

Chapitre 25

Politiques visant à remédier aux obstacles à l'entrepreneuriat féminin

Principaux résultats

- En règle générale, les femmes ont des motivations et des objectifs différents de ceux des hommes lorsqu'elles décident de devenir entrepreneuses. Elles peuvent être attirées par le travail indépendant parce qu'il peut leur offrir une plus grande souplesse pour concilier vie professionnelle et vie privée et gérer leurs obligations familiales, l'une des raisons pour lesquelles les entrepreneuses sont moins susceptibles que leurs homologues masculins de chercher à développer leur activité.
- Parmi les principaux problèmes que rencontrent les femmes désireuses de créer leur entreprise figurent le manque de compétences entrepreneuriales et la difficulté d'accéder au financement de démarrage. Les moyens d'action permettant de faire face à ces problèmes, comme la formation et les subventions destinées aux entrepreneuses, doivent être utilisés de façon plus étendue car ils ne touchent pas encore toute la population cible potentielle.
- De nombreux pays mettent actuellement au point de nouvelles stratégies permettant d'offrir aux entrepreneuses qui souhaitent développer leur activité un soutien plus adapté. Il s'agit notamment de programmes de pépinières et d'accélérateurs d'entreprises qui leur sont expressément destinés, ou de mesures visant à mettre en place des infrastructures de capital-risque spécifiques.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem-Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Motivations et objectifs qui sous-tendent l'engagement dans le travail indépendant

Les politiques et les programmes ciblés visant à promouvoir et soutenir l'entrepreneuriat féminin sont souvent fondés sur trois arguments :

- Les femmes sont moins représentées que les hommes dans l'entrepreneuriat. Comblent cet écart améliorerait le bien-être de celles-ci et de la société tout entière.
- Les faits montrent que l'engagement des femmes dans l'entrepreneuriat est entravé par les insuffisances institutionnelles et les défaillances du marché, par exemple des attitudes sociales qui les dissuadent de créer une entreprise et un marché qui rend plus difficile leur accès à des ressources comme la formation, le financement et les réseaux.
- Selon certaines études, les femmes sont moins au courant des programmes publics de soutien et les mécanismes servant à sélectionner les bénéficiaires de ces programmes pourraient favoriser les hommes entrepreneurs (OCDE/Commission européenne, 2017).

Selon une idée largement répandue, c'est la pression sociale qui pousse les femmes à travailler à leur compte, afin de pouvoir concilier leurs obligations professionnelles et familiales. Cette idée est étayée par de nombreuses études basées sur de petits échantillons représentatifs et sur les déclarations des personnes interrogées (OCDE/Commission européenne, 2017). Toutefois, Saridakis et al. (2014) ont fait observer, après analyse de données chronologiques sur le Royaume-Uni, que les femmes qui décident de créer une entreprise étaient fortement influencées par des considérations d'ordre économique (comme la situation économique ou l'accès au financement), et que les facteurs sociaux (ex., perspectives de mariage et obligations familiales) influençaient les hommes et les femmes de façon similaire.

Bien que les entreprises appartenant à des femmes aient un taux de survie comparable à celui des entreprises appartenant à des hommes, on constate qu'elles sont en règle générale moins rentables et que la productivité du travail y est inférieure (OCDE, 2012). Ces disparités peuvent en partie s'expliquer par les différences de motifs poussant les femmes et les hommes à s'installer à leur compte et par le fait que les unes et les autres ne choisissent pas les mêmes secteurs. Ainsi, les femmes se concentrent souvent dans des secteurs où elles avaient déjà acquis une expérience professionnelle mais qui sont fortement concurrentiels et moins rentables. La plupart des entreprises appartenant à des femmes ne se trouvent pas dans des secteurs liés aux STIM (sciences, technologies, ingénierie et mathématiques) (Marlow et McAdam, 2012). Les femmes sont donc moins présentes dans les secteurs à fort potentiel de valeur ajoutée. Par ailleurs, nombre d'entre elles hésitent à développer leur entreprise en portant leurs activités commerciales à une échelle supérieure, en diversifiant leurs produits ou services, en pénétrant de nouveaux marchés ou en investissant dans de nouveaux actifs (Watson et Robinson, 2003), ou bien elles assignent à leur entreprise une taille maximale qu'elles préféreraient ne pas dépasser (Cliff, 1998).

Les obstacles à la création d'entreprise

Insuffisance des compétences entrepreneuriales

Bon nombre des difficultés auxquelles se heurtent les entrepreneuses sont aussi rencontrées par leurs homologues masculins mais, généralement, celles-ci sont proportionnellement plus nombreuses à y être confrontées. Il importe toutefois de tenir

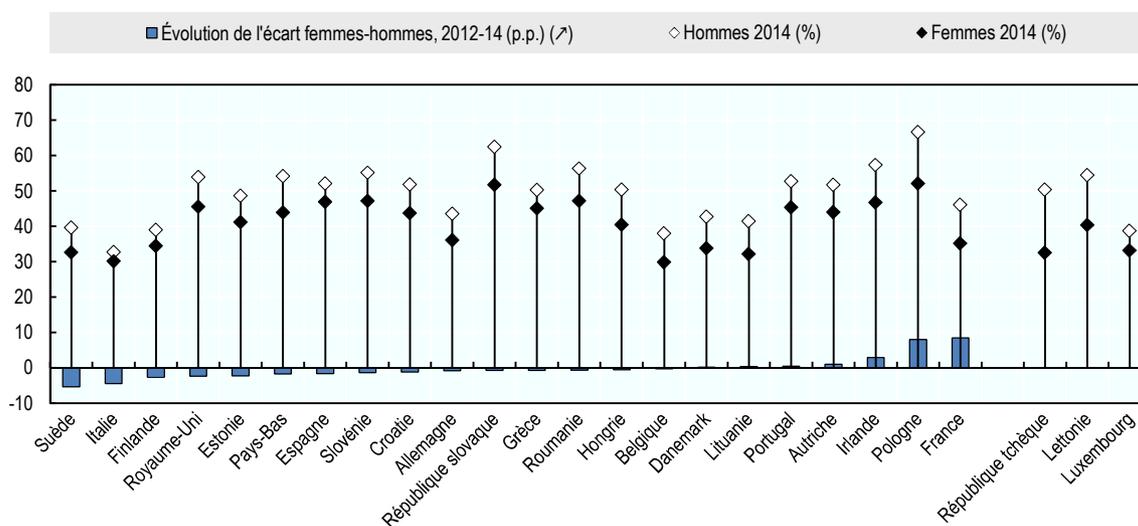
compte du fait que les entrepreneuses ont des attitudes personnelles et des ressources économiques très variables (Hughes et al., 2012).

L'une des plus grandes difficultés que la plupart des entrepreneurs évoquent est le manque de compétences entrepreneuriales. Bien que les femmes soient tout autant que les hommes susceptibles d'avoir des niveaux de qualification élevés, elles semblent désavantagées en matière de travail indépendant et de création d'entreprise. L'une des différences majeures réside dans le fait que les entrepreneuses ont généralement moins d'expérience du travail indépendant et donc des compétences moins étendues en gestion et des réseaux professionnels plus réduits (Shaw et al., 2009).

Les femmes sont en outre moins susceptibles que les hommes de penser qu'elles ont les compétences, les connaissances et l'expérience nécessaires pour créer une entreprise (graphique 25.1). Toutefois, l'écart entre hommes et femmes quant aux compétences entrepreneuriales ressenties s'est resserré dans de nombreux pays, notamment en Suède (de 5 points de pourcentage) et en Italie (4 points) où il semble avoir presque disparu. Une différence subsiste néanmoins pour ce qui est de la perception de l'accès à la formation à l'entrepreneuriat (OCDE, 2016).

Graphique 25.1. Les hommes déclarent plus souvent que les femmes qu'ils sont capables de créer une entreprise, mais l'écart se réduit dans la plupart des pays

Proportion d'adultes (18-64 ans) qui déclarent avoir les compétences, les connaissances et l'expérience nécessaires pour créer une entreprise, par sexe, 2014 ou dernière année disponible ^a, et évolution de l'écart entre les femmes et les hommes, 2012-14



a) Les données de la Lettonie, du Luxembourg et de la République tchèque concernent 2013. L'évolution de l'écart entre les femmes et les hommes depuis 2012 n'a pas été calculée pour ces pays.

Source : Tableaux de données du Secrétariat de l'OCDE provenant du *Global Entrepreneurship Monitor*.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933648138>

Les entrepreneuses peinent à accéder au financement

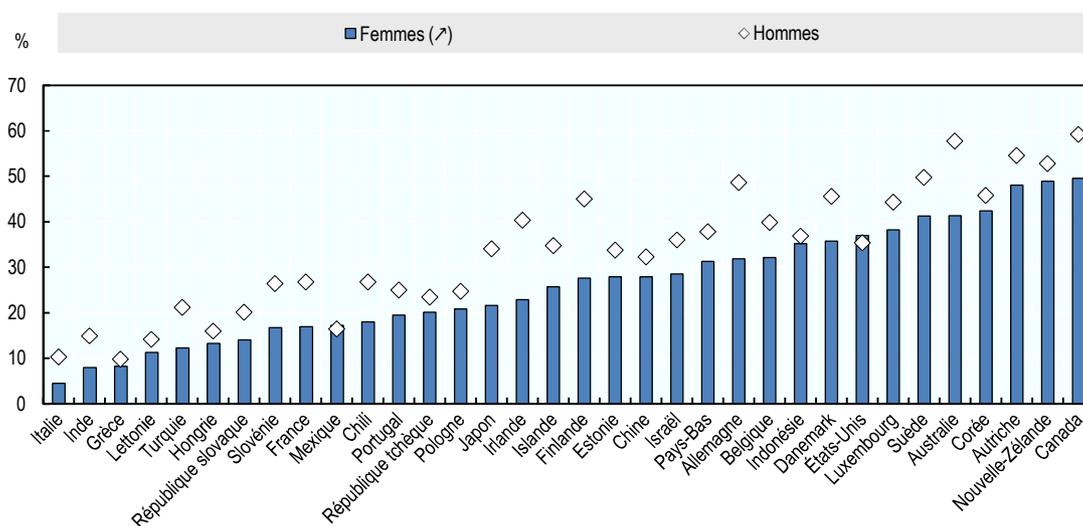
L'autre difficulté notable à laquelle se heurtent les entrepreneurs est l'accès au financement. Les entreprises appartenant à des femmes ont généralement un niveau de capitalisation plus faible et dépendent davantage des fonds propres et du financement par des proches que celles des hommes (Coleman et Robb, 2016 ; Shaw et al., 2009). Les entrepreneuses ont aussi plus de difficultés à accéder aux prêts et autre financement par

l'emprunt. Selon certaines études, sur les marchés émergents, par exemple, la suppression de ce déficit de crédit d'ici à 2020 pourrait entraîner une hausse de 12 % du revenu par habitant à l'horizon 2030, hausse qui pourrait atteindre 25 à 28 % dans des pays comme le Brésil et le Vietnam, où est actuellement enregistré le déficit de crédit le plus grand pour les PME du secteur formel (GMI, 2014).

Il est ressorti de plusieurs études que les femmes ne bénéficiaient pas des mêmes conditions de crédit que les hommes ; par exemple, des garanties plus importantes leur sont demandées et des taux d'intérêt plus élevés leur sont appliqués, indépendamment de caractéristiques structurelles telles que le secteur ou la taille de l'entreprise. Les chercheurs expliquent cela notamment par le fait que les établissements financiers ont un parti pris contre les femmes car ils sont souvent influencés par les stéréotypes sexistes (Carter et al., 2007). Cette difficulté d'accéder au financement à laquelle se heurtent les femmes transparaît clairement dans l'écart entre le pourcentage d'hommes et celui des femmes estimant pouvoir obtenir les fonds nécessaires pour créer une entreprise. En 2013, il n'y avait qu'aux États-Unis et au Mexique que les femmes étaient plus susceptibles que les hommes de déclarer être en mesure d'obtenir les crédits dont elles avaient besoin pour créer ou développer une entreprise (graphique 25.2). En dehors de ces deux pays, l'écart femmes-hommes allait de deux points de pourcentage en Grèce à 17 points de pourcentage en Allemagne, en Finlande et en Irlande. On ne dispose pas d'assez de données pour pouvoir déterminer si cet écart va croissant ou s'il se réduit.

Graphique 25.2. Les hommes ont davantage de chances d'obtenir le financement nécessaire pour créer ou développer une entreprise

Pourcentage de personnes ayant répondu « oui » à la question « Auriez-vous accès aux fonds nécessaires si vous vouliez créer ou développer une entreprise ? », par sexe, 2013.



Source : OCDE (2016), *Panorama de l'entrepreneuriat 2016*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264266346-fr>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933648157>

Soutenir le développement des compétences entrepreneuriales pour la croissance des entreprises

Les mesures classiques en faveur de l'acquisition de compétences entrepreneuriales comportent notamment des programmes de formation, d'accompagnement et de mentorat, des ateliers, des services de conseil aux entreprises et un soutien à la création de réseaux d'entreprises. Ces dispositifs sont souvent adaptés aux difficultés spécifiques rencontrées par les femmes et offerts à des groupes de bénéficiaires composés exclusivement de femmes. Dans beaucoup de pays, des centres pour l'entrepreneuriat féminin ont été créés il y a longtemps dans le but de déterminer les besoins des entrepreneuses et de concevoir des services d'appui appropriés pour les aider à surmonter les difficultés liées à la création d'une entreprise viable. Cette approche devrait être encouragée et adoptée en tant que bonne pratique, en particulier dans les économies émergentes (OCDE/Commission européenne, 2017 ; OCDE, 2014a).

Cependant, de nombreux pays sont de plus en plus conscients du potentiel de croissance que recèlent les entreprises dirigées par des femmes (White, 2013), et ils mettent davantage l'accent sur les programmes visant à aider celles-ci à acquérir et développer les compétences dont elles ont besoin pour créer et diriger efficacement des entreprises à fort potentiel de croissance. L'une des démarches suivies consiste à apporter aux femmes un soutien spécifique dans le cadre de pépinières d'entreprises qui leur sont réservées.

Ces pépinières proposent les services habituels – mise à disposition de locaux, intégration dans les réseaux économiques, formation et ateliers, etc. – mais en les adaptant aux besoins des entrepreneuses. Aux États-Unis, l'expérience montre que les pépinières d'entreprises réservées aux femmes peuvent être plus efficaces que les pépinières ordinaires, qui s'appuient sur des réseaux androcentrés, ne font pas appel aux réseaux de femmes, sélectionnent les entrepreneurs par le biais de jurys majoritairement constitués d'hommes, proposent des programmes indifférenciés qui ne prennent pas en considération les besoins des femmes, et ont tendance à cultiver un environnement « machiste » qui rebute les entrepreneuses (ICIC, 2016 ; Jaffee et Johnson, 2015). Selon les estimations, moins de 3 % des pépinières d'entreprises sont destinées aux femmes (InfoDev, 2010), mais certains pays se démarquent nettement, comme la Corée, qui compte près de 200 pépinières d'entreprises de ce type. Autre exemple, des pépinières d'entreprises réservées aux femmes ont récemment été mises en place dans le cadre de partenariats public-privé en Arabie Saoudite, en Égypte, au Maroc et dans les territoires sous administration palestinienne (OCDE, 2014a).

Nouvelle tendance similaire, l'essor des programmes d'accélérateurs d'entreprises destinés aux femmes, qui sont très peu présentes dans les dispositifs classiques en la matière (Aspen, 2015). La distinction entre une pépinière et un accélérateur est floue, mais les accélérateurs d'entreprises axés sur les femmes visent généralement à instaurer un processus de lancement plus rapide, d'une durée de trois à six mois, pour les entrepreneuses à fort potentiel, principalement dans les secteurs fondés sur les nouvelles technologies. L'un des principaux objectifs est de les préparer à une injection de capital-risque privé et à une entrée sur le marché.

Les responsables de l'action gouvernementale soutiennent les accélérateurs d'entreprises destinés aux femmes, afin d'encourager un plus grand nombre d'entre elles à se lancer dans les secteurs de l'innovation et de la technologie, de les aider à surmonter les difficultés d'accès aux capitaux d'amorçage et d'investissement, d'améliorer l'aptitude des entrepreneuses à porter leurs modèles d'activité à une plus grande échelle et à s'engager dans la croissance, et de créer dans le domaine des STIM des modèles auxquels les jeunes

femmes pourront s'identifier. Les accélérateurs d'entreprises destinés aux femmes sont souvent lancés par des entrepreneuses qui ont réussi, mais ils peuvent également être mis en place par des organismes d'aide aux entreprises désireux de répondre aux besoins et contraintes spécifiques des femmes, ou dans le cadre de programmes publics. Les États-Unis occupent la première place mondiale pour la création d'accélérateurs d'entreprises destinés aux femmes, mais il en existe aussi en Australie, au Canada, en Inde, en Irlande, au Mexique et en Nouvelle-Zélande (encadré 25.1).

Encadré 25.1. Le dispositif *Lightning Lab XX* de la Nouvelle-Zélande

Lightning Lab XX, basé à Wellington, est un programme d'accélération d'entreprises de quatre mois fondé sur le mentorat (OCDE/Commission européenne, 2017). Il vise à encourager les entrepreneuses à créer et développer de nouvelles entreprises. *Lightning Lab XX* fait un investissement d'amorçage de 20 000 NZD (à peu près 12 600 euros) dans chacune des entreprises admises au programme, en contrepartie d'une petite participation au capital, et offre des services de soutien par l'intermédiaire de mentors. Le programme reçoit des fonds de la part de la branche Science et innovation du ministère chargé des entreprises, de l'innovation et de l'emploi. Callaghan Innovation a alloué des fonds supplémentaires ; Spark, Microsoft Ventures, ANZ Bank, Simmonds Stewart et EY figurent parmi les autres partenaires et bailleurs de fonds. La dernière édition du programme *Lightning Lab*, principalement axée sur le numérique, a eu lieu de mars à juillet 2016 ; c'est la cinquième que la Nouvelle-Zélande a mise en oeuvre depuis 2013. Sur les 115 équipes qui se sont portées candidates pour intégrer le programme *Lightning Lab XX*, neuf ont été retenues.

Faciliter l'accès au financement

La plupart des mesures prises par les pouvoirs publics pour améliorer l'accès des entrepreneuses au financement consistent essentiellement à octroyer des subventions, des prêts et des microcrédits. De plus en plus de mesures visent à améliorer l'accès au financement bancaire au moyen de garanties de prêts. Des études sur les garanties de prêts destinées aux femmes au Canada montrent que celles-ci permettent de créer davantage d'emplois que les programmes ordinaires (DEO, 2014) ; les programmes appliqués dans les pays de l'Union européenne ont généralement aussi des effets positifs (OCDE/Commission européenne, 2014 et 2017). Les nouveaux dispositifs de garantie de prêts tendent à être plus répandus dans les économies émergentes, où les banques sont souvent peu disposées à prêter au secteur des PME et insensibles aux disparités entre femmes et hommes ou au potentiel commercial inexploité des entreprises dirigées par des femmes. Citons, par exemple, la Caisse centrale de garantie du Maroc (encadré 25.2). Dans les économies plus avancées, la tendance récente consiste à augmenter le plafond des garanties et à offrir aux bénéficiaires un soutien supplémentaire à la formation et à la constitution de réseaux ; tel est le cas en France avec le Fonds de garantie pour la création, la reprise ou le développement d'entreprises à l'initiative des femmes (FGIF).

Encadré 25.2. La Caisse centrale de garantie, l'organisme de garantie de crédit du Maroc

Après le Printemps arabe, en 2011, les établissements publics marocains ont commencé à intégrer la problématique femmes-hommes dans les programmes et services publics (OCDE, 2014a). Face à cette tendance et au faible taux d'utilisation des garanties de prêts par les femmes, l'organisme gouvernemental de garantie de crédit (la Caisse centrale de garantie) a lancé le programme ILAYKI en mars 2013. ILAYKI est un nouveau dispositif préférentiel de garantie partielle permettant de garantir 80 % du montant des prêts bancaires de moins d'un million de MAD (à peu près 90 000 euros) accordés à des start-ups entièrement détenues par une ou plusieurs femmes. Le taux de garantie est plus élevé que celui que prévoient les autres dispositifs, lequel est habituellement de 70 %. Ce traitement préférentiel des entrepreneuses est justifié par le fait qu'elles sont moins souvent en mesure d'apporter elles-mêmes des garanties, en grande partie à cause des inégalités entre les sexes quant aux droits en matière de propriété et d'héritage, ainsi que sur le plan de l'emploi et des salaires. La promotion du programme ILAYKI passe par les banques et l'Association des femmes chefs d'entreprise du Maroc.

Encadré 25.3. Mesures concernant la passation de marchés publics avec des entreprises appartenant à des femmes aux États-Unis

En 1994, la *Federal Acquisition Streamlining Act* (loi fédérale sur la rationalisation des achats) a fixé un objectif non obligatoire visant à attribuer 5 % de la valeur de tous les contrats principaux et des contrats de sous-traitance passés par chaque organisme fédéral, pour chaque exercice budgétaire, à de petites entreprises appartenant à des femmes (ci-après PEAFF). Un certain nombre de mesures ont été appliquées pour atteindre cet objectif, notamment la *Small Business Programs Reauthorization Act* (loi sur la reconduction de programmes destinés aux PME) de 2000, en vertu de laquelle les organismes publics peuvent restreindre la concurrence pour les marchés passés dans des secteurs d'activité où les PEAFF sont sous-représentées. Une autre étape importante a été franchie en 2011 avec l'entrée en vigueur du programme fédéral pour la passation de contrats auprès des PEAFF, qui a permis pour la première fois de réserver des marchés à ces dernières dans des secteurs où elles étaient fortement sous-représentées. En 2013, le plafonnement du montant des contrats entrant dans le cadre des marchés réservés a été supprimé. D'autres modifications effectuées en 2015 ont permis d'autoriser les organismes contractants, sous certaines conditions, à restreindre la concurrence pour les PEAFF ou à passer des marchés de gré à gré avec celles-ci. En 2015, l'objectif des 5 % a été atteint et les PEAFF ont obtenu des contrats pour une valeur de 17.8 milliards USD (près de 15.8 milliards EUR). Bien qu'elle ait atteint son objectif, la *Small Business Administration* (organisme public d'aide aux PME) recherche toujours des moyens d'améliorer l'accès des femmes aux marchés publics (pour plus d'informations, voir Beede et Rubinovitz, 2015).

Une troisième approche vient depuis peu améliorer l'accès au financement :

- le capital-risque (capital-investissement fourni par des entreprises ou des fonds à des petites entreprises au stade précoce ayant un fort potentiel de croissance),
- l'apport de fonds par des investisseurs providentiels (*business angels*) (financement de démarrage fourni par des personnes physiques sous forme de dette convertible ou de fonds propres).

Les marchés du capital-risque et des investisseurs providentiels sont à prédominance masculine (Brush et al., 2014b ; CrunchBase, 2016 ; Sohl, 2015), tout comme les secteurs où les investissements tendent à se concentrer, par exemple les secteurs liés aux STIM. Des expériences menées aux États-Unis montrent que la probabilité de bénéficier d'un investissement est plus élevée de 60 % pour une entreprise dirigée par un homme, même lorsque le contenu des projets considérés est le même (Brooks et al., 2014), ce qui donne à penser que les entrepreneuses qui prospectent les investisseurs auront moins de chances de réussite en raison de leur sexe.

Remédier à ce déséquilibre entre les hommes et les femmes pourrait notamment se faire en attirant davantage d'investisseuses et de conseillères dans les réseaux traditionnels de capital-risque et d'investisseurs providentiels, et en créant des fonds de capital-risque dirigés par des femmes et expressément destinés à l'investissement dans des entreprises appartenant à des femmes. Un soutien pourrait être assuré à travers des politiques publiques encourageant les investissements de capital-risque axés sur les femmes, par exemple avec l'apport d'un financement de contrepartie visant à compléter des investissements dans des entreprises appartenant à des femmes ou dirigées par des femmes, qui en sont au stade du démarrage, au stade précoce ou en phase d'expansion. C'est la démarche du Royaume-Uni (encadré 25.4).

Parmi les autres approches nouvelles favorables aux entrepreneuses, citons notamment le recours au crédit d'impôt avec l'exemple du Canada, qui a procédé au rétablissement, dans le budget fédéral 2016, du crédit d'impôt pour les « sociétés à capital de risque de travailleurs ». Quant aux autorités japonaises, elles ont créé, en 2014, le Conseil pour la création d'entreprises, afin de renforcer les liens entre les organismes financiers, le secteur industriel, la recherche et les acteurs publics, et de promouvoir l'investissement.

Encadré 25.4. Le dispositif *Aspire Fund* du Royaume-Uni: Des capitaux pour les entreprises

En 2008, au Royaume-Uni, le ministère chargé des entreprises, de l'innovation et des compétences a créé le dispositif *Aspire Funds for Women in business*, avec un budget de 12.5 millions GBP de fonds publics (à peu près 15.4 millions EUR), pour cofinancer des investissements dans des entreprises dirigées par des femmes. Ce fonds a été mis en place dans le cadre du *Capital for Enterprise* (CfEL), fonds autonome de gestionnaires de fonds de capital-risque dont l'objectif était d'accroître le nombre d'entreprises à forte croissance dirigées par des femmes. Il a apporté une contribution correspondant aux investissements du secteur privé dans des entreprises dirigées par des femmes, qui avaient besoin de montants allant de 100 000 GBP à deux millions GBP (à peu près 123 200 à 2.5 millions EUR) pour aider à financer leur croissance, l'investissement public maximum ayant été d'un million de GBP (environ 1.2 million EUR). Pour pouvoir obtenir des fonds, les entrepreneuses doivent participer à des programmes de préparation à l'investissement. En 2014, les activités du CfEL ont été intégrées dans la *British Business Bank* (BBB), nouvellement créée sous l'égide du ministère chargé des entreprises, de l'innovation et des compétences. *Aspire Fund* se concentre actuellement sur des investissements de suivi auprès des sociétés en portefeuille.

Les initiatives concernant l'accès au financement sont de plus en plus fréquemment intégrées à de vastes approches en matière de développement des entreprises. Par exemple, les pouvoirs publics peuvent aider les femmes à renforcer leurs compétences entrepreneuriales grâce à des formations, des ateliers, des conseils, des services d'accompagnement et du mentorat, tout en leur facilitant l'accès au financement, afin d'accroître les chances de réussite de leur action et des bénéficiaires.

L'une des questions essentielles que soulève la promotion de l'entrepreneuriat des femmes est de savoir si ce soutien doit être assuré par des organismes spécialisés et dans le cadre de programmes conçus pour elles, ou s'il peut être intégré dans des programmes ordinaires. Les deux approches sont utilisées par les pays de l'OCDE et du G20 et le choix est habituellement déterminé par les attitudes sociales à l'égard des femmes, tant au sein de la collectivité que sur le marché du travail. Les pays dans lesquels les femmes ont moins de difficultés à accéder à l'éducation et à des débouchés sur le marché du travail (par exemple l'Allemagne, l'Autriche, la Finlande et la Suède) ont tendance à aider les entrepreneuses en grande partie dans le cadre de programmes ordinaires. En revanche, l'accès à cette forme de soutien ne se fait pas sans mal dans de nombreux autres pays. La préférence est donc donnée aux programmes d'accompagnement destinés aux femmes dans des organismes spécialisés, avec une intégration de cet accompagnement dans l'ensemble des programmes concernés.

Quelle que soit l'approche adoptée, la clé de la réussite est de garantir que les femmes pourront effectivement accéder à cet accompagnement et que celui-ci sera bien adapté à leurs besoins. Les programmes en la matière doivent permettre d'établir des liens avec le monde ordinaire des entreprises et les organismes de soutien classiques, afin que l'accompagnement destiné aux femmes ne vienne pas renforcer les obstacles auxquels elles se heurtent.

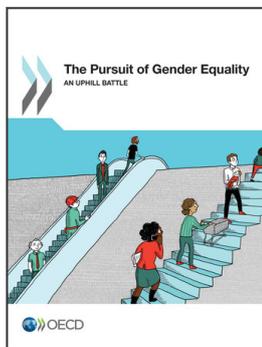
Messages clés

- Les responsables de l'élaboration des politiques doivent avoir conscience des facteurs institutionnels qui ont des effets défavorables sur la volonté des femmes de s'engager dans l'entrepreneuriat et leur accès aux ressources nécessaires pour ce faire. Il faut contrecarrer les attitudes sociales négatives à l'égard de l'entrepreneuriat des femmes par des campagnes de sensibilisation et d'éducation.
- Les pouvoirs publics doivent soutenir plus activement l'entrepreneuriat des femmes en les aidant à développer leurs compétences entrepreneuriales et à accéder au financement. Les instruments d'action essentiels sont notamment les programmes de formation, d'accompagnement et de mentorat axés sur l'entrepreneuriat féminin et les dispositifs de garantie de prêts destinés aux entrepreneuses.
- Une fois que ces dispositifs d'appui fondamentaux sont en place, les pouvoirs publics peuvent intensifier leur soutien à la croissance des entreprises appartenant à des femmes en permettant à celles-ci d'acquérir des compétences plus perfectionnées dans le cadre de pépinières et d'accélérateurs d'entreprises, en leur ouvrant de nouveaux marchés, par exemple à travers un accès aux contrats publics, et en renforçant les infrastructures nécessaires aux investissements en capital-risque.

Références

- Aspen (2015), « *Entrepreneurship & Acceleration: Questions from the Field* », Aspen Network of Development Entrepreneurs, https://www.galidata.org/assets/report/pdf/Entrepreneurship_and_Acceler.pdf.
- Beede, D.N. et R.N. Rubinovitz (2015), *Utilization of Women-Owned Businesses in Federal Prime Contracting*, rapport destiné au Women-Owned Small Business Program of the Small Business Administration, 31 décembre, Office of the Chief Economist, U.S. Department of Commerce, Washington, DC.
- Carter, S. et al. (2007), « Gender, Entrepreneurship, and Bank Lending: The Criteria and Processes Used by Bank Loan Officers in Assessing Applications », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 31, n° 3, pp. 427-444.
- Cliff, J.E. (1998), « Does One Size Fit All? Exploring the Relationship Between Attitudes Towards Growth, Gender, and Business Size », *Journal of Business Venturing*, vol. 13, n° 6, pp. 523-542.
- Coleman, S. et A. Robb (2014), *Access to Capital by High-Growth Women-Owned Businesses*, rapport destiné au National Women's Business Council, National Women's Business Council, Washington, DC.
- DEO (2014), *Évaluation de l'Initiative pour les femmes entrepreneurs*, Alberta, Diversification de l'économie de l'Ouest Canada, <https://www.wd-deo.gc.ca/images/cont/18267a-fra.pdf>.
- GMI (2014), *Giving Credit where It Is Due: How Closing the Credit Gap for Women-owned SMEs Can Drive Global Growth*, Global Markets Institute, Goldman Sachs, New York.
- Hughes, K.D. et al. (2012), « Extending Women's Entrepreneurship Research in New Directions », *Entrepreneurship, Theory and Practice*, vol. 36, n° 3, pp. 429-440.
- ICIC (Initiative for a Competitive Inner City) (2016), « Creating Inclusive High-Tech Incubators and Accelerators: Strategies to Increase Participation Rates of Women and Minority Entrepreneurs », JPMorgan Chase & Co., New York, http://icic.org/wp-content/uploads/2016/05/ICIC_JPMC_Incubators_post.pdf?58f619/.
- InfoDev (2010), « Gateway to Economic Development through Women Empowerment and Entrepreneurship », International Women Working Group, avril, Banque mondiale, Washington, DC, <https://www.infodev.org/infodev-files/resource/idi/document/Women's%20working%20group%20final%20report.pdf/>.
- Jaffee, V. et B. Johnson (2015), « Female-Focused Business Incubation in the Triangle: An Analysis of the Need for, and Potential Design of, a Business Incubator Targeted at Women Entrepreneurs in Raleigh-Durham-Chapel Hill, North Carolina », Sanford School of Public Policy, Duke University, Durham, États-Unis.
- Kaplan, S. et J. Vanderbrug (2014), « The Rise of Gender Capitalism », *Stanford Social Innovation Review*, automne 2014, pp. 36-41.

- Marlow, S. et M. McAdam (2013), « Gender and Entrepreneurship: Advancing Debate and Challenging Myths – Exploring the Mystery of the ‘Under-performing’ Female Entrepreneur », *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, vol. 19, pp. 114-124.
- Niethammer, C. (2013), « Women, Entrepreneurship and the Opportunity to Promote Development and Business », The 2013 Brookings Blum Roundtable Policy Series, Brookings Institution, Washington, DC, www.brookings.edu/~media/research/files/reports/2013/09/private-sector-global-poverty-blum-roundtable/2013-bbr-women-entrepreneurship.pdf/.
- OCDE (2016), *Panorama de l'entrepreneuriat 2016*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264266346-fr>.
- OCDE (2014a), *Les femmes et l'entreprise 2014 : Accélérer le développement de l'entrepreneuriat dans la région Afrique du Nord et Moyen-Orient*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264227521-fr>.
- OCDE (2014b), « Enhancing Women's Economic Empowerment through Entrepreneurship and Business Leadership in OECD Countries: Background Report to China Development Research Foundation Project on Enhancing Women's Economic Empowerment through Entrepreneurship and Leadership in the Midst of China's New Urbanization », http://www.oecd.org/gender/Enhancing%20Women%20Economic%20Empowerment_Fin_1_Oct_2014.pdf.
- OCDE (2012), *Inégalités hommes-femmes : Il est temps d'agir*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264179660-fr>.
- OCDE/CE (2017), « Policy Brief on Women's Entrepreneurship », *OECD Employment Policy Papers*, Éditions OCDE, Paris, à paraître.
- OCDE/CE (2014), *Pallier la pénurie d'entrepreneurs 2014 : Politiques d'entrepreneuriat inclusif en Europe*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264230842-fr>.
- Saridakis, G., S. Marlow et D. Storey (2014), « Do Different Factors Explain Male and Female Self-employment Rates? », *Journal of Business Venturing*, vol. 29, n° 3, pp. 345-362.
- Shaw, E. et al. (2009), « Gender and Entrepreneurial Capital: Implications for Firm Performance », *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, vol. 1, n° 1, pp. 25-41.
- Sohl, J.E. (2015), « The Angel Investor Market in 2014: A Market Correction in Deal Size », Center for Venture Research, 14 mai, University of New Hampshire, Durham, New Hampshire, <https://paulcollege.unh.edu/sites/paulcollege.unh.edu/files/webform/2014%20Analysis%20Report.pdf/>.
- Watson, J. et S. Robinson (2003), « Adjusting for Risk in Comparing the Performance of Male- and Female-controlled SMEs », *Journal of Business Venturing*, vol. 18, pp. 773-788.
- White, M. (2013), « Promoting Women Entrepreneurs in Ireland: Fresh Thinking on Employment Solutions », *Fianna Fáil Policy Paper*, document entériné par le Fianna Fáil et présenté au Sénat irlandais le 24 juillet 2013, Dublin, Irlande, <https://www.fiannafail.ie/download/jobs/Promoting-Women-Entrepreneurs.pdf/>.



Extrait de :
The Pursuit of Gender Equality
An Uphill Battle

Accéder à cette publication :
<https://doi.org/10.1787/9789264281318-en>

Merci de citer ce chapitre comme suit :

OCDE (2018), « Politiques visant à remédier aux obstacles à l'entrepreneuriat féminin », dans *The Pursuit of Gender Equality : An Uphill Battle*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264203426-28-fr>

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à rights@oecd.org. Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) info@copyright.com ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) contact@cfcopies.com.