

L'entrepreneuriat collaboratif des femmes: Le rôle des réseaux



Christina Constantinidis
Montpellier, 6/11/15

Objet de la recherche

2 femmes entrepreneures:

- PME - 300 personnes - secteur de la distribution
- Société unipersonnelle - conception de produits textiles

→ Rencontre il y a 10 ans dans un réseau féminin

→ Partenariat d'affaires, pour décrocher un appel d'offres

Réseaux féminins comme source d'affaires

Entrepreneuriat collaboratif des femmes

Que nous dit la littérature?

Les réseaux d'affaires féminins

- Entreprises de plus petite taille, à faible croissance
- Réseaux des femmes entrepreneures comme variable explicative, faible capital social
- Caractéristiques de leurs réseaux présentées comme nuisant au succès de leurs entreprises
 - Nombre de liens forts « surinvestis »
 - Composition sexuée féminine, homophilie
 - Approches 'relationnelles', 'soft', basées sur l'affectif

Que nous dit la littérature?

L'entrepreneuriat collaboratif

4 façons d'exploiter des opportunités d'affaires:

- Monter une société
- Vendre l'idée à un autre entrepreneur
- **Collaborer avec d'autres entrepreneurs possédant des ressources complémentaires (*orientation réseau*)**
- Partager l'information avec d'autres, dans une meilleure position pour exploiter l'opportunité
 - sans bénéfice direct (*tertius iungens*)
 - avec bénéfice direct en tant qu'intermédiaire (*tertius gaudens*)

Questions de recherche

- Comment les femmes entrepreneures mobilisent leurs réseaux, en particulier leurs réseaux féminins...?
 - Antécédents de la collaboration? Rôle des réseaux?
- ...pour construire et développer des partenariats?
 - Processus de développement des partenariats d'affaires?
- ...et atteindre le succès entrepreneurial?
 - Impact sur le succès des femmes entrepreneures? Définition?

Méthodes de recherche

- Etude longitudinale d'un cas prototypique:
 - Collaboration d'affaires entre deux femmes entrepreneures
 - Explorer le thème et dégager les premiers éléments d'analyse
- Collecte de données:
 - Observation participante (réunions, réseaux, salons...)
 - Analyse documentaire (contrats, sites internet, presse, PV...)
 - Entretiens individuels avec les différents partenaires du projet (entrepreneures, transporteurs, producteurs, clients)
 - Interview conjointe une fois par mois: analyse longitudinale

Le cas

Sofia identifie
l'opportunité, mais
manque de moyens

Fait appel à Françoise:

- capacité financière
- pénétration du marché
- relation depuis 10 ans
- confiance mutuelle

Partenariat

- risque élevé du projet
- forte concurrence

Remportent le contrat

Des compétences et rôles complémentaires

Sofia 'l'artiste scientifique'	Françoise 'la comptable guerrière'
<ul style="list-style-type: none">• Connaissance du secteur et créativité: → Conception, design→ Négociation des prix de production• Réseau local et international: → Recherche de partenaires• Rigueur, diplomatie, commerciale: → suivi opérationnel, coordination	<ul style="list-style-type: none">• Capacité financière : • Sent le potentiel, goût du risque → Ressources financières, garantie• Langue maternelle et culture du pays• Pénétration du marché local: → Lobbying• Expertise comptable, financière, juridique et administrative

Antécédents de la collaboration

Leviers de succès

- Objectifs partagés, mission commune
 - Certains objectifs individuels (ex. pénétration du marché)
 - Connaître les intérêts de chacune, 'win-win'
- Valeurs partagées
 - Sens du business & Valeurs humaines
- Transparence
 - Définition claire des objectifs, des rôles et intérêts de chacune
- Complémentarité des compétences et des rôles
 - Pas d'ego, pas de compétition, droit à l'erreur

Extraits d'entretien

*On a cherché à **se compléter**, et on n'a pas cherché à se concurrencer, pas la surenchère qu'il y a chez les hommes. Les femmes ne sont **pas dans le pouvoir**. J'ai l'impression qu'ils cherchent toujours à gagner, alors qu'avec Sofia, c'est franc, ouvert, open book.*

*Les femmes regardent **beaucoup plus loin** [...] Une négociation, ça veut dire **non ego**, alors qu'ils sont dans l'ego, c'est 'je veux avoir raison'. Tandis que avec les femmes on fait de la négociation, parce que je vois dans 10 ans.*

Développement de la collaboration

- Vision à long terme des femmes entrepreneures
 - Importance de la durée de la relation
 - Progressivité dans la construction de la collaboration
 - Mise en contact via le réseau féminin il y a 10 ans
 - Relation fournisseur-client (produit en conditionnel avec commission à la vente; produit en magasin)
 - Collections communes
 - Montage du partenariat et gestion conjointe du projet commun
 - Développement sur d'autres projets... (à suivre)
- Gestion du risque (confiance, communication)

Extraits d'entretien

*Je pense qu'on n'aurait pas fait ce dossier si on n'avait pas eu un **background de 10 ans**, voir comment on travaillait*

*On a **appris** à s'apprécier*

*On voit la fin, le **résultat** à atteindre,
puis on rembobine*

*Il faut toujours **demander plus**, ne pas s'arrêter,
ce sont les **projets** qui font vivre un partenariat*

Impact de la collaboration sur le succès

- Mission accomplie
 - Prestige
 - Impact économique supérieur à celui qu'elle aurait eu seule, rentabilité des dossiers, performance financière
 - Relation respectueuse, sereine, échange d'énergie
 - Envie de continuer à travailler ensemble
 - Réactivité, rapidité, flexibilité face aux opportunités
- Succès en termes de performance financière, mais aussi de longévité et de performance sociale

Extraits d'entretien: Objectifs diversifiés

Développer un produit nickel dans les délais impartis, remplir la mission

Montrer l'exemple [...] montrer qu'il y a des femmes entrepreneures au Luxembourg [...] dans leur diversité [de secteurs]

Faire évoluer les réseaux féminins

Casser les stéréotypes

Rehausser le Luxembourg, montrer la valeur des entrepreneurs luxembourgeois

Aller dans les écoles, éduquer à l'entrepreneuriat

Quel rôle pour les réseaux féminins?

- Créer des opportunités, « apporteur d'affaires »
- Apporter des solutions, catalyseur, « accélérateur »
- Montrer l'exemple, « role models »
- Combattre les stéréotypes
- S'intégrer socio-professionnellement
- Réseau mixte perçu comme plus dynamique, mais évolution, maturation des réseaux féminins
 - « *on gagne en maturité, on apprend, on s'approprié les bons côtés des hommes, tandis que dans l'autre sens moins* »

Quel rôle pour les réseaux féminins? (II)

- Difficultés des femmes dans les réseaux 'mixtes'
 - Vision à court terme uniquement, profits immédiats
 - Plus grosses entreprises, risque d'absorption
 - Moins de temps pour le côté informel
 - Concurrence, ego
 - « *il faut se créer sa distance cravate* »
 - Temps requis pour être reconnue
 - « *Entre femmes on a la parole tout de suite, avec un homme on doit se battre pour l'avoir* »

Conclusions

- L'entrepreneuriat collaboratif: une manière efficace pour les femmes de développer leurs entreprises:
 - Caractéristiques des réseaux féminins (liens forts, aspects relationnels) → confiance, relations sur le long terme
 - Styles de management 'féminins' → orientation collaborative de réseau ('CNO')
 - Environnement complexe, concurrence accrue, demandes du marché en évolution constante → flexibilité, rapidité, adaptabilité

Questions et réflexions

- Ces pratiques collaboratives sont-elles de plus en plus utilisées par les femmes entrepreneures ?
- Et chez les hommes, qu'en est-il?
- Est-ce lié au niveau de maturité de l'entrepreneuriat féminin, et des réseaux féminins ?
 - Entrée récente des femmes dans les réseaux mixtes
 - Naissance des réseaux féminins il y a une dizaine d'années
- L'entrepreneuriat féminin serait à un tournant...

Naissance des réseaux au Luxembourg

Confédération du Commerce Luxembourgeois : 1909

Confédération du Commerce luxembourgeois : 1980

Association Progrès pour le Management : 1987

Zonta Club Luxembourg : 2001

FFCEL : 2004

Fédération de la mode : 2007

A suivre...

MERCI DE VOTRE ATTENTION !