures, pour qui la gestion du temps constitue un défi permanent (Pérez-Pérez & Avilés-Hernández, 2016, d'Andria & Gabarret, 2017).

Ce besoin d'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle est universel, mais il est plus prononcé chez les femmes, en raison du maintien de rôles familiaux historiquement assignés (Laufer, 2004).

Ainsi, l'entrepreneuriat peut offrir une marge de manœuvre nouvelle, mais cette autonomie apparente reste conditionnée par des contraintes structurelles persistantes, qui pèsent lourdement sur les femmes, en particulier lorsqu'elles assument seules la gestion du foyer. La charge mentale devient alors un obstacle invisible, mais central, dans le déploiement des parcours entrepreneuriaux féminins.

2.1.3 Absence ou faiblesse des réseaux professionnels

Le manque de réseaux professionnels constitue un obstacle central dans le parcours entrepreneurial de nombreuses femmes immigrées. Plus qu'un simple déficit relationnel, cette absence de capital social restreint l'accès aux opportunités, aux ressources, aux partenariats et à la légitimité sociale nécessaire pour évoluer dans les milieux d'affaires locaux.

« J'ai eu du mal, car n'étant pas belge et ne connaissant pas énormément de personnes dans ce milieu-là ça a été un frein parce qu'avoir un réseau c'est hyper important » (Elia, prénom modifié)

Carole, quant à elle, insiste sur l'absence d'une culture du réseautage dans son parcours antérieur : *« Au début j'avais vraiment un problème de réseau parce que je n'avais pas cette culture entrepreneuriale dans laquelle on m'avait appris que le réseautage, c'est la clé numéro 1 si tu veux devenir entrepreneur »*. Ce manque de socialisation à la pratique du réseau révèle un décalage entre les normes implicites du monde entrepreneurial belge et celles des milieux d'origine, qui peut ralentir l'adaptation et la progression.

« Le plus gros challenge, c'est le réseau » (Sarah, prénom modifié)

L'absence de réseau est perçue comme une barrière fondamentale, affectant tous les aspects de l'activité : trouver des clients, des partenaires, des soutiens institutionnels ou des mentors.

Ann-Christine, artiste et entrepreneure, met en lumière un déficit de reconnaissance des réseaux internationaux qu'elle mobilise pourtant : *« Je suis une femme qui vient en dehors de l'Europe [...], j'apporte un réseau international qui, pour les institutions culturelles ici, n'est pas valorisé »*. Ce témoignage souligne une forme d'ethnocentrisme institutionnel, où les ressources relationnelles issues d'ailleurs sont perçues comme non transférables ou non légitimes dans le contexte belge.

Enfin, Emmanuela évoque une difficulté spécifique liée au type de produit qu'elle propose (vêtements africains) : *« It wasn't that easy to network because our clothes, our stuff are very colorful. So, it hasn't been easy »*. Cette remarque laisse entendre que la spécificité culturelle de son offre peut accentuer la marginalisation, notamment dans les événements ou espaces de réseautage standardisés, peu ouverts à la diversité esthétique ou identitaire.

Ces expériences trouvent un écho dans la littérature. De nombreuses études ont mis en évidence que les femmes entrepreneures disposent en moyenne de réseaux moins étendus et moins influents que leurs homologues masculins, ce qui limite leurs opportunités de développement, d'accès à l'information et au mentorat (Azmat & Fujimoto, 2016 ; EIGE, 2016). Ces difficultés sont encore plus prononcées chez les femmes immigrées, en raison de normes genrées persistantes qui restreignent leur visibilité dans les cercles professionnels, ou les cantonnent à des rôles domestiques (Ouali & Cennicola, 2013).

Comme le soulignent Brush et al. (2009), les obstacles d'accès aux dispositifs de soutien ne tiennent pas seulement à un manque d'offre, mais aussi à des contraintes sociales et culturelles qui empêchent certaines femmes d'activer les ressources disponibles. Dans ce contexte, l'absence ou la faiblesse du réseau devient un handicap cumulatif, affectant aussi bien la phase de création que celle de consolidation.

2.2 Obstacles structurels

Au-delà des freins financiers ou sociaux, de nombreuses participantes ont évoqué les contraintes structurelles qui entravent leurs parcours entrepreneuriaux. Ces obstacles relèvent principalement de la complexité administrative, de la non-reconnaissance institutionnelle de leurs compétences ou projets, et d'un accès limité à une information claire, centralisée et culturellement adaptée.

2.2.1 La complexité administrative

Pour plusieurs participantes, le lancement d'une activité entrepreneuriale ne se heurte pas uniquement à des obstacles économiques ou sociaux, mais également à une complexité administrative décourageante, qui prend une forme particulièrement aiguë chez les femmes immigrées. Loin d'être un processus fluide, la création d'entreprise devient, selon leurs mots, un « parcours du combattant », marqué par des lenteurs, des demandes répétées de justificatifs, des démarches obscures et une inégalité de traitement.

« Avoir la possibilité de créer une entreprise en tant que femmes noires en Belgique. C'est hyper long, c'est des mois d'attentes, des mois de relance et à chaque fois ils trouvent votre dossier incomplet ou ils demandent des justificatifs en plus » (Elia, prénom modifié)

Ce type de procédure excessive nuit à la clarté et à la prévisibilité du processus, et finit par constituer un véritable frein à l'autonomie économique. Elle ajoute que la création d'entreprise en Belgique, lorsqu'on est immigrée, ne suit pas du tout les mêmes circuits que pour les autres :

« Créer une entreprise pour une personne immigrée c'est un peu le parcours du combattant, il y a plein de choses à faire comparativement à une personne non immigrée qui va simplement créer son entreprise en une journée auprès d'un guichet d'entreprise » (Elia, prénom modifié)

Ces propos révèlent un traitement différencié selon le statut migratoire, avec un empilement de formalités administratives souvent opaques, voire arbitraires.

Ann-Christine, quant à elle, souligne les effets secondaires de la régularisation administrative : « À cause du Covid ça m'a pris deux ans pour obtenir mon permis de séjour ». Sans statut légal stable, l'accès à l'emploi ou à l'entrepreneuriat est de facto suspendu, ce qui retarde ou bloque des projets pourtant déjà structurés.

2.2.2 Accès dispersé à l'information

L'un des freins structurels régulièrement mentionnés par les participantes réside dans l'accès dispersé, flou ou insuffisant à l'information pertinente, au moment où elles souhaitent concrétiser leur projet entrepreneurial. Ce manque de lisibilité des dispositifs d'aide, de formation ou d'accompagnement constitue un obstacle silencieux, mais réel, qui freine la progression des femmes entrepreneures issues de l'immigration.

« Quand tu décides vraiment de mûrir ton idée, ton projet, la difficulté a été de trouver les informations, comment le faire, etc. » (Carole)

« Je trouve qu'un des problèmes que rencontre les femmes noires, c'est le manque d'accès à l'information » (Aurélie)

« L'un des plus gros freins, je pense que c'est vrai pour toute personne qui entreprend, quelle que soit sa couleur de peau, homme ou femme, c'est de trouver la bonne information. Il y a beaucoup d'informations sur le net, mais tout est disséminé. Donc il faut fouiller, chercher, trouver les bonnes informations et ce n'est pas forcément évident (Médiatrice).

Leurs témoignages mettent en lumière le manque d'orientation initiale auquel sont confrontées de nombreuses femmes, même motivées et engagées, dès les premières étapes de leur parcours. Le fait de ne pas savoir où chercher, ni à qui s'adresser, crée un effet de paralysie qui peut retarder la prise d'initiative ou générer un sentiment d'exclusion.

Le problème n'est donc pas l'absence d'information, mais son inaccessibilité fonctionnelle. Ainsi, Emmanuella apporte une nuance importante en soulignant la dimension migratoire du problème : *« Sometimes you wouldn't get the right information that you need, not because you're a woman, but because you're an immigrant ».*

Elle pointe ici un biais structurel, où l'information utile circule surtout dans des réseaux déjà constitués, auxquels les personnes immigrées n'ont pas spontanément accès. Le manque de relais adaptés ou d'interfaces inclusives rend alors difficile l'accès aux ressources même lorsqu'elles existent.

2.2.3 Discriminations et stigmatisations

L'analyse des entretiens révèle que les femmes immigrées entrepreneures en Belgique sont confrontées à une combinaison de discriminations structurelles, raciales, genrées et parfois générationnelles, qui affectent leur accès aux ressources économiques, leur reconnaissance sociale et leur légitimité dans les sphères entrepreneuriales. Ces expériences d'exclusion se manifestent à travers des micro-agressions, des stéréotypes dévalorisants, un paternalisme latent et une invisibilisation dans les espaces de représentation économique.

Au-delà des difficultés économiques, structurelles ou institutionnelles, plusieurs participantes ont évoqué des formes de discrimination et de stigmatisation, souvent diffuses mais persistantes, qui affectent leur confiance, leur accès aux opportunités et la reconnaissance de leur légitimité entrepreneuriale. Ces discriminations croisées — liées au genre, à l'origine ethno-raciale, au statut migratoire, voire à l'âge — produisent un sentiment d'infériorité imposée et renforcent l'exclusion sociale dans des sphères supposément ouvertes comme le monde de l'entrepreneuriat.

Aurélié évoque avec lucidité un double effet de stéréotypage et d'invisibilisation :

« Il y en a plein pour qui ça a été compliqué de trouver de la clientèle parce qu'il y a des gens qui pensent qu'elles font des produits que pour les noires, alors qu'en fait c'est pour tout le monde » ;

« On ne se sent pas considérée. On parle de diversité, mais moi je vois les mêmes profils sur le podium. Où sont les femmes noires ? On vit des choses spécifiques, ce n'est pas nous mettre sur le même pied d'égalité, c'est invisibilisé de nouveau les femmes noires en Belgique »

Sarah (prénom modifié) rapporte un traitement différencié dans l'accès aux contrats : *« Les Belges de souche signent plus facilement des contrats que quelqu'un comme moi [...] Peut-être qu'on a cette étiquette d'étrangers pas fiables ».* Ce préjugé implicite sur la fiabilité des personnes non blanches ou non belges constitue un frein à la contractualisation et à la croissance d'activité, difficile à prouver mais largement ressenti.

De même, Aminata raconte : « Il m'est déjà arrivé de venir à un gel et je n'ai même pas encore ouvert la bouche qu'on me dit "oui, mais je ne vais pas faire tout le travail pour vous". Le fait que j'étais une femme noire, nous avons cette connotation que nous sommes peut-être feignante. En général on est agressés, ce n'est pas toujours simple »

« J'étais dans un salon de mariage et je présentais mes gâteaux, j'expliquais que c'était moi qui les faisais et on m'a posé la question en disant "vous ne faites pas de la cuisine africaine un peu" ? » (Patricia)

Pour Emmanuela, la vulnérabilité juridique associée au statut migratoire alimente une dynamique d'exploitation : « People try to take advantage that you are an immigrant, you may not know the law, you may not know the rules and all that ».

D'autres témoignages montrent que même dans un secteur créatif ou culturel, les femmes doivent sans cesse se justifier ou être exemplaires pour être prises au sérieux :

« Quand on est une femme entrepreneure, on a très souvent des hommes qui ont envie de vous expliquer. Ils ne vous prennent pas pour leur égal » (Patricia).

« Dans le monde du commerce, il y a une majorité d'hommes et j'ai l'impression que c'est beaucoup plus facile pour les hommes même s'ils sont issus de l'immigration que pour les femmes » (Hanae)

« Il y a beaucoup de stéréotypes. Je pense que si j'étais un homme, on m'accorderait plus de temps et plus de crédibilité pour vraiment dégager l'idée que je porte » (Ann-Christine)

« I had the feeling that if I was a man, he wouldn't have done it. I do believe personally that it has something to do with the fact that I'm a woman, with the fact that I'm Italian » (Maria, prénom modifié)

Enfin, Augusta rapporte une forme de discrimination par l'âge, souvent négligée dans les études de genre : « J'ai eu une réunion avec un monsieur qui avait 52 ans, tout se passait très bien [...] il m'a dit "je ne peux pas vous confier mon projet à un âge si jeune" [...] j'étais traumatisée ». Ce témoignage révèle le déficit de crédibilité accordé aux jeunes femmes, même quand elles démontrent un haut niveau de professionnalisme.

Ces observations rejoignent les constats de la littérature sur les formes croisées de discrimination. Minces (2004) rappelle que les femmes issues de l'immigration sont souvent confrontées à trois types de domination simultanés : le racisme et la xénophobie, le sexisme systémique de la société d'accueil, et les normes patriarcales héritées de leur culture d'origine.

En effet, les femmes peuvent être pénalisées par la menace du stéréotype, affectant leur performance ou leur confiance en elles (Hoyt et Murphy, 2016). Ces stéréotypes peuvent alimenter une autoperception négative : certaines femmes se jugent moins compétentes, non en raison d'un déficit de compétences, mais à cause d'un contexte social qui diminue leurs ambitions ou leur autorisation à réussir (Shinnar et al., 2012 ; Rubio-Bañón & Esteban-Lloret, 2016).

Enfin, cette exclusion ne touche pas seulement les individus : elle freine également le potentiel d'impact économique et social de l'entrepreneuriat féminin. Chikh-Amnache et Mekhzoumi (2023) rappellent que les femmes entrepreneures contribuent à la productivité, à l'innovation et à la résilience collective. Leur invisibilisation ou leur marginalisation dans les réseaux économiques constitue donc un véritable gaspillage de ressources sociales, au détriment d'un développement inclusif.

2.3 Obstacles psychologiques ou symboliques

Au-delà des barrières visibles et structurelles, certaines participantes évoquent des freins plus intimes, plus silencieux, qui relèvent de l'ordre du psychologique et du symbolique. Ces obstacles ne sont pas directement imposés de l'extérieur, mais résultent d'une intériorisation des normes, des stéréotypes et des expériences de dévalorisation accumulées. Ils influencent en profondeur la capacité d'action, la prise de parole, la confiance en soi ou la légitimité perçue.

La crainte du ridicule ou de l'échec peut ainsi freiner les premières démarches et faire renoncer à des opportunités pourtant accessibles.

« Un obstacle a été la peur et le manque de confiance. J'avais peur de paraître un peu idiote et je pense que j'ai perdu beaucoup d'opportunités à cause de cela » (Augusta)

De manière plus diffuse, Elia (prénom fictif) exprime un sentiment d'illégitimité intériorisé : *« à l'époque quand j'étais étudiante entrepreneure qui se présentaient au guichet d'entreprise, j'ai pu ressentir des regards qui étaient pour ma part parlant [...] mais peut-être que c'était juste dans ma tête »*. Ce doute sur la réalité de la stigmatisation révèle une forme de double peine symbolique : non seulement on se sent jugée, mais on finit aussi par remettre en question la validité de ses propres ressentis.

Patricia, quant à elle, illustre une autre forme d'obstacle symbolique : la réduction identitaire. Elle explique : *« Je suis dans un domaine dans lequel on n'attend pas forcément une femme noire. On m'attendrait plutôt à préparer du mafé ou des trucs comme ça »*. Cette phrase révèle une assignation implicite à des rôles culturels stéréotypés, qui renforce l'idée qu'il existerait des espaces professionnels « réservés » ou « non légitimes » pour certaines catégories sociales.

Enfin, Médiatrice met des mots sur un mécanisme d'auto-censure économique, directement lié à son origine sociale et migratoire : *« Peut-être que mes origines m'en empêchent un petit peu [...] En tant que femme issue de l'immigration on n'ose pas forcément aller toquer aux portes pour avoir des financements peut-être parce qu'on se sent moins légitime »*.

Ce témoignage illustre l'effet de désapprentissage de la demande : par crainte de ne pas correspondre aux attentes, ou de ne pas « bien présenter », certaines entrepreneures préfèrent s'autolimiter, avant même d'être confrontées à un rejet.

Cette analyse trouve un fort écho dans la littérature. Marlow et McAdam (2013) dénoncent le mythe tenace selon lequel les femmes seraient intrinsèquement moins performantes, mythe qui découle d'assomptions genrées socialement construites.

Ainsi, ces clichés peuvent dissuader les femmes de se lancer, non parce qu'elles manquent de compétences, mais parce qu'elles sous-estiment leur propre potentiel (Shinnar et al., 2012 ; Rubio-Bañón & Esteban-Lloret, 2016).

Ce phénomène est accentué par le syndrome de l'imposteur, décrit par Clance et Imes (1978), qui touche des femmes pourtant qualifiées et accomplies. Celles-ci attribuent leur succès à des facteurs externes comme la chance, nourrissant un sentiment constant de fraude intérieure. Dans des secteurs perçus comme masculins, comme l'entrepreneuriat, ce doute peut être exacerbé par la menace du stéréotype (Hoyt & Murphy, 2016), diminuant leur aspiration, leur performance, ou leur motivation à développer leur projet.

2.4 Diversité des parcours : des trajectoires sans obstacles majeurs

Si la majorité des participantes ont évoqué différents freins à leur parcours entrepreneurial — qu'ils soient structurels, socioéconomiques, symboliques ou liés à leur statut migratoire — il est important de souligner que toutes n'ont pas partagé cette expérience d'obstacles. Plusieurs femmes ont au contraire décrit un environnement perçu comme ouvert, structuré et soutenant, où elles ont pu développer leur activité avec fluidité.

Rocio, par exemple, affirme sans hésitation : « *Moi je n'ai rien eu comme obstacles [...]. Je trouve qu'en Belgique c'est vraiment bien, il y a beaucoup de choses mises en place pour soutenir votre projet et vos formations* ». Elle insiste sur le rôle facilitateur des dispositifs institutionnels, et sur le sentiment d'être soutenue en tant que femme.

Patricia rejoint ce constat : « *En Belgique ce n'est pas compliqué, administrativement parlant c'est un très bon écosystème, on n'est pas dans un désordre le plus total [...] on peut trouver assez facilement l'information, elle est assez centralisée* ». Bien qu'elle ait évoqué des expériences de discrimination dans d'autres contextes, elle reconnaît ici l'efficacité de l'organisation administrative belge, et souligne que l'accès à l'information ne constitue pas pour elle un frein, dès lors que l'on se montre autonome et curieuse.

Raïssa formule un point de vue similaire : « *Je n'ai pas connu de freins [...] au contraire, je pense qu'il y a beaucoup de choses qui sont mises en place pour les femmes* ». Elle insiste également sur l'importance de la posture personnelle : « *Je pense que ça dépend de la personnalité. Les personnes à qui je me suis présentée avaient beaucoup d'admiration* ». Son expérience souligne que la perception de la légitimité peut aussi être renforcée par une présentation claire et confiante du projet.

Augusta, de son côté, ajoute que le climat relationnel en Belgique est plutôt propice à l'initiative : « *Les gens sont ouverts à te répondre, à te donner des conseils. C'est un bon pays pour se développer en tant que femme entrepreneure* ».

« *En Belgique, je trouve que quand les choses sont bien faites, on est valorisé et reconnu* » (Hanae)

Ces expériences contrastées montrent qu'il ne faut pas uniformiser le vécu entrepreneurial des femmes immigrées. Certaines d'entre elles ont pu profiter d'un environnement d'accueil, de dispositifs accessibles, ou encore de ressources personnelles qui ont facilité leur parcours. Ce constat souligne l'importance de tenir compte de la pluralité des trajectoires, sans quoi le discours sur les obstacles risquerait de devenir hégémonique et réducteur.

D'un point de vue analytique, ces témoignages ne remettent pas en cause la réalité des discriminations structurelles ou symboliques évoquées précédemment, mais ils rappellent que certaines conditions favorables peuvent atténuer leur impact : un bon niveau d'éducation, un capital social suffisant, une posture affirmée, ou un contexte institutionnel efficace. Ce sont autant de facteurs de résilience qui méritent d'être mis en lumière, pour construire des politiques de soutien plus différenciées.

3. Formes de soutien mobilisées dans le parcours entrepreneurial

Face aux nombreux défis rencontrés, les femmes immigrées entrepreneures interrogées ont mobilisé des formes d'aide diverses, à des degrés d'intensité variables. Si certaines ont bénéficié d'un accompagnement institutionnel structuré, d'autres ont dû s'appuyer sur leur propre réseau ou sur leurs ressources personnelles, voire opérer dans un quasi-isolement. Ainsi, trois grands types de soutien peuvent être distingués.

3.1 Soutiens institutionnels et publics

Plusieurs femmes ont mentionné avoir été accompagnées par des acteurs institutionnels reconnus, actifs dans la promotion de l'entrepreneuriat en Région bruxelloise. Les structures les plus souvent citées sont hub.brussels, Crédal, Womenpreneur Initiative, Entrepreneures et C-SHIP. Ces organisations proposent des services variés : coaching personnalisé, formations, accompagnement à la création d'entreprise, mise en réseau et appui à la structuration de projet.

Rocio témoigne de manière enthousiaste : *« J'ai eu des accompagnements pour le lancement et des coachs donc c'est super »*. Elle met en avant l'utilité du coaching personnalisé, perçu non seulement comme un levier d'action mais aussi comme une forme de reconnaissance de son potentiel. Ce type de soutien, en phase avec les besoins réels des porteuses de projet, renforce la confiance en soi et la capacité à structurer son projet de manière réaliste.

Médiatrice évoque des formations concrètes et directement mobilisables, qui ont enrichi ses compétences entrepreneuriales : *« On a eu des formations très intéressantes et très pratiques »*.

Patricia, quant à elle, illustre un effet plus subtil mais fondamental du processus d'accompagnement : *« Ça m'a permis d'être à l'aise avec mes prix »*. Cette remarque, en apparence anodine, révèle un changement de posture face à la question de la valeur et de la légitimité économique du travail fourni. Elle montre à quel point l'estime de soi professionnelle peut être renforcée par un accompagnement pertinent.

Ces témoignages montrent que, lorsqu'il est adapté, pratique et humain, l'accompagnement institutionnel peut jouer un rôle structurant dans la consolidation de l'activité entrepreneuriale, en particulier pour les femmes issues de l'immigration

3.1.1 Limites perçues

Malgré l'existence de nombreux dispositifs d'accompagnement entrepreneurial en Belgique, plusieurs participantes ont exprimé un sentiment d'inadéquation entre l'offre institutionnelle et leurs besoins réels. Ces critiques portent autant sur le contenu que sur les modalités d'accès, et mettent en évidence une fracture entre les intentions affichées des structures et la réalité vécue sur le terrain.

Aminata, par exemple, témoigne d'un accompagnement perçu comme exigeant sans être réellement soutenant : *« C'est des organismes qui vous aident à faire le plan financier mais c'est à vous de tout amener. Je ne peux pas amener quelque chose que je ne sais pas. Ils pensent que vous avez tout, que vous savez déjà tout et ils vous demandent vous-même de faire le travail pour eux »*. Ce témoignage révèle une asymétrie de connaissances non compensée, où la structure suppose une autonomie

préalable que les bénéficiaires n'ont pas toujours, créant ainsi un effet d'exclusion par défaut de capital technique.

Elle ajoute également : « *Depuis 2021 j'ai beaucoup toqué à des portes, mais malheureusement ce n'est pas facile du tout de trouver des aides [...] Il y a beaucoup d'institutions à Bruxelles pour aider les entrepreneurs mais l'objectif n'y est pas. J'ai plutôt l'impression que c'est des appels d'air* ». Elle pointe ici une forme de communication institutionnelle creuse, où la multiplication des dispositifs ne garantit pas nécessairement une aide effective ou adaptée à la réalité des entrepreneures issues de l'immigration.

D'autres participantes ont été confrontées à des critères d'accès rigides, parfois en décalage avec la taille ou la nature de leur projet. Rocio illustre cela : « *Je n'ai pas eu les subsides de la Région parce qu'ils ont une demande minimale de 10 000 €, et moi je ne dépensais que 8 000 €* ». Ce cas souligne le manque de flexibilité de certaines aides publiques, qui risquent d'exclure les petits projets, pourtant porteurs de valeur sociale ou économique.

De son côté, Maria (prénom modifié) rapporte un refus d'accompagnement lié à son statut administratif : « *When I ask JobYourself to support me they told me no because I was on the mutual* ». Cette situation révèle les zones grises du système, où certains statuts sociaux (assurance maladie, chômage, etc.) deviennent des obstacles indirects à l'accès aux aides.

Raïssa, bien qu'ayant reçu un bon accueil, rapporte un retour typique de nombreux dispositifs : « *J'ai été très bien accueilli, mais par contre, ils m'ont dit que mon projet était encore très jeune et qu'il fallait que je mûrisse un peu plus* ». Ce type de commentaire, souvent bienveillant en apparence, retarde l'accès aux ressources concrètes et laisse les entrepreneures sans accompagnement à un moment critique de leur parcours.

Médiatrice, quant à elle, évoque des cas de femmes mal orientées ou mal accompagnées : « *Je connais des personnes qui se sont fait suivre par des structures d'accompagnement et qui se sont retrouvées dans des situations compliquées* ». Elle souligne ici les effets contre-productifs que peut avoir un accompagnement mal ciblé ou malveillant.

Ces critiques récurrentes montrent que, si des outils existent, leur fonctionnement, leurs critères ou leur posture ne sont pas toujours adaptés à la réalité spécifique des femmes immigrées entrepreneures.

3.2 Le soutien personnel et communautaire

En l'absence ou en complément des dispositifs institutionnels, certaines participantes ont pu mobiliser leur entourage immédiat pour avancer dans leur projet entrepreneurial. Ce soutien s'est manifesté tant sur le plan émotionnel que sur le plan technique, révélant ainsi l'importance du capital social informel dans les trajectoires entrepreneuriales.

Elia (prénom modifié) décrit une forme de soutien multidimensionnel de la part de ses proches : « *L'aide que j'ai reçue venait de mes proches [...] une personne qui a relu mon business plan, une autre qui m'aidait à vérifier mon plan comptable* ». Ce témoignage met en lumière l'importance de ressources sociales mobilisées dans la sphère privée, qui compensent parfois l'absence de soutien institutionnel.

Raïssa, quant à elle, évoque un entourage particulièrement qualifié : « *J'ai eu les bonnes informations au bon moment, j'avais une experte comptable qui a su me rediriger vers les bonnes institutions, j'ai*

des consultants autour de moi, des personnes qui peuvent m'aider à avancer dans certaines réflexions ». Son parcours illustre comment l'accès à des compétences clés dans son cercle relationnel peut considérablement faciliter l'accès aux bonnes ressources et accélérer la mise en œuvre du projet.

Ces témoignages rappellent que la réussite entrepreneuriale ne dépend pas uniquement de la force individuelle, mais souvent de la capacité à s'appuyer sur des relations fiables, bienveillantes et compétentes, même en dehors des structures formelles de soutien.

D'autres participantes ont trouvé un soutien crucial dans les réseaux communautaires ou associatifs informels, notamment ceux composés de femmes ayant des expériences similaires. Ces espaces permettent de briser l'isolement, de partager des informations spécifiques et de bénéficier d'un soutien émotionnel et identitaire essentiel.

Aminata témoigne de l'impact décisif d'un contact informel : *« C'est grâce à une fille sénégalaise qui est organisatrice et elle a pu me donner l'accès à cette information »*. Ce geste d'entraide montre la puissance des passerelles communautaires, qui jouent souvent un rôle de médiation entre les femmes et les dispositifs institutionnels.

Elia (prénom fictif) souligne la portée psychologique du collectif lorsqu'elle parle de son lien avec *Belgian Entrepreneures* : *« C'est psychologique, émotionnel, car le fait de s'identifier à d'autres femmes comme moi qui font de l'entrepreneuriat ça a l'air banale mais ça change beaucoup de choses »*. Ce type de réseau agit comme un espace de reconnaissance et de légitimation, où les femmes peuvent se sentir comprises, représentées et soutenues, au-delà du cadre économique strict.

Ann-Christine illustre cette même dynamique d'identification : *« Quand on se voit, on parle la même langue, c'est instantané, on se comprend immédiatement, et on a une empathie et un soutien inconditionnel, l'un pour l'autre »*. Ce soutien mutuel spontané favorise non seulement le développement personnel, mais également une forme de résilience collective face aux obstacles systémiques ou symboliques.

Ces exemples montrent que l'entraide entre femmes entrepreneures, particulièrement issues de l'immigration, représente une ressource précieuse et souvent sous-estimée. Ce soutien informel constitue une forme d'auto-organisation communautaire, qui pallie les carences des dispositifs formels tout en favorisant l'empowerment individuel et collectif.

En effet, le fait de voir d'autres femmes réussir dans l'entrepreneuriat constitue un levier puissant : cela encourage celles qui hésitent à se lancer, en renforçant leur confiance en elles et leur sentiment de légitimité (Kelley et al., 2017)

3.3 L'auto-soutien et les parcours solitaires

Si certaines femmes ont pu bénéficier d'un entourage ou de réseaux de soutien, d'autres ont mené leur projet entrepreneurial de façon largement autonome, par nécessité ou par choix. Cette posture de solitude active s'accompagne d'une forte capacité d'adaptation, d'une culture de la débrouillardise, et d'un sentiment de responsabilité individuelle très affirmé.

Hanae décrit son profil en ces termes : *« Je suis très autodidacte et ça, c'est depuis ma toute tendre jeunesse, j'apprends toujours tout moi-même »*. Ce témoignage traduit une forme d'apprentissage autonome profondément ancrée, où la recherche de solutions fait partie intégrante de l'identité

personnelle. L'entrepreneuriat devient alors le prolongement naturel d'une logique d'indépendance construite sur le long terme.

De son côté, Augusta affirme : « *J'ai tout fait par mes propres moyens* ». Cette déclaration sobre exprime une posture d'autosuffisance volontaire, qui peut à la fois renforcer l'estime de soi, mais aussi masquer une forme d'isolement structurel. L'absence de soutien ne signifie pas nécessairement l'absence de besoin, mais peut aussi refléter un manque de confiance dans les dispositifs existants, ou une invisibilisation des besoins spécifiques de certaines femmes.

Ces parcours « solitaires » rappellent que l'entrepreneuriat, pour certaines femmes immigrées, est aussi une stratégie de valorisation personnelle dans un environnement où les soutiens ne sont pas toujours adaptés ou accessibles. Ils témoignent d'une force de résilience individuelle importante, mais qui peut également cacher un défaut de reconnaissance institutionnelle ou sociale.

Ainsi, le choix de ne compter que sur soi-même ne doit pas être interprété uniquement comme un signe d'autonomie, mais aussi comme le reflet d'une responsabilisation excessive des femmes, contraintes de compenser, seules, les manques du système.

4. Représentations et effets des politiques européennes

Ce mémoire se concentre principalement sur le rôle que joue l'Union européenne dans l'appui à l'entrepreneuriat des femmes immigrées. Néanmoins, les témoignages collectés révèlent une visibilité limitée de cette action sur le terrain. Dans la majorité des cas, les politiques européennes apparaissent peu lisibles, rarement mentionnées spontanément et généralement perçues à travers des dispositifs ou structures intermédiaires, sans que leur origine communautaire ne soit clairement identifiée.

Pour certaines participantes, l'Union européenne est vue comme un acteur distant, dont les principes d'égalité et d'inclusion ne se traduisent pas nécessairement en pratiques concrètes adaptées à leurs réalités. Pour d'autres, les structures cofinancées par l'UE représentent un levier réel d'insertion entrepreneuriale.

4.1 Une faible visibilité des politiques européennes

Pour une majorité de participantes, les politiques européennes de soutien à l'entrepreneuriat féminin restent largement invisibles. Soit, elles ne sont pas identifiées comme telles, soit elles sont jugées inaccessibles, opaques ou réservées à certains cercles d'initiés. Cette méconnaissance générale constitue un frein majeur à leur efficacité.

Médiatrice résume cette impression d'inexistence institutionnelle : « *Je ne vois pas l'Europe soutenir l'entrepreneuriat féminin. Je ne sais pas ce qu'ils font, et si c'est le cas ce n'est pas assez visible* ». De même, Elia (prénom modifié) précise : « *Honnêtement, pendant tout mon process, je n'ai jamais pensé une seule fois à l'Union européenne en tant que soutien ou en tant qu'organisme vers lequel je pourrais me tourner* ». Ces deux témoignages traduisent une absence totale d'identification des politiques européennes comme levier potentiel pour les entrepreneures.

Patricia reconnaît l'existence de soutiens nationaux, régionaux ou émanant d'ambassades, mais affirme : « *L'Union européenne, non* ». Elle rajoute néanmoins : « *L'entrepreneuriat probablement, mais l'entrepreneuriat féminin et immigré, je ne suis pas sûre* ». Cette distinction traduit une perception

d'un ciblage insuffisamment explicite, notamment en ce qui concerne les femmes issues de l'immigration.

De son côté, Elia (prénom modifié) adopte une position similaire : « *Pour les femmes en général je crois que oui, mais pour les femmes immigrées honnêtement j'aurais tendance à dire non* ». Ces réponses suggèrent que, même lorsque les participantes reconnaissent l'existence d'une action européenne en matière d'entrepreneuriat féminin, elles en perçoivent les limites en termes d'inclusivité et de reconnaissance des spécificités migratoires.

Certaines participantes expriment également des doutes sur la sincérité de l'engagement européen. Patricia indique : « *J'ai l'impression que l'Union européenne s'y intéresse parce que c'est "à la mode", mais ce n'est pas tant ça qui les intéresse* », ce qui renvoie à une crise de confiance institutionnelle, alimentée par des actions perçues comme opportunistes ou déconnectées.

D'autres évoquent des barrières informationnelles concrètes. Aminata dénonce une rétention d'informations stratégique :

« *Je pense que nous n'avons pas toujours accès à la communication de l'Union européenne. Qu'est-ce qui existe ? Qu'est-ce qu'ils font ? Dans le domaine ce n'est pas simple de le trouver parce que les personnes qui le savent ne le donnent pas forcément parce qu'elles bénéficient déjà de ces subsides et n'ont pas toujours envie que nous on vienne* ».

Carole, quant à elle, met en lumière un déficit de diffusion locale : « *On est au courant quand c'est déjà à deux jours de la deadline où il faut déposer les dossier. Les gens à Madagascar sont plus au courant de ces projets que nous ici* ». Ces témoignages reflètent un manque de transparence, de relais intermédiaires et de canaux de communication inclusifs.

Enfin, certaines participantes expriment une intuition que les politiques européennes les ont peut-être aidées sans qu'elles en aient conscience. Ann-Christine formule cela ainsi : « *Même si je ne suis pas consciente des noms des projets, je sais qu'ils existent, parce que cet argent qui m'a aidé pour me former est bien venu de quelque part* ». Cette déclaration traduit un flou sur les circuits de financement.

Ces témoignages mettent en lumière une fracture informationnelle et symbolique majeure : les politiques européennes, même lorsqu'elles sont concrètement mobilisées, ne sont pas identifiées comme telles. Leur lisibilité reste faible, leur communication peu ciblée, et leur appropriation par les publics concernés quasi inexistante. Cela pose la question d'une médiation active et inclusive, à renforcer pour éviter que ces politiques ne bénéficient qu'à une minorité déjà informée ou institutionnellement intégrée.

4.1.2 Une reconnaissance de l'impact pour celles qui ont pu en bénéficier

Si la majorité des participantes peinent à identifier clairement les politiques européennes comme des leviers de soutien à leur parcours, quelques-unes rapportent avoir bénéficié concrètement de programmes ou de structures cofinancées par l'Union européenne.

Aurélien témoigne de manière directe : « *Grâce à cela, j'ai pu créer mon premier programme, accompagner 28 femmes et obtenir à nouveau un financement* ». Son expérience montre que, dans

certains cas, les aides disponibles ont permis de passer à l'échelle supérieure et de générer un effet multiplicateur, en permettant à des femmes de devenir elles-mêmes actrices du changement auprès d'autres.

Raïssa souligne également l'importance d'une structure soutenue par l'UE : « *C'est grâce à cette institution soutenue par l'Union européenne que j'ai pu avoir ma chance, parce que les banques sont réticentes à donner un crédit ou prêter des fonds* ». Ce témoignage illustre le rôle de compensation des dispositifs européens face aux défaillances du système bancaire traditionnel, en particulier pour les entrepreneures perçues comme "à risque" en raison de leur origine, de leur genre ou du stade précoce de leur activité.

Enfin, Augusta exprime une reconnaissance mêlée d'incompréhension : « *Je vois vraiment leur impact, mais ce que je ne comprends pas, c'est pourquoi ce n'est pas accessible à tout le monde ?* ». Cette remarque met en évidence une forme d'injustice perçue dans l'attribution des aides, qui, bien que réelles, restent inégalement diffusées ou insuffisamment visibles, alimentant un sentiment d'exclusion chez celles qui en sont écartées.

5. L'intégration économique

L'un des objectifs centraux de ce mémoire est d'évaluer dans quelle mesure l'entrepreneuriat constitue un vecteur d'intégration économique pour les femmes immigrées en Belgique. L'analyse des entretiens menés auprès des seize participantes révèle une double réalité : d'un côté, l'entrepreneuriat est perçu comme un levier d'émancipation, de valorisation des compétences et d'accès à une autonomie financière ; de l'autre, cette intégration demeure incomplète, conditionnelle et souvent fragile, en raison de freins structurels persistants.

Ce chapitre examine cette dynamique sous trois angles complémentaires, chacun contribuant à éclairer les formes différenciées de l'intégration économique des femmes immigrées entrepreneures

5.1 Entre reconnaissance et sentiment d'appartenance

Pour certaines femmes interrogées, l'entrepreneuriat constitue un véritable vecteur d'intégration économique, à travers lequel elles se sentent pleinement actrices de la société belge. Ces participantes témoignent d'un sentiment de légitimité et d'une reconnaissance sociale croissante, que ce soit dans leur sphère professionnelle, relationnelle ou institutionnelle.

Raïssa, par exemple, déclare : « *Oui, clairement, parce qu'en tant qu'entrepreneure, on crée de la valeur, on crée de l'emploi, donc je me sens clairement active dans l'économie belge* ». Elle insiste sur la valeur économique tangible générée par son activité, qu'elle perçoit comme un levier de reconnaissance et d'intégration.

Aurélié élargit cette reconnaissance à d'autres sphères sociales : « *on est clairement des actrices à part entière de l'écosystème économique, politique, culturel et médiatique belge* ». Son témoignage met en évidence une intégration multidimensionnelle, bien au-delà de la seule activité commerciale : elle se voit comme citoyenne à part entière du tissu belge, avec un rôle à jouer dans le débat public et les représentations collectives.

Ce sentiment est également relayé par Hanae, qui affirme : « *Je trouve que quand les choses sont bien faites, on est quand même valorisé, reconnu* ». Elle souligne ici l'idée d'une intégration conditionnelle

mais accessible. En effet, la reconnaissance est possible si l'on démontre rigueur et qualité, indépendamment de l'origine.

Raïssa renforce cette idée lorsqu'elle note : « *Les gens vers qui je me suis présentée avaient beaucoup d'admiration [...] tu captives les gens quand tu dis des choses qui ont du sens* ». Son expérience montre que la clarté et la solidité d'un projet peuvent surmonter certaines résistances initiales, pour autant que le discours soit bien structuré et crédible.

Enfin, Aurélie évoque des ressources culturelles et symboliques qui facilitent son intégration : « *J'ai les codes, on va dire pour plein de choses [...] je gère très bien la langue de Molière, j'ai fait du théâtre...* ». Elle met ici en avant la maîtrise des normes langagières et sociales dominantes, qui permettent une plus grande aisance dans les interactions professionnelles et institutionnelles.

Ces témoignages soulignent que, pour certaines femmes immigrées entrepreneures, l'intégration économique passe par une maîtrise des codes institutionnels, une production concrète de valeur et une capacité à occuper l'espace public avec assurance.

5.2 Une reconnaissance partielle ou conditionnelle

Si l'entrepreneuriat peut offrir à certaines femmes immigrées un sentiment d'appartenance et de valorisation, d'autres participantes soulignent les limites de cette intégration, qu'elles perçoivent comme partielle, conditionnelle ou socialement cloisonnée.

Ann-Christine résume avec lucidité ce déficit de reconnaissance majoritaire : « *J'ai une grosse contribution à faire, il y a très peu de personnes qui croient réellement en moi, ce ne sont pas les Belgo-Belges qui me soutiennent [...] Ce n'est pas une relation d'égal à égal* ».

Augusta exprime un ressenti similaire : « *Je suis reconnue par les personnes immigrées, pour les Belges, pas vraiment* ».

Pour d'autres, comme Hanae, le sentiment d'utilité sociale est plus individualisé que collectif : « *J'ai plus l'impression que je travaille pour moi et pas pour contribuer à la société [...]. Je n'ai pas cette impression, en tout cas* ». Cette perception révèle un manque d'articulation entre l'activité économique individuelle et un sentiment de participation au projet collectif belge.

Ces témoignages traduisent une intégration économique fragile, incomplète ou inégalitaire, dans laquelle les femmes entrepreneures issues de l'immigration produisent de la valeur, mais n'en retirent pas toujours le statut social, la reconnaissance ou les opportunités qui devraient en découler.

5.3 Le rejet, les désillusions et le recul critique

Pour certaines femmes immigrées entrepreneures, l'intégration économique ne se traduit pas par une reconnaissance valorisante, mais plutôt par un sentiment de désillusion, voire d'exploitation symbolique ou fiscale. Leur posture entrepreneuriale, pourtant créatrice de valeur, est perçue comme instrumentalisée par les institutions sans bénéfice équivalent en retour.

Elia (prénom modifié) résume cette frustration par une formule éloquente : « *L'État reconnaît que je suis entrepreneure quand il faut réclamer la situation sociale* ». Ce propos illustre une reconnaissance à sens unique, souvent perçue comme opportuniste.

Carole exprime un ressentiment lié à la fiscalité : « *Tout ce que tu gagnes en tant qu'entrepreneur, tu le reverses à l'État, et derrière moi, je n'ai pas d'autre avantage* ». Plus loin, elle ajoute : « *Je ne me sens pas reconnue en tant qu'entrepreneur en Belgique parce que je pense que les choses pourraient être mieux équilibrées surtout quand on est une SRL* ». Son expérience témoigne d'un sentiment d'abandon par les structures institutionnelles, malgré le respect des obligations légales.

Pour Patricia, les règles administratives manquent d'équité : « *Quelqu'un comme moi qui veut sortir d'un emploi en tant que salarié et qui a 20 ans d'expérience derrière moi d'entrepreneuriat on me dit que si je quitte mon emploi, j'aurais démissionné, je n'ai droit à rien* ». Son témoignage révèle une rigidité du système de sécurité sociale, peu adapté aux parcours hybrides entre salariat et entrepreneuriat.

Enfin, Médiatrice dresse un constat sans appel : « *On sait bien que la Belgique est un des pays qui taxe le plus, et ça fait mal aux entrepreneurs clairement. Ce n'est pas du tout facile en tant qu'entrepreneurs par rapport à la fiscalité belge* ». Elle dénonce une pression fiscale excessive, qui fragilise les petites entreprises individuelles.

Au-delà des contraintes économiques, plusieurs femmes évoquent un manque de reconnaissance symbolique fondé sur des logiques d'exclusion raciale ou culturelle. Marie-Pierre déplore ainsi l'absence de reconnaissance statutaire : « *Il y a des femmes qui se battent au quotidien pour faire tourner leur business, mais ce statut n'est pas encore reconnu* ». La critique ici dépasse la question administrative pour toucher à la valeur sociale et politique du travail des femmes entrepreneures issues de l'immigration.

Emmanuella formule très clairement cette exclusion perçue : « *We don't feel 100% being Belgian [...] they don't recognize you because you have Black or African roots. They prove that they don't accept us 100%* ». Le refus symbolique d'appartenance à la communauté nationale est ici lié à la couleur de peau, à l'origine perçue, ou à une série de stéréotypes persistants.

Aminata confirme ce ressenti : « *On sent quand même fort la stigmatisation ou les stéréotypes, même inconscients* ». Elle décrit un climat de soupçon diffus, dans lequel les femmes noires entrepreneures doivent constamment justifier leur place, même lorsqu'elles sont compétentes, diplômées et engagées.

Ces expériences traduisent un recul critique face à une intégration économique incomplète, marquée par des inégalités fiscales, une reconnaissance statutaire sélective, et des mécanismes d'exclusion racialisés.

6. Un regard institutionnel : le témoignage de Loubna Azghoud

Afin de compléter l'analyse des dispositifs d'accompagnement à l'entrepreneuriat féminin en Belgique, un entretien a été mené avec Loubna Azghoud, figure institutionnelle de référence dans le développement de ces politiques à Bruxelles. Entre 2016 et 2022, elle a été chargée de mission chez *hub.brussels*, où elle a initié la première stratégie régionale dédiée à l'entrepreneuriat féminin.

Elle décrit une situation initiale marquée par une absence quasi totale de vision genrée dans les dispositifs publics :

« *Quand j'ai débuté en 2016, il n'existait absolument rien. On me disait : pourquoi faire des événements pour les femmes ? Il n'y a pas de raison qu'elles n'aillent pas dans les événements d'hommes* »

Face à ce déni structurel des inégalités de genre, elle a progressivement construit une stratégie fondée sur des leviers concrets. Parmi les initiatives emblématiques qu'elle a lancées figurent *Women in Business*, *High'Her*, *Women in Tech Brussels*, le *Woman Code Festival* (devenu le *Woman Digital Festival*), *WeGate*, ou encore l'incubateur *We Are Founders*, en partenariat avec Google. Ces programmes, souvent cofinancés par l'Union européenne, visaient à répondre à des freins clairement identifiés dans le parcours des femmes entrepreneures.

« Chaque programme que j'ai conçu était centré sur un obstacle. Il y a des freins comme l'accès au financement, le digital, l'équilibre vie privée professionnelle, il y a la peur du risque, la confiance en soi et donc ce sont toutes les choses sur lesquelles j'ai voulu travailler ».

Son approche repose sur une logique de levier ciblé : à chaque barrière identifiée correspond une action concrète. Cette méthode s'inscrit pleinement dans les recommandations de la littérature sur l'empowerment entrepreneurial (Filion, 1997 ; Ascher, 2012), en particulier pour les femmes issues de groupes sous-représentés.

Néanmoins, comme le révèlent les nombreux témoignages analysés dans ce mémoire, l'impact de ces dispositifs se heurte encore à des disparités persistantes en matière d'accès, de lisibilité et d'appropriation. Une grande majorité de femmes immigrées et entrepreneures interrogées ignorent l'existence de ces programmes ou ne s'y reconnaissent pas. Cette tension entre ambition institutionnelle et expérience vécue met en lumière l'importance de renforcer la communication ciblée, l'accompagnement sur mesure, et la prise en compte de l'intersectionnalité dans la mise en œuvre effective des politiques publiques.

6.1 Une portée européenne limitée à Bruxelles

Au-delà de son rôle moteur dans la construction d'une stratégie régionale d'accompagnement à l'entrepreneuriat féminin, Loubna Azghoud formule également un regard lucide et critique sur la portée réelle des politiques européennes à Bruxelles. Selon elle, la Région de Bruxelles-Capitale n'a pas véritablement bénéficié, de manière structurelle et durable, des programmes européens en matière d'entrepreneuriat féminin.

Elle déplore notamment la faible présence des fonds européens dans les structures locales d'accompagnement, y compris dans les incubateurs spécifiquement orientés vers les femmes

« Bruxelles n'a pas vraiment bénéficié des politiques européennes. [...] Il n'y a presque personne qui est financé par l'Europe dans les incubateurs féminins. »

Cette remarque suggère une déconnexion entre les ambitions affichées au niveau européen et la réalité des déploiements locaux. Les mécanismes de financement européen, souvent complexes, ne semblent pas avoir été pleinement exploités ou accessibles pour renforcer les structures régionales.

Loubna Azghoud évoque également le manque de continuité dans la mise en œuvre des projets européens, même lorsqu'ils sont pertinents. Elle prend l'exemple de *WeGate*, un portail en ligne censé fédérer les ressources et initiatives à destination des femmes entrepreneures à l'échelle européenne. Si elle reconnaît la pertinence de cette initiative, elle en critique le manque de financement et l'absence d'ancrage durable :

« Wegate, c'était le seul projet cohérent. Mais ça n'a pas eu une portée assez grande, le projet n'a pas été assez financé ».

Ces éléments soulignent une fragilité des actions européennes sur le terrain bruxellois, où les intentions politiques peinent à se traduire en outils durables, structurants et appropriables. Ils rejoignent les critiques exprimées dans les entretiens réalisés pour ce mémoire, où les femmes entrepreneures interrogées font rarement le lien entre leur parcours et une politique européenne identifiable.

6.2 Une absence de ciblage pour les femmes issues de l'immigration

Loubna Azghoud met également en lumière une lacune majeure des politiques d'accompagnement actuelles : l'absence de dispositifs explicitement conçus pour les femmes issues de l'immigration, que ce soit au niveau régional ou européen. Si les discours institutionnels intègrent volontiers des concepts comme l'inclusion ou la diversité, les actions concrètes tenant compte des réalités spécifiques de ces femmes comme la précarité administrative, les discriminations multiples, ou les barrières linguistiques, restent quasi inexistantes.

« Il n'y a pas vraiment de politique spécifique pour les femmes immigrées ou issues de l'immigration et encore moins au niveau européen ».

Elle pointe également les freins structurels à l'accès aux dispositifs européens, notamment en ce qui concerne les appels à projets. La technicité excessive, la complexité administrative et le jargon institutionnel rendent ces dispositifs inaccessibles pour de nombreuses petites structures de terrain, pourtant proches des femmes concernées.

« Il y a des gens qui payent d'autres gens pour remplir le call, tellement que ce n'est pas facile. L'appel à projets souvent, c'est très compliqué à remplir. Il faut vraiment des gens qui ont l'habitude ».

Ce témoignage fait directement écho aux critiques exprimées par les entrepreneures interrogées dans ce mémoire, qui ont souvent dénoncé le manque d'accès à l'information, la faible lisibilité des aides, et l'écart entre les intentions politiques et les réalités sociales. Il confirme que les outils européens existants ne sont pas seulement peu diffusés, mais aussi structurellement inadaptés à certains publics, en particulier ceux qui cumulent des formes de vulnérabilité.

Cette analyse rejoint les recommandations de UN Women (2021) et de Kofman & Raghuram (2015), qui insistent sur l'importance d'une approche intersectionnelle dans les politiques publiques en matière d'entrepreneuriat. Une telle approche permettrait non seulement d'améliorer l'accessibilité et l'efficacité des dispositifs, mais aussi de mieux répondre à la diversité des besoins et des trajectoires.

6.3 Un appel à territorialiser l'action européenne

Dans son témoignage, Loubna Azghoud plaide pour une refonte structurelle des politiques européennes, en insistant sur la nécessité de leur ancrage local. Elle plaide pour une action plus proche des réalités vécues, en rupture avec la logique technocratique qui domine encore trop souvent la conception des programmes européens

« Si tu veux toucher les femmes immigrées, ce sont des femmes qui sont très éloignées du marché de l'emploi, pour beaucoup en tout cas donc il faudrait une réelle politique qui se décline jusqu'à la commune. Il faut travailler avec les communes ».

Elle souligne que les femmes issues de l'immigration sont souvent éloignées des structures classiques d'accompagnement, en particulier lorsqu'elles cumulent des obstacles sociaux, linguistiques ou administratifs. Dans ce contexte, seule une approche de proximité, articulée avec les communes, les associations de terrain et les réseaux féminins, permettrait de répondre efficacement à leurs besoins spécifiques.

Ce plaidoyer fait directement écho aux témoignages des entrepreneures rencontrées dans cette recherche, qui décrivent les politiques européennes comme lointaines, peu accessibles, voire déconnectées. La faible présence des dispositifs européens au niveau local contribue à leur invisibilité et alimente une impression d'inefficacité structurelle.

Cette analyse rejoint les recommandations de la Commission européenne elle-même, qui, dans son *Plan d'action pour l'inclusion sociale 2021–2027*, insiste sur l'importance d'une approche multisectorielle et décentralisée, impliquant les autorités locales, les acteurs associatifs et les parties prenantes issues des publics concernés (Commission européenne, 2020).

6.4 L'entrepreneuriat comme levier d'émancipation

Au-delà de son rôle dans l'insertion économique, Loubna Azghoud défend une vision plus large et plus ambitieuse de l'entrepreneuriat féminin, qu'elle conçoit comme un véritable levier d'émancipation personnelle, sociale et identitaire. Selon elle, entreprendre permet à certaines femmes de reconstruire leur estime de soi, de rompre avec des rôles sociaux assignés, et d'oser des trajectoires jusqu'alors impensables :

« Moi je crois que c'est un levier et pas juste d'intégration, c'est un levier d'émancipation, de réalisation de soi, de dépassement de ses limites, de tout ».

Elle insiste également sur les vertus éducatives de la culture entrepreneuriale, au-delà de la création effective d'une entreprise. À ses yeux, les compétences développées dans l'univers de l'entrepreneuriat — autonomie, initiative, audace — devraient être valorisées dès la formation initiale ou intégrées dans les parcours d'accompagnement social.

« Même si ce n'est pas en vue de créer une véritable entreprise, l'éducation entrepreneuriale, les habitudes entrepreneuriales sont des habitudes qui favorisent l'autonomie, la responsabilité et le fait d'oser, d'aller vers les autres, d'oser te dépasser ».

Cependant, cette vision d'un entrepreneuriat émancipateur et transformateur reste encore réservée à une minorité. Loubna Azghoud déplore un écosystème entrepreneurial encore élitiste, dominé par des réseaux fermés et peu ouverts aux profils atypiques, notamment les femmes immigrées précaires :

« Il n'y a pas assez sur les femmes migrantes, il n'y a pas beaucoup de monde sur ce créneau-là. L'entrepreneuriat, ça reste encore privilégié. Ça reste un petit monde qui se connaît ».

Elle pointe également une réalité souvent passée sous silence : de nombreuses femmes choisissent ou sont contraintes de rester dans l'économie informelle, par crainte des charges fiscales ou par méconnaissance des dispositifs officiels. Cette informalité, si elle permet parfois une meilleure rentabilité à court terme, les prive de droits et de reconnaissance à long terme :

« Ce sont des femmes qui ont du talent, mais souvent elles restent dans l'économie informelle parce qu'elles ont peur de payer des taxes ou de perdre leurs droits. Ça rapportera toujours plus d'argent que de rester caché, car si on reste caché on n'a pas de droit. »

Ces constats font écho à de nombreux témoignages de ce mémoire, dans lesquels les femmes entrepreneures expriment une forme d'ambivalence vis-à-vis de l'entrepreneuriat formel : s'il représente une opportunité de réalisation personnelle, il suppose également des sacrifices, des risques importants et un accès conditionné à des ressources inégalement réparties.

Dès lors, penser l'entrepreneuriat comme outil d'inclusion ne peut se faire sans repenser les conditions d'égalité réelle d'accès, notamment pour les femmes les plus éloignées des circuits formels de soutien.

7. Conclusion

L'analyse des entretiens menés auprès de seize femmes immigrées entrepreneures en Belgique, enrichie par le regard institutionnel d'une actrice politique impliquée, met en lumière la richesse, la complexité et l'hétérogénéité des dynamiques entrepreneuriales féminines dans un contexte migratoire. Ces parcours sont traversés par des tensions constantes entre, d'une part, des contraintes structurelles – exclusion du marché du travail, obstacles administratifs, invisibilisation symbolique –, et, d'autre part, des aspirations puissantes à l'autonomie, à l'émancipation et à la contribution sociale.

Les témoignages recueillis révèlent une forte capacité d'agir, soutenue par des stratégies individuelles et collectives d'adaptation, de contournement ou d'innovation. Les formes de soutien mobilisées – institutionnelles, européennes, communautaires ou informelles – varient considérablement selon les trajectoires, mettant en évidence l'existence de parcours différenciés, tant en termes d'accès aux ressources que de reconnaissance sociale.

Toutefois, l'un des constats majeurs de cette recherche est le décalage persistant entre les objectifs affichés des politiques européennes en matière d'inclusion, et leur lisibilité effective pour les bénéficiaires potentielles. L'action européenne apparaît souvent comme indirecte, abstraite ou inaccessible, ce qui en limite son impact structurel.

Par ailleurs, les politiques d'accompagnement manquent encore trop souvent d'une approche intersectionnelle, capable de prendre en compte les expériences spécifiques des femmes immigrées, à l'intersection du genre, de l'origine, du statut migratoire et de la classe sociale.

Dès lors, si l'Union européenne entend renforcer son rôle dans l'inclusion économique, il lui appartient non seulement de mieux territorialiser son action, mais aussi de renforcer les relais de médiation entre ses instruments de financement et les publics les plus éloignés des circuits classiques de l'accompagnement. Il ne s'agit pas tant de multiplier les dispositifs, que de rendre plus lisibles, accessibles et adaptés à ceux qui existent déjà.

L'égalité économique ne saurait rester un principe théorique ou technocratique. Elle exige une politique réellement incarnée, traduite dans les langues, les réalités et les temporalités des actrices concernées. Faire de l'entrepreneuriat un véritable levier d'émancipation pour les femmes immigrées implique de reconnaître leur rôle non seulement comme créatrices de valeur, mais comme actrices légitimes d'un projet économique, social et démocratique européen.

PARTIE IV : Discussion, limites et recommandations

1. Discussion critique

Les résultats de cette recherche mettent en évidence un décalage structurel persistant entre les politiques européennes de soutien à l'entrepreneuriat féminin et les trajectoires réelles des femmes immigrées entrepreneures en Belgique. Bien que des initiatives existent, leur portée demeure limitée, en grande partie du fait d'une conception trop universaliste. En s'adressant à une figure abstraite de la « femme entrepreneure », ces politiques tendent à invisibiliser les inégalités systémiques que rencontrent les femmes issues de l'immigration, à l'intersection du genre, de l'origine, du statut administratif et de la précarité socio-économique.

Comme l'ont montré Bruni, Gherardi & Poggio (2004), ces trajectoires s'inscrivent souvent dans des espaces économiques dévalorisés, marqués par une double marginalité : celle d'être une femme, et celle d'être perçue comme « étrangère » vis-à-vis des normes dominantes. Le problème ne réside donc pas tant dans l'absence de dispositifs de soutien, mais dans leur conception, leur mise en œuvre et leur accessibilité concrète.

La prédominance des appels à projets compétitifs, la complexité des critères d'éligibilité, et une logique de performance fondée sur des indicateurs quantitatifs contribuent à exclure de facto de nombreuses porteuses de projets. Ces modalités favorisent des structures bien établies, dotées de ressources administratives solides, et marginalisent au contraire les initiatives plus fragiles ou issues de l'économie sociale et communautaire.

Les dispositifs d'accompagnement peuvent reproduire des inégalités d'accès lorsqu'ils s'appuient sur des procédures lourdes, un langage institutionnel opaque, ou des outils numériques peu inclusifs (OECD, 2021). Ce constat trouve un écho direct dans les témoignages recueillis au cours de cette étude : plusieurs participantes ont exprimé leur découragement face à la complexité administrative, ou leur impression que « ces aides ne sont pas faites pour elles ». Le non-recours ne découle donc pas d'un manque d'intérêt, mais d'un mécanisme d'autosélection, où seules les femmes déjà familiarisées avec les codes institutionnels accèdent effectivement à l'aide.

Face à ces freins, de nombreuses entrepreneures développent des stratégies de contournement : apprentissage autodidacte, recours aux réseaux communautaires, entraide informelle. Ces initiatives révèlent une forte capacité d'agir (agency), mais soulignent aussi un déficit de justice procédurale dans la conception des politiques : autrement dit, les « règles du jeu » sont inadaptées à la diversité des trajectoires.

Si l'Union européenne souhaite réellement faire de l'entrepreneuriat un levier d'inclusion économique, il ne suffit pas de mobiliser des budgets ou d'énoncer des principes. Il devient nécessaire de repenser en profondeur les modalités d'accès à l'aide, en développant des politiques plus territorialisées, co-construites, lisibles et incarnées, en phase avec les temporalités, les langages et les réalités concrètes des femmes concernées.

Ce n'est donc pas tant la quantité de ressources disponibles qui est en cause, mais leur formulation, leur médiation et leur accessibilité effective. Sans réforme structurelle des processus et des pratiques, l'égalité économique risque de rester un objectif normatif plus qu'une réalité vécue.

2. Limite de la recherche

Comme toute recherche qualitative, cette étude présente plusieurs limites qu'il convient de reconnaître afin d'en situer la portée analytique. L'échantillon mobilisé, composé de seize femmes immigrées entrepreneures résidant majoritairement à Bruxelles, n'a pas vocation à être représentatif au sens statistique. Néanmoins, la diversité des profils retenus — en termes d'âges, de niveaux d'instruction, d'origines géographiques, de statuts migratoires et de secteurs d'activité — garantit une richesse empirique et une profondeur d'analyse conformes aux standards de validité interne en recherche qualitative (Paquet et al., 2020). Le principe de saturation thématique a été respecté, assurant la solidité des catégories émergentes.

La non-utilisation d'un logiciel d'analyse assistée par ordinateur peut être perçue comme une limite, notamment en ce qui concerne la traçabilité systématique des codages et la reproductibilité technique.

Cependant, le choix d'une analyse manuelle a permis un engagement itératif et réflexif avec les données, renforçant la sensibilité de la chercheuse aux nuances de sens, aux silences, aux tensions discursives et aux contextes d'énonciation. Ce choix s'inscrit pleinement dans une posture épistémologique compréhensive.

Par ailleurs, l'étude ne visait pas à quantifier l'impact des politiques européennes à l'aide d'indicateurs standardisés (tels que le nombre de bénéficiaires, les montants alloués ou le taux de création d'entreprise). L'objectif était avant tout herméneutique : il s'agissait de comprendre les représentations, les usages différenciés et les effets perçus des dispositifs, à partir de la parole des premières concernées. Ce parti pris qualitatif s'inscrit à rebours des logiques d'évaluation technocratique, en valorisant les subjectivités, les vécus et les rapports concrets à l'institution.

Enfin, bien que les résultats ne soient pas généralisables au sens strict, ils présentent une forte transférabilité analytique vers d'autres contextes urbains européens caractérisés par des dynamiques comparables d'immigration féminine et de politiques entrepreneuriales.

Ce potentiel de résonance élargit la portée de la recherche, en contribuant à la réflexion sur les conditions d'une inclusion économique réellement accessible et équitable.

3. Recommandations managériales et institutionnelles

L'analyse croisée des données empiriques issues des entretiens et des apports théoriques mobilisés dans le cadre de ce mémoire met en évidence plusieurs axes d'amélioration susceptibles de renforcer l'efficacité et l'inclusivité des politiques européennes de soutien à l'entrepreneuriat féminin. Ces recommandations ne consistent pas à proposer la création de nouveaux dispositifs, mais plutôt à réformer ceux qui existent, afin de les rendre plus accessibles, compréhensibles et adaptés aux trajectoires des femmes immigrées entrepreneures, encore trop souvent invisibilisées par les approches standardisées de l'action publique.

3.1 Simplifier l'accès aux dispositifs et améliorer leur lisibilité

La première priorité identifiée concerne la simplification et l'humanisation de l'accès aux dispositifs européens. Les données recueillies montrent en effet que les politiques européennes sont perçues comme abstraites, complexes, voire inaccessibles pour les femmes interrogées.

Les politiques actuelles souffrent d'une faible lisibilité pour les bénéficiaires potentiels, en raison d'un langage technocratique, d'une complexité procédurale et les critères d'éligibilité excluent de fait certaines catégories de femmes, notamment celles en situation de précarité administrative ou économique.

Ainsi, pour une meilleure accessibilité il est recommandé de traduire systématiquement les supports institutionnels dans des langues couramment parlées par les publics visés (français simplifié, anglais, arabe, etc.). De plus, produire des fiches explicatives, tutoriels vidéo et guides vulgarisés, accessibles à des publics éloignés des codes administratifs.

Enfin, il apparaît nécessaire d'assouplir les conditions d'accès aux aides, notamment en adaptant les seuils minimaux d'investissement ou les restrictions liées au statut de séjour ou de situation sociale. La mise en place de guichets d'information de proximité, multilingues et ancrés dans les quartiers, contribuerait également à rapprocher l'institution des populations concernées.

3.2 Renforcer le rôle des structures intermédiaires de terrain

La deuxième recommandation concerne le rôle stratégique des structures de médiation et d'intermédiation. Les structures associatives, coopératives ou incubateurs locaux jouent un rôle de médiation essentiel entre les institutions européennes et les bénéficiaires finaux.

Leur capacité à accompagner, à traduire les appels à projets et à orienter les démarches est déterminante. Il est donc nécessaire de leur garantir un financement structurel pérenne, au-delà des appels à projets ponctuels.

Par ailleurs, leur rôle de « traducteurs institutionnels » devrait être davantage reconnu, notamment en tant que catalyseurs de parcours. Il est aussi pertinent d'encourager des formats de co-construction dans la définition des programmes, en impliquant les femmes concernées et les associations de terrain dans l'élaboration des dispositifs, afin d'éviter les biais technocratiques.

Pour cela, la création de canaux de dialogue réguliers entre les instances européennes et les structures locales favoriserait une meilleure remontée des besoins et des innovations sociales issues du terrain.

3.3 Adapter les critères d'éligibilité aux parcours non conventionnels

Un troisième axe d'amélioration concerne les critères de sélection et les normes de performance qui guident l'attribution des aides.

Les standards actuellement mobilisés – basés sur la croissance rapide, l'innovation technologique ou la formalisation immédiate – tendent à exclure les projets portés par des femmes dont les trajectoires sont marquées par la précarité, l'informalité ou des formes alternatives de valeur.

Ces normes tendent à marginaliser les projets informels, communautaires, ou socialement utiles, au profit de projets plus conformes à une culture entrepreneuriale « classique ».

Ainsi, il apparaît donc nécessaire de diversifier les critères d'évaluation pour inclure des éléments tels que l'utilité sociale, les reconversions professionnelles, les compétences informelles, ou les parcours fragmentés par des responsabilités familiales.

De même, une attention particulière devrait être portée à la valorisation symbolique de ces initiatives, notamment par la création de prix, de labels ou de campagnes de visibilité mettant en avant la diversité des modèles entrepreneuriaux féminins.

3.4 Repenser la communication autour des dispositifs

La communication institutionnelle constitue une autre limite majeure soulignée dans cette étude. Trop souvent, les politiques européennes sont diffusées à travers un langage technocratique, des visuels standardisés et des supports impersonnels, qui ne suscitent ni intérêt ni identification de la part des femmes concernées.

Il est donc recommandé de produire des campagnes de communication cohérentes, multilingues, et visuellement inclusives, en valorisant la diversité des profils et des secteurs entrepreneuriaux.

Il faut également intégrer davantage de récits authentiques et de témoignages concrets dans les campagnes ainsi que co-construire les supports avec des communicants issus des publics cibles, afin de renforcer leur efficacité et leur légitimité.

Cela permettrait ainsi de renforcer la reconnaissance symbolique et d'installer un climat de confiance autour des dispositifs européens.

3.5 Former les opérateurs à l'inclusion et à l'intersectionnalité

Enfin, l'ensemble de ces transformations ne pourra être pleinement efficace qu'à condition de renforcer la formation des opérateurs, des décideurs et des porteurs de projets aux enjeux de diversité, d'intersectionnalité et d'inclusion.

En effet, toute réforme structurelle ne saurait être pleinement efficace sans une évolution des compétences des acteurs institutionnels impliqués.

Il faudrait donc former systématiquement les opérateurs publics, les accompagnateurs et les évaluateurs aux enjeux d'intersectionnalité, d'inégalités structurelles et de diversité culturelle. Une meilleure compréhension des inégalités croisées (genre, origine, langue, statut administratif) est indispensable pour améliorer l'accueil, l'orientation et l'accompagnement des femmes immigrées.

Il serait ainsi pertinent de créer des postes de référents interculturels capables de naviguer entre les codes institutionnels et les réalités sociales afin de combler les écarts d'accès.

L'évaluation des dispositifs devrait également être repensée : au-delà des indicateurs quantitatifs classiques, elle devrait intégrer une lecture qualitative fondée sur le vécu des bénéficiaires, les retours d'usage et les effets réels sur le parcours d'intégration économique, en complément des indicateurs classiques de performance.

En résumé, ces recommandations appellent à un changement de paradigme dans la manière dont les politiques européennes d'inclusion économique sont conçues et mises en œuvre. Il ne s'agit pas simplement de mieux informer ou d'ajouter des dispositifs, mais de repenser profondément la manière dont l'action publique est conçue, évaluée et mise en œuvre. Une politique réellement inclusive passe par une meilleure traduction des normes, une écoute plus fine des réalités sociales, et une action ancrée dans les territoires. Seule cette évolution permettra à l'entrepreneuriat de devenir un véritable

levier d'émancipation économique pour les femmes immigrées, dans une perspective de justice sociale et d'égalité effective.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Ce mémoire s'est donné pour objectif principal d'analyser comment les politiques de l'Union européenne ont soutenu l'entrepreneuriat des femmes immigrées en Belgique, et dans quelle mesure ces initiatives ont contribué à leur intégration économique. En mobilisant une démarche qualitative fondée sur seize entretiens semi-directifs avec des entrepreneures issues de l'immigration, ainsi qu'un entretien expert avec une actrice politique institutionnelle, cette recherche a permis d'explorer les logiques croisées de choix entrepreneurial, de contraintes structurelles et de stratégies d'adaptation.

Trois objectifs opérationnels ont structuré l'enquête : comprendre les parcours et motivations de ces femmes ; identifier les dispositifs européens effectivement mobilisés ; et évaluer l'impact de ces politiques sur leur intégration économique et sociale. Les résultats montrent que si l'entrepreneuriat représente bien un levier d'autonomisation, il est souvent choisi par défaut, dans un contexte d'exclusion du marché du travail, de discriminations multiples et de non-reconnaissance des compétences.

Sur le premier axe, l'étude met en évidence la richesse des trajectoires et la diversité des motivations : certaines femmes se lancent par vocation, d'autre par reconversion, par nécessité ou par engagement militant. Ces parcours sont néanmoins marqués par de nombreux obstacles — administratifs, symboliques, financiers — qui freinent leur développement. Sur le deuxième axe, les résultats révèlent un taux très élevé de non-recours ou d'ignorance des dispositifs européens : leur lisibilité reste faible, leur accessibilité limitée, et leur logique souvent trop normative. Enfin, concernant l'impact sur l'intégration économique, celle-ci s'avère partielle : les femmes sont actives, créent de la valeur, mais peinent à obtenir la reconnaissance, la stabilité ou le soutien qu'exige un entrepreneuriat durable.

Le recours aux politiques européennes reste marginal. L'étude met en lumière une tension entre les ambitions inclusives affichées par l'Union et leur concrétisation effective sur le terrain. Dans les faits, les femmes interrogées déploient des stratégies de résilience, d'autodidaxie ou de solidarité communautaire, qui témoignent autant de leur capacité d'agir que de l'insuffisance structurelle du soutien institutionnel. Leur intégration économique, bien que réelle, demeure fragile, souvent incomplète, et conditionnée à leur aptitude à se conformer à des critères administratifs déconnectés du vécu.

En croisant ces résultats avec les apports théoriques mobilisés — en particulier les approches par l'intersectionnalité, le capital social et l'empowerment —, cette recherche contribue à enrichir la compréhension des mécanismes d'inclusion économique sous contrainte. Elle confirme certaines analyses existantes (Naudé, 2013 ; UN Women, 2020), tout en soulignant les limites d'une logique d'inclusion fondée sur le mérite, la formalisation rapide et l'universalité abstraite. Elle met en lumière l'importance des récits minoritaires comme sources de savoirs, révélant une économie de la réparation, de la mémoire et de la visibilité.

Ce mémoire plaide ainsi pour un changement de paradigme : il ne s'agit plus de penser l'inclusion uniquement en termes administratifs, mais de la concevoir comme une inclusion incarnée, enracinée dans les réalités locales, attentive aux vécus, et co-construite avec les premières concernées. Cela implique de simplifier les dispositifs, de former les opérateurs à l'intersectionnalité, de territorialiser

les politiques, et de reconnaître les femmes immigrées entrepreneures non comme des bénéficiaires passives, mais comme des actrices politiques, économiques et sociales à part entière.

Plusieurs limites méthodologiques doivent néanmoins être signalées. L'échantillon est volontairement restreint et non représentatif d'un point de vue statistique. Centré principalement sur Bruxelles, le champ d'études ne permet pas d'extrapoler les résultats à l'ensemble du territoire belge. De plus, bien que rigoureuse, l'analyse thématique n'a pas été appuyée par un logiciel d'analyse qualitative, ce qui limite la traçabilité technique du codage. L'entretien expert réalisé constitue un apport précieux, mais aurait pu être enrichi par d'autres perspectives institutionnelles (opérateurs, agents publics, représentants européens).

Malgré ces limites, ce travail contribue à combler un angle mort de la littérature francophone sur l'entrepreneuriat migratoire au féminin. Il offre des recommandations concrètes, étayées par les données, et ouvre plusieurs pistes de recherche : des comparaisons transnationales, des analyses longitudinales, ou encore l'étude des effets psychosociaux de l'entrepreneuriat sur l'estime de soi, le sentiment d'appartenance et la reconnaissance sociale.

En somme, ce mémoire met en lumière les tensions persistantes entre les discours d'inclusion et les pratiques d'exclusion. Il rappelle que l'autonomisation économique ne se décrète pas : elle se construit, lentement, à travers la confiance, la clarté, la proximité, et un accompagnement à la fois rigoureux et profondément humain. Il montre enfin que la recherche appliquée peut produire non seulement une lecture du terrain, mais aussi un enrichissement critique des cadres théoriques existants, en s'ancrant dans la réalité vécue.

Ce travail appelle, en conclusion, à reconnaître pleinement les femmes immigrées entrepreneures comme des actrices de changement, c'est non seulement renforcer leur pouvoir d'agir, mais aussi consolider la cohésion sociale et la vitalité économique de nos sociétés.

Bibliographie

1890.be. (s.d.). *État des lieux de l'entrepreneuriat féminin en 2024 : évolution et perspectives.* <https://www.1890.be/article/entrepreneuriat-feminin-2024/>

Académie française. (s.d.). *Entrepreneur, -euse.* Dans *Dictionnaire de l'Académie française* (9^e éd.). <https://www.dictionnaire-academie.fr/article/A9E1980>

Acs, Z. J., Desai, S., & Hessels, J. (2008). *Entrepreneurship, economic development and institutions.* *Small Business Economics*, 31(3), 219–234. https://www.researchgate.net/publication/5158481_Entrepreneurship_Economic_Development_and_Institutions

Aficor. (2022, 15 février). *Indépendants étrangers titulaires d'une carte professionnelle en Flandre.* <https://www.aficor.be/fr/accueil/-buitenlandse-zelfstandigen-met-beroepskaart-in-vlaanderen/>

Alexandre, L. (2016). *Typologie des entrepreneurs : une approche par le genre.* *Revue de l'Entrepreneuriat*, 15(3-4), 109–127. <https://doi.org/10.3917/entre.153.0109>

Amorós, J. E., & Bosma, N. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor: 2013 global report : Fifteen years of assessing entrepreneurship across the globe.* Global Entrepreneurship Research Association (GERA). <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2013-global-report>

Aparicio, S., Audretsch, D., & Urbano, D. (2021). *Does Entrepreneurship Matter for Inclusive Growth? The Role of Social Progress Orientation.* *Entrepreneurship Research Journal*, 11(4), Article 20190308. <https://durham-repository.worktribe.com/output/1276050/does-entrepreneurship-matter-for-inclusive-growth-the-role-of-social-progress-orientation>

Ascher, J. (2012). *Female entrepreneurship – An appropriate response to gender discrimination.* *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation (JEMI)*, 8(4), 97–114. <https://ssrn.com/abstract=2203475>

Asiedu, E., Lambon-Quayefio, M., Truffa, F., & Wong, A. (2023, February). *Female entrepreneurship and professional networks* [Working paper]. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4368617>

Aterido, R., Beck, T., & Iacovone, L. (2013). *Access to finance in Sub-Saharan Africa: Is there a gender gap?* *World Development*, 47, 102–120.

https://openaccess.city.ac.uk/id/eprint/19109/1/Aterido-Beck-Iacovone-February15-2013_LI%5B2%5D.pdf

ATHENA Project. (s.d.). *Support for migrant women entrepreneurship.*

<https://athenaproject.net/>

Audretsch, D. B., & Thurik, A. R. (2000, November). *What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies.* ERIM Report Series Research in Management, ERS-2000-45-STR. Erasmus Research Institute of Management (ERIM). <https://ssrn.com/abstract=370844>

Azmat, F., & Fujimoto, Y. (2016). *Family embeddedness and entrepreneurship experience: A study of Indian migrant women entrepreneurs in Australia.* *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(9–10), 630–656. <https://scispace.com/pdf/family-embeddedness-and-entrepreneurship-experience-a-study-2d39r7f3ew.pdf>

Bailey, S. (2025, 4 mars). *VC funding for women-founded businesses in Europe down 12% in 2024.* Sifted. <https://sifted.eu/articles/women-founded-startups-funding-2024>

Bank of America. (2020, 19 november). *Bank of America expands the Bank of America Institute for Women's Entrepreneurship at Cornell.* Business Wire. <https://www.businesswire.com/news/home/20201119005524/en/Bank-of-America-Expands-the-Bank-of-America-Institute-for-Womens-Entrepreneurship-at-Cornell>

Banque mondiale. (2020). *Participation des femmes dans les compagnies des eaux : Comment surmonter les obstacles.* Banque mondiale, Washington, DC. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/561081593706665903/pdf/Women-in-Water-Utilities.pdf>

Banque mondiale. (2023). *Women, business and the law 2023.* Banque mondiale. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1944-5>

Bastida, M. (2021). *Women's entrepreneurship and self-employment, including aspects of gendered Corporate Social Responsibility* (PE 694.301). Direction générale des politiques internes, Parlement européen.
<https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/254868/Study%20on%20women's%20entrepreneurship.pdf>

Baumol, W. J. (1990). *Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive*. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921. <https://delong.typepad.com/baumol-1990-entrepreneurship.pdf>

Beautypreneuses. (s.d.). *Women in Business*. <https://womeninbusiness.hub.brussels/appeal-a-projet/beautypreneuses/>

BeCentral. (s.d.). *BeCentral – Campus numérique au cœur de Bruxelles*.
<https://www.becentral.org/>

Belgian Entrepreneures. (s.d.). *Accueil*. <https://entrepreneures.be/>

Biography.com Editors. (2024, January 23). *Madam C.J. Walker*. Biography.
<https://www.biography.com/business-leaders/madam-cj-walker>

Bobeva, D. (2020, august). *Migrant entrepreneurship support in European comparison: Focus groups with experts from organisations that provide support to migrant entrepreneurship* [Rapport de synthèse du projet MAGNET]. VUZF University.
https://migrantacceleration.eu/media/2020-08-05_FGD_synthesis_report_final.pdf

Boring, A. (2017). *L'entrepreneuriat des femmes : motivations et obstacles*. *Regards croisés sur l'économie*, 2(18), 130–143. <https://doi.org/10.3917/rce.019.0130>

Bosma, N., & Kelley, D. (2019). *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 global report*. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
<https://www.gemconsortium.org/report/gem-2018-2019-global-report>

Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Levie, J., & Tarnawa, A. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 global report*. Global Entrepreneurship Research Association. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report>

Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Levie, J., & Tarnawa, A. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 global report*. Global Entrepreneurship Research Association. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report>

Boutillier, S. (2008, Décembre). *Femmes entrepreneures : motivations et mobilisation des réseaux sociaux*. *Humanisme et Entreprise*, 290, 22–38.
<https://doi.org/10.3917/hume.290.0021>

Bruni, A., Gherardi, S., & Poggio, B. (2004, July). *Doing gender, doing entrepreneurship: An ethnographic account of intertwined practices*. *Gender, Work & Organization*, 11(4), 406–429.
https://www.researchgate.net/publication/227606264_Doing_Gender_Doing_Entrepreneurs_hip_An_Ethnographic_Account_of_Intertwined_Practices

Brush, C. G., de Bruin, A., & Welter, F. (2009). *A gender-aware framework for women's entrepreneurship*. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(1), 8–24.
https://www.researchgate.net/publication/235302742_A_Gender-Aware_Framework_for_Women's_Entrepreneurship

Bruxelles Économie et Emploi. (s.d.). *Carte professionnelle pour ressortissant non-européen*.
<https://economie-emploi.brussels/carte-professionnelle>

Bruxelles Environnement. (2022, 8 novembre). *Rapport sur les incidences environnementales du Plan Air Climat Énergie (RIE PACE)*.
https://document.environnement.brussels/opac_css/elecfile/RIE_PACE_FR.pdf

Bruxelles Environnement. (2023, mai). *CRIPI : 20 ans d'activités*.
https://document.environnement.brussels/opac_css/elecfile/RAP_2023_CRIPI_20ans.pdf

Bruyat, C. (1993). *Création d'entreprise : Contributions épistémologiques et modélisation* [Thèse de doctorat, Université Pierre Mendès-France – Grenoble II]. HAL.
<https://theses.hal.science/tel-00011924>

Cantillon, R. (2011). *Essai sur la nature du commerce en général*. [Œuvre originale publiée en 1755]. Institut Coppet. <https://www.institutcoppet.org/wp-content/uploads/2011/12/Essai-sur-la-nature-du-commerce-en-gener-Richard-Cantillon.pdf>

Casson, M. (2003). *The Entrepreneur: An Economic Theory* (2nd ed.). Edward Elgar Publishing.
<https://digilib.bakrie.ac.id/index.php?p=fstream-pdf&fid=3623&bid=5536>

Centre for Entrepreneurs & DueDil. (2014, mars). *Migrant entrepreneurs: Building our businesses, creating our jobs*. Centre for Entrepreneurs.

<https://www.centreforentrepreneurs.org/research/report/migrant-entrepreneurs/r/recjw21Ny3KtLxb5k>

Chanel. (s.d.). *1910s | Chanel*. <https://www.chanel.com/us/about-chanel/the-history/1910/>

Chikh-Amnache, S., & Mekhzoumi, L. (2023). *The impact of female entrepreneurship on economic growth in the ASEAN countries: A panel MM-QR approach*. *Economics and Business*, 37(1), 37–49. <https://eb-journals.rtu.lv/eb/article/view/eb-2023-0003/206>

Circlemade Brussels. (s.d.). *Circlemade – Le réseau bruxellois de l'économie circulaire*. <https://circlemade.brussels/>

Clance, P. R., & Imes, S. A. (1978). *The impostor phenomenon in high achieving women: Dynamics and therapeutic intervention*. *Psychotherapy: Theory, Research and Practice*, 15(3), 241–247. <https://mpowir.org/wp-content/uploads/2010/02/Download-IP-in-High-Achieving-Women.pdf>

Clarke, A. (1999). *Tupperware: The promise of plastic in 1950s America*. Smithsonian Institution Press. Internet Archive. <https://archive.org/details/tupperwarepromis0000clar>

Comité économique et social européen. (2013, 23 mai). *Avis sur la Communication de la Commission – Plan d'action "Entrepreneuriat 2020" : Raviver l'esprit d'entreprise en Europe* (COM(2012) 795 final, INT/679). <https://www.eesc.europa.eu/fr/our-work/opinions-information-reports/opinions/plan-daction-entrepreneuriat-2020>

Commission européenne. (2015). *COSME : Le programme de l'Europe pour les PME*. <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/9783>

Constantinidis, C., Lebègue, T., & Poroli, C. (2022). *L'entrepreneuriat des femmes en contextes de crise*. *Revue Internationale P M E*, 35(3–4), 7–15.

<https://doi.org/10.7202/1095580ar>

Cotter, D. A., Hermsen, J. M., Ovadia, S., & Vanneman, R. (2001). *The glass ceiling effect*. *Social Forces*, 80(2), 655–681.

https://www.researchgate.net/publication/236778636_The_Glass_Ceiling_Effect

Council of Europe Development Bank. (2023). *Four innovative projects launched to further boost migrant inclusion*. <https://coebank.org/en/news-and-publications/news/four-innovative-projects-launched-further-boost-migrant-inclusion/>

Crédal. (s.d.). *Bienvenue chez Crédal*. <https://www.credal.be/>

Crédal. (s.d.). *Nos services d'accompagnement*. <https://www.credal.be/nos-services-daccompagnement>

Croitoru, A. (2012). A review of a book that is 100 years old. *Journal of Comparative Research in Anthropology and Sociology*, 3(2), 137–148. <https://ssrn.com/abstract=4499769>

Cunningham, J. B., & Lischeron, J. (1991, January). Defining entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 29(1), 45–61. https://www.researchgate.net/publication/270820230_Defining_Entrepreneurship

d'Andria, A., & Gabarret, I. (2017). *Mères et entrepreneures : étude de la motivation entrepreneuriale des mampreneurs françaises*. *Revue internationale P.M.E.*, 30(1), 155–181. <https://doi.org/10.7202/1039789ar>

Dawson, C., & Henley, A. (2013). *Gender, risk and venture creation intentions* (IZA Discussion Paper No. 7562). Institute of Labor Economics (IZA). https://www.researchgate.net/publication/256038073_Gender_Risk_and_Venture_Creation_Intentions

Department for Business and Trade. (2024). *Investing in Women Code: Annual report 2023 to 2024*. https://www.british-business-bank.co.uk/sites/g/files/sovrnj166/files/2024-09/2024_investing-in-women-report.pdf

DiES. (s.d.). *Entreprendre sereinement dans un cadre flexible et solidaire*. <https://dies.be/>

Du Rietz, A., & Henrekson, M. (2000). *Testing the female underperformance hypothesis*. *Small Business Economics*, 14(1), 1–10. https://www.researchgate.net/publication/5096164_Testing_the_Female_Underperformance_Hypothesis

Eagly, A. H., & Carli, L. L. (2007). *Women and the labyrinth of leadership*. Harvard Business Review, 85(9), 62–71.

https://www.researchgate.net/publication/5957753_Women_and_the_labyrinth_of_leadership

Elam, A. B., Hughes, K. D., Guerrero, M., Hill, S., Nawangpalupi, C., Fuentes, M. M., Dıanez González, J. P., Fernández Laviada, A., Nicolas Martínez, C., Rubio Bañón, A., Chabrak, N., Brush, C., Baumer, B., & Heavlow, R. (2021). *Women’s entrepreneurship 2020/21: Thriving through crisis*. Global Entrepreneurship Research Association.

<https://www.gemconsortium.org/report/gem-202021-womens-entrepreneurship-report-thriving-through-crisis>

Ensign, P. C., & Robinson, N. P. (2011). *Entrepreneurs because they are immigrants or immigrants because they are entrepreneurs? A critical examination of the relationship between the newcomers and the establishment*. The Journal of Entrepreneurship, 20(1), 33–53.

https://www.researchgate.net/publication/254120970_Entrepreneurs_because_they_are_Immigrants_or_Immigrants_because_they_are_EntrepreneursA_Critical_Examination_of_the_Relationship_between_the_Newcomers_and_the_Establishment

ESF Plus. (s.d.). *MY TURN – Women with migration experience get started*.

https://www.esf.de/portal/EN/Funding-period-2021-2027/Funding_Programmes/bmas/myturn.html

European Commission. (2025, May 16). *Asylum, Migration and Integration Fund (2021–2027)*. Directorate-General for Migration and Home Affairs. https://home-affairs.ec.europa.eu/funding/asylum-migration-and-integration-funds/asylum-migration-and-integration-fund-2021-2027_en

European Commission. (s.d.). *Support tools and networks for women*. https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/learn-and-plan-entrepreneurship/women-entrepreneurs/support-tools-and-networks-women_en

European Institute for Gender Equality. (2016). *Gender in entrepreneurship*. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2839/585502>

European Institute for Gender Equality. (2024). *Gender Equality Index 2024 – Sustaining momentum on a fragile path*. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2839/9523460>

European Microfinance Network. (2025). *finance&invest.brussels*. <https://www.european-microfinance.org/organisation/financeinvest-brussels>

Expertalia. (2024, septembre). *Ihsane Haouach*. <https://www.expertalia.be/users/ihsane-haouach>

Fairlie R. W., & Robb, A. M. (2008, September). *Gender differences in business performance: Evidence from the Characteristics of Business Owners Survey* (IZA Discussion Paper No. 3718). Institute of Labor Economics (IZA). <https://ftp.iza.org/dp3718.pdf>

Fairlie, Fairlie, R., Desai, S., Herrmann, A. J., & Ewing Marion Kauffman Foundation. (2019, September). *2018 National Report on Early-Stage Entrepreneurship*. Ewing Marion Kauffman Foundation. https://indicators.kauffman.org/wp-content/uploads/sites/2/2019/09/National_Report_Sept_2019.pdf

Filion, L. J. (1997). Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances. *Revue internationale P.M.E.*, 10(2), 129–172. <https://doi.org/10.7202/1009026ar>

Filion, L. J. (2008). *Defining the entrepreneur: Complexity and multi-dimensional systems – Some reflections* [Working Paper No. 2008-03]. HEC Montréal. <https://biblos.hec.ca/biblio/chaire/Entrepreneuriat/EN/2008-03-Defining-Entrepreneur-Complexity-Multi-Dimensional.pdf>

Flanders Innovation & Entrepreneurship. (s.d.). *Flanders Innovation & Entrepreneurship*. <https://www.vlaio.be/en>

France Active. (s.d.). *France Active, le mouvement des entrepreneurs engagés*. <https://www.franceactive.org/>

Freedman, E. B. (2002). *No turning back: The history of feminism and the future of women*. Ballantine Books. Internet Archive. <https://archive.org/details/noturningbackhis00free>

gdbase.be. (2024, 4 décembre). *Suppression des connaissances de gestion de base en Wallonie*. <https://www.gdbase.be/suppression-connaissances-gestion-de-base-wallonie/>

Goleman, D. (1998). *Working with emotional intelligence*. Bantam Books.
<https://www.schoolofeducators.com/wp-content/uploads/2008/07/emotional-intelligence.pdf>

Greenbizz Brussels. (s.d.). *Greenbizz – Le All-in-One pour ton initiative durable*.
<https://greenbizz.brussels/fr/>

Guzman, J., & Kacperczyk, A. (2019). *Gender gap in entrepreneurship*. *Research Policy*, 48(7), 1666–1680. <https://core.ac.uk/download/199345266.pdf>

Hechavarria, D. M., Bullough, A., Brush, C. G., & Edelman, L. F. (2019). *High growth women's entrepreneurship: Fueling social and economic development*. *Journal of Small Business Management*, 57(1), 5–13. https://www.researchgate.net/publication/329851127_High-Growth_Women's_Entrepreneurship_Fueling_Social_and_Economic_Development_Journal_of_Small_Business_Management

Honorine Kuete Fomekong et Altay Manço. (2021) « Création d'entreprises des personnes migrantes en Wallonie : quelle efficacité ? », *Analyses de l'IRFAM*, n° 6.
<https://www.irfam.org/creation-dentreprises-des-personnes-migrantes-en-wallonie-quelle-efficacite%E2%80%89/>

Hoyt, C. L., & Murphy, S. E. (2016). *Managing to clear the air: Stereotype threat, women, and leadership*. *The Leadership Quarterly*, 27(3), 387–399.
<https://www.pure.ed.ac.uk/ws/files/142839345/HoytMurphyLQ2016ManagingToClearTheAir.pdf>

HSBC Private Banking. (2019, September). *She's the business: Supporting entrepreneurial spirit*.
<https://www.privatebanking.hsbc.com/content/dam/privatebanking/gpb/discover/women-and-wealth/allbright/2019/AllBright%20partnership%20-%20September%202019%20-%20Shes%20the%20business%20report.pdf>

hub.brussels. (2017, 5 juin). *Bruxelles : un entrepreneur "de la diversité" est d'abord un entrepreneur*. <https://info.hub.brussels/blog/bruxelles-un-entrepreneur-de-la-diversite-est-dabord-un-entrepreneur>

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

hub.brussels. (2024, 24 juillet). *Démarrer une entreprise en tant qu'étranger (hors UE).* <https://info.hub.brussels/guide/demarrer-une-entreprise-formalites/demarrer-une-entreprise-en-tant-quetranger-hors-ue>

hub.brussels. (2024, 3 avril). *Simplification des règles d'accès à la profession depuis le 1 avril 2024.* <https://info.hub.brussels/blog/simplification-des-regles-daces-la-profession-depuis-le-1-avril-2024>

hub.brussels. (2025, 21 février). *Women in Business: 10 ans de soutien à l'entrepreneuriat féminin.* <https://hub.brussels/en/blog/women-in-business-10-ans-soutien-entrepreneuriat-feminin/>

hub.brussels. (s.d.). *1819 : service d'information aux entreprises et indépendants.* <https://hub.brussels/fr/services/information-entreprendre/>

hub.brussels. (s.d.). *Brusoc – finance&invest.brussels.* <https://info.hub.brussels/en/tools/who-can-help-me/brusoc-finance-investbrussels>

hub.brussels. (s.d.). *Empowermonth. Women in Business.* <https://womeninbusiness.hub.brussels/empowermonth/>

hub.brussels. (s.d.). *Entrepreneurship for women in Brussels.* <https://womeninbusiness.hub.brussels/en/>

hub.brussels. (s.d.). *Erasmus for Young Entrepreneurs – International.* <https://hub.brussels/en/appel-a-projet/erasmus-for-young-entrepreneurs-international/>

hub.brussels. (s.d.). *Information pour entreprendre.* <https://hub.brussels/fr/services/information-entreprendre/>

hub.brussels. (s.d.). *StartLab.brussels.* <https://info.hub.brussels/outils/qui-peut-maider/startlabbrussels>

hub.brussels. (s.d.). *Women Digital Festival.* <https://womeninbusiness.hub.brussels/women-digital-festival/>

ICHEC. (s.d.). *Le programme C-SHIP*. <https://www.ichec.be/fr/le-programme-c-ship>

INASTI. (2024). *Évolutions et tendances 2019-2023 : Statistiques des travailleurs indépendants de nationalité étrangère*. Bruxelles : Institut national d'assurances sociales pour travailleurs indépendants (INASTI). https://www.inasti.be/sites/rsvz/files/2024-12/statistiques_nonBelges_trends_2023.pdf

Insee. (2020). *Emploi et revenus des indépendants – Fiche 1.12 : Travailleurs indépendants en Europe*. In *Insee Références – Édition 2020*. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/4470890>

Insee. (2020, juillet). *Difficultés d'accès à l'emploi, contrats précaires : le parcours souvent compliqué des actifs immigrés*. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/4627093>

INSEE. (2021). *Immigrés et descendants d'immigrés en France – Édition 2020*. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/5432149>

Insight EU Monitoring. (2025, 5 avril). *New EU funding available for projects to support the integration of migrants*. <https://ieu-monitoring.com/editorial/new-eu-funding-available-for-projects-to-support-the-integration-of-migrants/604086>

Institut Bruxellois de Statistique et d'Analyse (IBSA). (2024, décembre). *Panorama socio-économique 2024 : Contexte économique, social et environnemental de la Région de Bruxelles-Capitale*. Perspective.brussels. https://ibsa.brussels/sites/default/files/publication/documents/Pano_SE24_FR.pdf

Institut pour l'égalité des femmes et des hommes. (2023). *Appel à projets « Bread & Roses »*. <https://igvm-iefh.belgium.be/fr/themes/travail/appel-projets-bread-roses>

International Trade Centre. (s.d.). *ITC SheTrades Initiative: Her Success. Our Future*. <https://www.shetrades.com/wp-content/uploads/2025/03/Brochure-March-15.pdf>

JobYourself. (s.d.). *Test d'activité professionnelle en toute sécurité*. <https://jobyourself.be/nos-services-test-dactivite/>

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. https://www.sciencespo.fr/women-business/sites/sciencespo.fr.women-business/files/WE_ASK_MEN_TO_WIN_AND_WOMEN_NOT_TO_LOSE.pdf

Kelley, D. J., Baumer, B. S., Brush, C., Greene, P. G., Mahdavi, M., Majbouri, M., Cole, M., Dean, M., & Heavlow, R. (2017). *Women's entrepreneurship 2016/2017 report.* Global Entrepreneurship Monitor, Babson College & Smith College. https://scholarworks.smith.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1000&context=conway_research

Kepler, E., & Shane, S. (2007). *Are male and female entrepreneurs really that different?* U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy. <https://www.govinfo.gov/content/pkg/GOVPUB-SBA-PURL-LPS96776/pdf/GOVPUB-SBA-PURL-LPS96776.pdf>

Kirzner, I. M. (1973). *Competition and entrepreneurship.* University of Chicago Press. <https://www.sjsu.edu/people/john.estill/courses/158-s15/Israel%20Kirzner%20-%20Competition%20And%20Entrepreneurship.pdf>

Knight, F. H. (1921). *Risk, uncertainty, and profit.* Houghton Mifflin. <https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/books/risk/riskuncertaintyprofit.pdf>

Kofman, E., & Raghuram, P. (2015, January). *Gendered migrations and global social reproduction: An introduction.* In E. Kofman & P. Raghuram (Eds.), *Gendered migrations and global social reproduction* (Chapter 1, manuscript). Routledge. https://www.researchgate.net/publication/304879618_Gendered_Migrations_and_Global_Social_Reproduction_An_Introduction

Korn Ferry. (2016, March 7). *New research shows women are better at using soft skills crucial for effective leadership.* <https://www.kornferry.com/about-us/press/new-research-shows-women-are-better-at-using-soft-skills-crucial-for-effective-leadership>

Kuete Fomekong, H., Manço, A., & Debelder, J. (2024). *L'entrepreneuriat des migrants : Une stratégie d'inclusion viable ?* IRFAM – Institut de Recherche, Formation et Action sur les Migrations. <https://www.irfam.org/lentrepreneuriat-des-migrants-une-strategie-dinclusion-viable/>

Lakomski-Laguerre, O. (2006). Introduction à Schumpeter. *L'Économie politique*, 29(1), 82–92. <https://doi.org/10.3917/leco.029.0082>

Langlois, R. N. (2002, August). *Schumpeter and the obsolescence of the entrepreneur* [Working paper]. SSRN. <https://ssrn.com/abstract=353280>

Laufer, J. (2004). *Femmes et carrières : la question du plafond de verre*. *Revue française de gestion*, 30(151), 117–127. <https://www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2004-4-page-117.htm>

Laurent, P. (1989). *L'entrepreneur dans la pensée économique*. *Revue internationale P.M.E.*, 2(1), 57–70. <https://doi.org/10.7202/1007907ar>

Lavison, C., Shymanski, H., Ramadan, M., & Dana, L.-P. (2023). *Soutenir l'entrepreneuriat des personnes immigrées et des personnes en situation de handicap en Wallonie – Vers des politiques plus inclusives*. OCDE Publishing. <https://doi.org/10.1787/5153e791-fr>

Le Loarne-Lemaire, S. (2020, 17 juin). *Entrepreneuriat féminin : la menace de la ghettoïsation*. *L'Express*. https://www.lexpress.fr/economie/entrepreneuriat-feminin-la-menace-de-la-ghettoisation_2128412.html

Lerner, D. (2009, May 8). *Etymology of the word entrepreneur*. https://www.davelerner.com/latest-posts/david_b_lerner/2009/05/etymology-of-the-word-entrepreneur.html

Liantis. (2021, 20 décembre). *Procédure de demande de carte professionnelle en Flandre (2022)*. <https://blog.liantis.be/fr/comptable-et-expert-comptable/procedure-demande-carte-professionnelle-en-flandre-2022>

Loscocco, K. A., & Robinson, J. (1991). *Barriers to women's small-business success in the United States*. *Gender & Society*, 5(4), 511–532. https://www.researchgate.net/publication/270639360_Barriers_to_Women's_Small-Business_Success_in_the_United_States

Make it in Germany. (s.d.). *Visa pour la création d'une entreprise*. <https://www.make-it-in-germany.com/fr/travailler-en-allemande/creation-entreprise/visa/creation-entreprise>

Manley. (2022, 6 octobre). *The 50 most inspiring Belgian women in tech 2022*. <https://news.manley.eu/the-50-most-inspiring-belgian-women-in-tech-2022>

Marlow, S., & McAdam, M. (2013). *Gender and entrepreneurship: Advancing debate and challenging myths ; exploring the mystery of the under-performing female entrepreneur*. International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, 19(1), 114–124. https://www.researchgate.net/publication/263553322_Gender_and_Entrepreneurship_Advancing_Debate_and_Challenging_Myths_Exploring_the_Mystery_of_the_Under-Performing_Female_Entrepreneur

Mastercard. (2020, novembre). *L'Europe est la région du monde où les femmes entrepreneures sont les plus susceptibles de prospérer*. <https://www.mastercard.com/news/europe/fr-fr/salle-de-presse/communiqués-de-presse/fr-fr/2020/novembre/l-europe-est-la-region-du-monde-ou-les-femmes-entrepreneures-sont-les-plus-susceptibles-de-prosperer/>

Meunier, F., Krylova, Y., & Ramalho, R. (2017, November). *Women's entrepreneurship: How to measure the gap between new female and male entrepreneurs?* (Policy Research Working Paper No. 8242). World Bank. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/704231510669093889/pdf/WPS8242.pdf>

microStart. (2023, 13 juin). *microStart & hub.brussels s'associent pour lever les freins à la création d'entreprise pour les personnes issues de l'immigration*. <https://microstart.be/fr/actualites/microstart-et-hub-brussels-s-associent-pour-lever-les-freins-a-la-creation-d-entreprise-pour-les-personnes-issues-de-l-immigration>

microStart. (2024). *Rapport annuel 2023*. <https://microstart.be/storage/files/rapport-annuel-microstart-2023.pdf>

microStart. (s.d.). *Prêt et conseils pour votre petite entreprise*. <https://microstart.be/fr>

Minces, J. (2004). *Les trois formes de discriminations subies par les femmes de l'immigration*. *Hommes et Migrations*, (1248), 14–22. <https://doi.org/10.3406/homig.2004.4145>

Minniti, M., & Arenius, P. (2003, April 29). *Women in entrepreneurship*. The Entrepreneurial Advantage of Nations: First Annual Global Entrepreneurship Symposium, United Nations Headquarters. https://www.researchgate.net/publication/230681247_Women_in_Entrepreneurship

MolenGeek. (s.d.). *MolenGeek – L'écosystème qui rend le digital accessible à tous*. <https://molengeek.com/>

Morokvasic Müller, M. (2024). *Les femmes entrepreneures face à la mobilité bloquée*. *Hommes & migrations*, 1345, 69–77. <https://doi.org/10.4000/120p4>

National Women's History Museum. (s.d.). *Madam C.J. Walker*. <https://www.womenshistory.org/education-resources/biographies/madam-cj-walker>

Nations Unies. (2005). *Étude mondiale sur le rôle des femmes dans le développement : Les femmes et la migration internationale*. Département des affaires économiques et sociales – Division de la promotion de la femme. <https://www.un.org/womenwatch/daw/public/WorldSurvey2004-Women%26Migration-FR.pdf>

Naudé, W. (2013, July). *Entrepreneurship and economic development: Theory, evidence and policy* [IZA Discussion Paper No. 7507]. Institute for the Study of Labor (IZA). <https://ftp.iza.org/dp7507.pdf>

OCDE. (2005). *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat*. Éditions OCDE. <https://doi.org/10.1787/9789264009271-fr>

OCDE. (2024). *Perspectives des migrations internationales 2024* (48e éd.). Éditions OCDE. <https://doi.org/10.1787/4fa9de98-fr>

OECD & European Commission. (2021). *The missing entrepreneurs 2021: Policies for inclusive entrepreneurship and self-employment*. OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/71b7a9bb-en>

OECD. (2021). *Entrepreneurship policies through a gender lens*. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/71c8f9c9-en>

OECD. (2022, March). *Blended finance for gender equality and the empowerment of women and girls*. OECD Development Co-operation Directorate. https://www.oecd.org/en/publications/blended-finance-for-gender-equality-and-the-empowerment-of-women-and-girls_b632a3eb-en.html

OpenAI. (s.d.). *ChatGPT*. <https://chatgpt.com/>

Ouali, N., & Cennicola, P. (2013, janvier). *Étude sur la discrimination en Belgique et en Wallonie : Analyse des positions sur le marché du travail selon le genre et la nationalité* (Rapport de recherche n°1). Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique (IWEPS). <https://www.iweps.be/wp-content/uploads/2017/02/rr01.pdf>

Paquet, G., Schrooten, V., & Simon, S. (2020). *Réaliser et rédiger son mémoire en gestion. Syllabus*. ICHEC Brussels Management School.

Pérez-Pérez, C., & Avilés-Hernández, M. (2016). *Explanatory factors of female entrepreneurship and limiting elements*. *Suma de Negocios*, 7(1), 25–31. <https://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.12.004>

Poisson, C. (2024, décembre). *Femmes migrantes créatrices d'activités : moteurs et freins* (Analyse n° 15). IRFAM. <https://www.irfam.org/femmes-migrantes-creatrices-dactivites-moteurs-et-freins>

Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011). *Creating shared value: How to reinvent capitalism—and unleash a wave of innovation and growth*. *Harvard Business Review*, 89(1–2), 62–77. <https://www.communitylivingbc.ca/wp-content/uploads/2018/05/Creating-Shared-Value.pdf>

Pour la Solidarité – PLS. (s.d.). *Bruxelles : lutter contre l'auto-discrimination des femmes immigrées*. <https://pourolasolidarite.eu/project/bruxelles-lutter-contre-lauto-discrimination-des-femmes-immigrees/>

Refai, D., & Lelontko, E. (2025). *Business startup support in West Yorkshire: A focus on aspiring migrant women entrepreneurs*. University of Leeds. <https://business.leeds.ac.uk/departments-management-organisations/dir-record/research-projects/2224/migrant-women-in-business-a-focus-on-west-yorkshire>

Réseau européen des migrations. (2022, septembre). *Intégration des femmes migrantes dans l'UE : politiques et mesures*. Commission européenne. https://emnbelgium.be/sites/default/files/publications/Etude-du-REM-a-l-echelle-europeenne_Integration-des-femmes-migrantes%20%281%29.pdf

Rinaldi, A., & Tagliazucchi, G. (2018, August). *Women entrepreneurs in Italy: A prosopographic study* (DEMB Working Paper Series No. 129). University of Modena and Reggio Emilia, RECent – Center for Economic Research. <https://scispace.com/pdf/women-entrepreneurs-in-italy-a-prosopographic-study-4x07k1wyqw.pdf>

Robb, A. M., & Coleman, S. (2009, January). *Characteristics of new firms: A comparison by gender* (Kauffman Firm Survey Report No. 3). Ewing Marion Kauffman Foundation.
<https://ssrn.com/abstract=1352601>

Rubio-Bañón, A., & Esteban-Lloret, N. (2016). *Cultural factors and gender role in female entrepreneurship*. *Suma de Negocios*, 7(1), 9–17.
<https://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.12.002>

Say, J.-B. (2011). *Traité d'économie politique, ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses*. [Œuvre originale publiée en 1803]. Institut Coppet. <https://www.institutcoppet.org/wp-content/uploads/2011/12/Traite-deconomie-politique-Jean-Baptiste-Say.pdf>

Schumpeter, J. A. (2003). *Capitalism, socialism and democracy* (Introduction by R. Swedberg). Taylor & Francis e-Library. (Original work published 1942).
<https://periferiaactiva.wordpress.com/wp-content/uploads/2015/08/joseph-schumpeter-capitalism-socialism-and-democracy-2006.pdf>

Service public de Wallonie. (2019, 23 avril). *Stimuler l'envie d'entreprendre au féminin*.
<https://emploi.wallonie.be/news/stimuler-lenvie-dentreprendre-au-feminin>

Service-Public.fr. (2024, 1er novembre). *Un étranger peut-il créer une entreprise en France ?*
<https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F22494>

SheDIDIT. (s.d.). *Accueil*. <https://www.shedidit.be/fr/>

Shinnar, R. S., Giacomini, O., & Janssen, F. (2012). *Entrepreneurial perceptions and intentions: The role of gender and culture*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(3), 465–493.
https://www.researchgate.net/publication/230627743_Entrepreneurial_Perceptions_and_Intentions_The_Role_of_Gender_and_Culture

SINGA. (s.d.). *Découvrez tous les projets*. <https://wearesinga.org/decouvrez-tous-les-projets/>

Śledzik, K. (2013, April). *Schumpeter's view on innovation and entrepreneurship*. *Management and Marketing*, University of Zilina, 89–95. SSRN.
<https://ssrn.com/abstract=2257783>

Smart Belgique. (s.d.). *La coopérative*. <https://smartbe.be/fr/la-cooperative-2/>

SPF Économie. (2023). *Entrepreneuriat et diversité – Une étude sur l’origine des travailleurs indépendants en Belgique (2e édition)*.

<https://economie.fgov.be/fr/publications/entrepreneuriat-et-diversite>

SPF Économie. (2023, 1er juin). *Soutien à l’entrepreneuriat féminin – Appel à projets*.

<https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/developper-et-gerer-une/promotion-de-lentrepreneuriat/entrepreneuriat-feminin/soutien-lentrepreneuriat>

SPF Économie. (2023, 6 septembre). *Banque-Carrefour des Entreprises*.

<https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/banque-carrefour-des>

SPF Économie. (2023, 6 septembre). *Créer une entreprise*.

<https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/creer-une-entreprise>

SPF Économie. (2024, 7 octobre). *Entrepreneuriat féminin*.

<https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/pme-et-independants-en/entrepreneuriat-feminin>

SPF Économie. (2024, 9 avril). *Inclusion numérique – Appel à projets 2023*.

<https://economie.fgov.be/fr/themes/line/inclusion-numerique/appel-projets/inclusion-numerique-appel>

SPF Économie. (2025, 5 mars). *Les femmes toujours plus nombreuses à entreprendre*.

<https://news.economie.fgov.be/247421-les-femmes-toujours-plus-nombreuses-a-entreprendre>

SPF Économie. (s.d.). *Entrepreneuriat féminin : Femmes gestionnaires de sociétés*. Service

Public Fédéral Économie. <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/pme-et-independants-en/entrepreneuriat-feminin/entrepreneuriat-feminin-femmes>

SPF Économie. (s.d.). *Entrepreneuriat féminin : Taux d’emploi et taux d’entrepreneuriat des femmes*. Service Public Fédéral Économie.

<https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/pme-et-independants-en/entrepreneuriat-feminin/entrepreneuriat-feminin-taux-0>

Stanton, E. C., Anthony, S. B., & Gage, M. J. (Eds.). (1881). *History of woman suffrage: Volume 1*. Fowler & Wells. Internet Archive.
<https://archive.org/details/historyofwomansu01stan/page/n9/mode/2up>

Statbel. (2025, avril). *Prix de l'immobilier*. Direction générale Statistique – Statistics Belgium.
<https://statbel.fgov.be/fr/themes/construction-logement/prix-de-limmobilier>

Statbel. (2025, mars). *Emploi et chômage*. Direction générale Statistique – Statistics Belgium.
<https://statbel.fgov.be/fr/themes/emploi-formation/marche-du-travail/emploi-et-chomage>

Statbel. (2025, mars). *Entrepreneurs indépendants*. Statbel.
<https://statbel.fgov.be/fr/themes/datalab/entrepreneurs-independants>

Szirmai, A., Naudé, W., & Goedhuys, M. (2011). *Entrepreneurship, innovation, and economic development: An overview*. In A. Szirmai, W. Naudé, & M. Goedhuys (Eds.), *Entrepreneurship, innovation, and economic development* (pp. 3–32). Oxford University Press.
https://www.researchgate.net/publication/265064574_Entrepreneurship_Innovation_and_Economic_Development_An_Overview

Teasdale, S. (2012). *What's in a name? Making sense of social enterprise discourses*. *Public Policy and Administration*, 27(2), 99–119. https://www.researchgate.net/profile/Simon-Teasdale/publication/254199237_What's_in_a_Name_Making_Sense_of_Social_Enterprise_Discourses/links/02e7e52332dba356a5000000/Whats-in-a-Name-Making-Sense-of-Social-Enterprise-Discourses.pdf

Themudo, N. S. (2009). *Gender and the nonprofit sector*. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 38(4), 663–683. https://www.researchgate.net/profile/Nuno-Themudo/publication/249677300_Gender_and_the_Nonprofit_Sector/links/55e8bf6508ae65b63899fbe9/Gender-and-the-Nonprofit-Sector.pdf

Toma, S.-G., Grigore, A.-M., & Marinescu, P. (2014). *Economic development and entrepreneurship*. *Procedia Economics and Finance*, 8, 436–443.
[https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00111-7](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00111-7)

Toute l'Europe. (2022, 25 février). *Le Fonds Asile, migrations et intégration - FAMI*.
<https://www.touteleurope.eu/l-europe-et-moi/le-fonds-asile-migrations-et-integration-fami/>

UCM - Service d'Études. (2023). *Baromètre de l'entrepreneuriat féminin : Focus sur le bien-être des entrepreneurs selon le genre.* Union des Classes Moyennes.
<https://www.ucm.be/documents/lobby-etudes>

UCM Magazine. (s.d.). *Lili Bulk : l'épicerie bio zéro déchet en ligne.*
<https://www.ucmmagazine.be/portraits/lili-bulk-lepicerie-bio-zero-dechet-en-ligne/>

UN Women. (1995). *Déclaration et Programme d'action de Beijing.* Nations Unies.
https://www.unwomen.org/sites/default/files/Headquarters/Attachments/Sections/CSW/BPA_F_Final_WEB.pdf

UN Women. (2021). *Women's Entrepreneurship EXPO 2021 report.* UN Women Regional Office for Europe and Central Asia.
<https://eca.unwomen.org/sites/default/files/Field%20Office%20ECA/Attachments/Publications/2021/8/Expo%20Report/FINAL%20EXPO%20REPORT%204%20Aug%202021min.pdf>

Unia. (s.d.). *Comprendre la discrimination.* <https://www.unia.be/fr/discrimination-comprendre>

Union européenne. (2023, 10 octobre). *Programme FSE+ 2021–2027 : Wallonie–Bruxelles (Version 2.0)* [Document institutionnel]. <https://fse.be/les-programmations/programmation-2021-2027/les-etapes-de-la-programmation-201-2027/>

Van Praag, C. M., & Versloot, P. H. (2007). *What is the value of entrepreneurship? A review of recent research.* *Small Business Economics*, 29(4), 351–382.
https://www.researchgate.net/publication/5158434_What_Is_the_Value_of_Entrepreneurship_A_Review_of_Recent_Research

Van Ryzin, G. G., Grossman, S., DiPadova-Stocks, L., & Bergrud, E. (2009, March). *Portrait of the social entrepreneur: Statistical evidence from a US panel.* *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 20(2),
https://www.researchgate.net/publication/225327995_Portrait_of_the_Social_Entrepreneur_Statistical_Evidence_from_a_US_Panel

Vandenbossche, S. (2024, 17 septembre). *Client étranger ? N'oubliez pas la carte professionnelle !* Liantis. <https://blog.liantis.be/fr/comptable-et-expert-comptable/client-%C3%A9tranger-noubliez-pas-la-carte-professionnelle>

Wallonie Entreprendre. (s.d.). *Programme Élys – Entrepreneuriat & Leadership au féminin.* <https://www.wallonie-entreprendre.be/fr/>

WEgate. (2022, 9 novembre). *Invest in and with Women Entrepreneurs in Europe – Highlights from the WEgate Summit 2022.* <https://www.wegate.eu/invest-in-and-with-women-entrepreneurs-in-europe-highlights-from-the-wegate-summit-2022/>

Wikipédia. (2025). *Chanel.* <https://fr.wikipedia.org/wiki/Chanel>

Womenpreneur Initiative. (s.d.). *About us.* <https://womenpreneur-initiative.com/about-us>

Womenpreneur Initiative. (s.d.). *Womenpreneur Tech Program.* <https://womenpreneur-initiative.com/womenpreneur-tech-program>

Zacharek, S. (2020, March 5). *1924: Coco Chanel.* Time. <https://time.com/5792683/coco-chanel-100-women-of-the-year/>