

Référentiel de compétence pour les entrepreneurs sous- représentés MOSAIC

Ce travail est mis à disposition dans le cadre du projet européen MOSAIC (Inclusive Investing for Founders), mené par Le LABA, Momentum Educate Innovate, The Vision Worlds, European E-Learning Institute, FEM-Start, REDI, SINGA 2023-1-FR01-KA220-ADU-000156924 selon les termes de la licence Creative Commons Attribution 4.0 International.



mosaic
inclusive investing for founders



Co-funded by
the European Union

Contenus

1	Introduction
2	Méthodologie
3	Compétences de base pour les entrepreneurs
3.1	Compétences spécifiques pour sécuriser le financement
3.2	Aptitudes personnelles
3.3	Aptitudes interpersonnelles
3.4	Aptitudes en gestion d'entreprise
3.5	Aptitudes spécifiques au secteur
4	Systèmes de soutien à l'entrepreneuriat
5	Surmonter les obstacles et les préjugés systémiques
6	Évaluation et développement des compétences
7	Mise en œuvre du Cadre de compétence
8	Impact du cadre de compétences sur la réussite entrepreneuriale
9	Conclusion
10	Références



Co-funded by
the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.



1 Introduction





Introduction

Objectif du cadre de référence MOSAIC

Le cadre de compétences MOSAIC vise à autonomiser les entrepreneurs sous-représentés dans les pays de l'UE, en s'appuyant sur les expériences des Pays-Bas, de la France, de l'Irlande, de l'Allemagne, de la Roumanie et du Danemark - en identifiant et en favorisant les compétences et les connaissances essentielles nécessaires à leur réussite. Ce cadre sert d'outil stratégique pour combler les lacunes des systèmes de soutien, en veillant à ce que les entrepreneurs d'origines diverses puissent surmonter les obstacles et les préjugés systémiques.

En mettant en évidence les compétences essentielles nécessaires dans différents domaines entrepreneuriaux, le cadre fournit une approche structurée pour développer l'innovation, la réflexion stratégique et la résilience. Il souligne l'importance d'une éducation, d'un mentorat et d'une littératie financière sur mesure, en reconnaissant les défis particuliers auxquels sont confrontés les groupes sous-représentés.

Grâce à des recherches approfondies et à 42 entretiens avec des entrepreneurs, des éducateurs et des investisseurs, le cadre capture les expériences et les stratégies nuancées qui mènent à des entreprises prospères dans différents contextes culturels et économiques.

En fin de compte, ce cadre de compétences vise à soutenir les parcours entrepreneuriaux individuels et à contribuer à un changement sociétal plus large en encourageant un environnement commercial plus inclusif et plus dynamique.





Aperçu de l'entrepreneuriat et de son importance

L'entrepreneuriat est un moteur clé de la croissance économique, de l'innovation et du développement social. Elle implique la création et la gestion de nouvelles entreprises, souvent caractérisées par des solutions innovantes aux besoins du marché et aux défis de société. Les entrepreneurs sont essentiels pour stimuler le dynamisme économique, créer des emplois et renforcer la compétitivité. Comme l'ont noté Shane (2003) et Venkataraman (1997), l'entrepreneuriat est « le lien entre les individus entreprenants et les opportunités précieuses », soulignant le rôle essentiel des individus dans l'exploitation des opportunités d'avantages économiques.

L'importance de l'entrepreneuriat va au-delà de l'impact économique. Il contribue au progrès social en comblant les lacunes du marché, en particulier celles négligées par les grandes entreprises. Par exemple, les entrepreneurs sous-représentés apportent des perspectives et des solutions diverses, ce qui peut conduire à des marchés plus inclusifs et équitables. Selon David B. Audretsch, le capital entrepreneurial « influe positivement la performance économique en promouvant l'innovation et l'adaptabilité dans tous les secteurs.

De plus, l'entrepreneuriat est crucial pour le **développement communautaire**, en particulier dans les groupes sous-représentés. En responsabilisant des personnes d'origines diverses, l'entrepreneuriat contribue à réduire les inégalités et à promouvoir l'inclusion sociale.



[1] Scott Shane, „ Opportunities and Entrepreneurship », disponible sur https://www.academia.edu/33995813/Opportunities_and_Entrepreneurship

[2] David B. Audretsch, Max Keilback „Does Entrepreneurship Capital Matter ? (2004), disponible sur <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6520.2004.00055.x>

[3] Funfeong Chan, „The Role of Entrepreneurship in Economic Inequality » (2021), disponible sur

<https://www.atlantis-press.com/article/125957309.pdf>

[4] „Social Inclusion through Entrepreneurship », article disponible sur <https://ied.eu/blog/social-inclusion-through-entrepreneurship/>



2 Méthodologie



Entrepreneurs



Méthodologie

Méthodes de recherche

La méthodologie de recherche de cette étude a consisté à mener un total de 42 entretiens semi-structurés dans six pays : Pays-Bas, France, Irlande, Allemagne, Roumanie et Danemark. Chaque pays a inclus sept entretiens : trois avec des entrepreneurs, trois avec des experts en éducation à l'entrepreneuriat et un avec un investisseur. Cette approche a assuré une compréhension globale de l'écosystème entrepreneurial à partir de multiples perspectives. Le format semi-structuré a permis aux questions prédéfinies d'explorer en profondeur les sujets émergents, facilitant une riche analyse qualitative des expériences, des défis et des stratégies des entrepreneurs sous-représentés et de leurs systèmes de soutien.



Processus de développement du cadre

L'élaboration du cadre de compétences a impliqué un processus en plusieurs phases pour assurer sa pertinence et son efficacité. Dans un premier temps, une revue complète de la littérature a été menée pour identifier les compétences existantes et les lacunes en matière d'entrepreneuriat parmi les groupes sous-représentés. Cela a été suivi par la collecte de données primaires à travers 42 entretiens semi-structurés dans six pays, y compris les idées d'entrepreneurs, d'experts et d'investisseurs. Les données qualitatives recueillies ont ensuite été analysées pour en extraire les thèmes et compétences clés. Enfin, des séances de rétroaction itératives avec les parties prenantes ont été menées pour affiner et valider le cadre, en veillant à ce qu'il réponde aux défis et aux besoins uniques des entrepreneurs sous-représentés.



3

Compétences de base pour les entrepreneurs



Compétences de base pour les entrepreneurs

Pour les compétences de base des entrepreneurs au niveau de l'UE, la Commission européenne a publié en **2016 le cadreENTRECOMP**, une ligne directrice complète conçue pour favoriser les compétences entrepreneuriales dans diverses populations. Ce cadre souligne le rôle essentiel de l'entrepreneuriat dans la croissance économique, l'innovation et l'inclusion sociale. Il décrit les compétences essentielles telles que la créativité, la pensée stratégique, la gestion des risques et la résilience, conçues pour permettre aux groupes sous-représentés de surmonter les obstacles systémiques. ENTRECOMP cherche à doter les entrepreneurs des compétences nécessaires.

Innovation et créativité

L'**innovation et la créativité** sont des compétences fondamentales pour les entrepreneurs, leur permettant d'identifier des opportunités uniques et de développer de nouvelles solutions. Les entrepreneurs sous-représentés tirent parti de leurs origines diverses pour stimuler l'innovation inclusive, en s'attaquant aux lacunes du marché et aux nuances culturelles spécifiques. Cette adaptabilité et cette pensée inventive sont essentielles pour surmonter les obstacles systémiques et améliorer la compétitivité dans diverses industries, comme le soulignent les entretiens.

Gestion des risques et prise de décision

La **gestion des risques et la prise de décision** sont des compétences essentielles pour les entrepreneurs, en particulier ceux sous-représentés confrontés à des obstacles systémiques. Les stratégies efficaces comprennent une étude de marché approfondie, une planification stratégique et une adaptabilité. Les entretiens dans six pays soulignent que les entrepreneurs qui réussissent combinent la résilience avec une prise de risque éclairée, leur permettant de naviguer dans les incertitudes et de prendre des décisions stratégiques qui font avancer leurs entreprises. Ces compétences sont essentielles au maintien et à la croissance de leurs entreprises.

Réflexion et planification stratégique

La **réflexion et la planification stratégiques** sont essentielles pour que les entrepreneurs puissent se fixer des objectifs à long terme et naviguer dans des environnements de marché complexes. Les entrepreneurs sous-représentés, comme le soulignent les entretiens, soulignent l'importance de la prévoyance stratégique pour surmonter les obstacles et tirer parti des opportunités. Cette compétence implique d'analyser **les tendances du marché**, de fixer des objectifs clairs et d'élaborer des plans réalisables pour parvenir à une croissance et à un succès durables de l'entreprise.

[5] Charles H. Matthews, Ralph Brueggemann, „Innovation and Entrepreneurship » (2015), disponible sur <https://api.taylorfrancis.com/content/books/mono/download?identifiantName=doi&identifiantValue=10.4324/9781315813622&type=googlepdf>



3.1 Compétences spécifiques pour sécuriser le financement



Compétences spécifiques pour sécuriser le financement



Les fondateurs de startups sous-représentés sont une ressource largement inexploitée avec un potentiel important pour stimuler la croissance économique, favoriser l'innovation et contribuer au progrès social. Malgré leur potentiel, les entrepreneurs issus de milieux sous-représentés et les migrants qui créent et développent leurs propres entreprises font face à des défis uniques qui vont au-delà des risques typiques rencontrés par d'autres entrepreneurs.

En plus des défis entrepreneuriaux communs tels que l' **obtention de financement**, la navigation dans les environnements réglementaires et le renforcement de la présence sur le marché, les fondateurs sous-représentés doivent surmonter l'adaptation culturelle et les barrières linguistiques. L'adaptation culturelle est cruciale car elle influence la façon dont les entrepreneurs interagissent avec leurs marchés, comprennent le comportement des consommateurs et établissent des relations commerciales. La maîtrise des coutumes locales et de l'étiquette commerciale est essentielle pour instaurer la confiance et commercialiser efficacement les produits et services. La maîtrise de la langue locale est souvent nécessaire pour comprendre les documents juridiques, communiquer avec les parties prenantes et naviguer dans les processus bureaucratiques. Sans compétences linguistiques adéquates, ces entrepreneurs peuvent avoir du mal à accéder à des ressources vitales, à participer à des opportunités de réseautage et à s'intégrer pleinement dans la communauté d'affaires locale.

Dans ce chapitre, nous explorerons les défis et les opportunités spécifiques pour les fondateurs sous-représentés en France, au Danemark, aux Pays-Bas, en Allemagne, en Roumanie et en Irlande. Nous examinerons les obstacles et les problèmes systémiques uniques présents dans chaque pays, en soulignant la nécessité de mécanismes de soutien adaptés. En comprenant ces défis spécifiques à chaque pays, nous visons à développer des cadres d'éducation à l'entrepreneuriat plus inclusifs et adaptatifs qui peuvent libérer tout le potentiel des entrepreneurs sous-représentés, contribuant ainsi à un **développement économique et social** plus large.

Compétences spécifiques pour sécuriser le financement

Barrières linguistiques

La compétence linguistique est une compétence essentielle pour les fondateurs sous-représentés dans les six pays, ce qui a un impact significatif sur leur capacité à naviguer efficacement dans les environnements commerciaux.

En Allemagne, la maîtrise de l'allemand est cruciale pour comprendre les contrats, négocier efficacement et interagir avec les autorités gouvernementales, en particulier lors de la demande de financement public où la maîtrise de l'anglais est souvent limitée. À l'inverse, au sein de la scène des startups et des fonds de capital-risque, l'anglais est largement utilisé, ce qui réduit les barrières linguistiques.

Au Danemark et aux Pays-Bas, alors que de nombreux Danois et Néerlandais parlent anglais, la maîtrise de la langue locale peut grandement simplifier les relations avec la bureaucratie locale et améliorer le réseautage et la **communication avec les parties prenantes**.

En France, la littératie linguistique et financière sont des défis imbriqués ; le système financier hautement réglementé, couplé à des codes fiscaux complexes et à des règles comptables spécifiques aux entreprises, exige une bonne maîtrise du français. De plus, le terme « entrepreneur » peut prêter à confusion, car il fait référence à la fois aux personnes qui créent une entreprise et au statut juridique d'un entrepreneur individuel, ajoutant une autre couche de complexité.

Conscience culturelle

Dans de nombreux cas, le succès en entrepreneuriat ne consiste pas seulement à avoir un excellent produit ou service, mais aussi à comprendre le contexte culturel dans lequel on opère. La **sensibilisation culturelle** est une compétence fondamentale pour les fondateurs sous-représentés, car elle a un impact profond sur leur capacité à comprendre et à naviguer dans le milieu des affaires, les valeurs qui sous-tendent les programmes de financement, les choix de financement des investisseurs et les modes de consommation. Au sein du consortium, il existe des différences culturelles notables qui façonnent l'environnement des affaires. Ainsi, alors que l'entrepreneuriat irlandais vise à surmonter le caractère insulaire du marché national en atteignant la compétitivité à l'exportation, en France, l'importance des facteurs socioculturels dans le comportement des consommateurs nécessite une compréhension approfondie des nuances culturelles et des préférences régionales. Les marchés français présentent souvent des différences locales considérables, ce qui nécessite de se concentrer davantage sur l'adaptation de ses produits aux comportements et préférences des consommateurs, qui varient considérablement d'une région à l'autre.



Compétences spécifiques pour sécuriser le financement

Conscience culturelle

La **sensibilisation culturelle** comprend la compréhension de l'étiquette, des normes et des valeurs commerciales locales, ce qui peut aider à établir des relations et à gagner la confiance des investisseurs et des partenaires potentiels. Par exemple, aux Pays-Bas, la connaissance des pratiques culturelles néerlandaises est essentielle pour le réseautage. De même, au Danemark, la culture d'entreprise se caractérise par la collaboration, l'égalitarisme, la transparence et la confiance, en mettant l'accent sur des structures organisationnelles plates. Les entrepreneurs qui sont familiers avec ces aspects culturels sont mieux placés pour s'intégrer et prospérer dans l'environnement commercial danois. La **sensibilisation culturelle** influence également la façon dont les entrepreneurs présentent leurs entreprises aux programmes de financement et aux investisseurs, qui ont souvent des attentes et des valeurs spécifiques qui correspondent à leur contexte culturel. Ainsi, des pays comme l'Allemagne, l'Irlande, les Pays-Bas et le Danemark soulignent la nécessité de la durabilité et de la mise en œuvre de pratiques vertes dans leurs systèmes de financement. En appréciant et en s'adaptant à ces paysages culturels diversifiés, les entrepreneurs sous-représentés peuvent mieux se positionner pour réussir sur leurs marchés respectifs.

Naviguer dans les bureaucraties

La navigation dans les paysages bureaucratiques est une compétence essentielle pour les fondateurs sous-représentés, car ils rencontrent souvent des environnements complexes et hautement réglementés qui peuvent être intimidants sans les bonnes connaissances et compétences. Chaque pays au sein du consortium présente des défis uniques à cet égard, obligeant les entrepreneurs à développer une compréhension nuancée des cadres juridiques et réglementaires locaux.

En France, le système financier est connu pour son haut niveau de réglementation et sa complexité bureaucratique. Les entrepreneurs doivent naviguer dans des règles spécifiques liées à la comptabilité, à la fiscalité et à l'information financière des entreprises. Le terme « entrepreneur » en France peut être particulièrement déroutant, car il fait référence à la fois aux personnes qui créent leur entreprise et au statut juridique d'un entrepreneur individuel. Cela nécessite une compréhension claire des différents processus d'enregistrement des entreprises et des réglementations spécifiques à l'industrie pour éviter les pièges juridiques et assurer la conformité.



Compétences spécifiques pour sécuriser le financement

Naviguer dans les bureaucraties

Les processus bureaucratiques de l'Allemagne sont tout aussi stricts, avec des exigences légales strictes qui doivent être respectées. Les entrepreneurs doivent choisir la bonne structure juridique pour leurs entreprises et bien comprendre les obligations fiscales et réglementaires. La maîtrise de ces domaines est essentielle à la réussite, car le non-respect du cadre juridique complexe de l'Allemagne peut entraîner des revers importants.

Au Danemark, il est crucial de comprendre les lois fiscales locales, les réglementations financières et les avantages fiscaux disponibles. L'environnement commercial danois valorise la transparence et la conformité, et les entrepreneurs doivent bien connaître le système fiscal national pour tirer parti efficacement des incitations potentielles. Malgré la bureaucratie collaborative et efficace du Danemark, la gestion des formalités administratives nécessaires et le respect des procédures de conformité restent des tâches essentielles.

La Roumanie présente son propre ensemble de défis avec des programmes nationaux très bureaucratiques et impliquant une paperasserie importante, même pour des acquisitions mineures. Les entrepreneurs doivent se tenir au courant des changements fréquents dans les réglementations nationales qui pourraient avoir un impact sur la mise en œuvre du projet et l'éligibilité au financement. En outre, la compréhension et le respect des lois et pratiques anti-corruption sont essentiels pour assurer la transparence et l'intégrité du processus de financement.

Les Pays-Bas, connus pour leur bureaucratie efficace, exigent toujours que les entrepreneurs aient une compréhension approfondie des lois commerciales locales, des réglementations du travail et des exigences de conformité spécifiques à l'industrie. La connaissance du régime fiscal néerlandais, des lois du travail et des réglementations environnementales est cruciale. La perspicacité bureaucratique, ou la capacité à naviguer dans les procédures gouvernementales et à gérer les formalités administratives liées à la conformité, est essentielle pour que les entrepreneurs puissent accéder avec succès aux différents programmes de financement et en bénéficier.

L'environnement bureaucratique unique de chaque pays souligne l'importance de connaissances et de compétences sur mesure. Les fondateurs sous-représentés doivent se doter des compétences nécessaires pour naviguer efficacement dans ces paysages réglementaires, en veillant à ce que leurs entreprises puissent prospérer dans les cadres juridiques et financiers locaux.



Compétences spécifiques pour sécuriser le financement

Pratiques d'innovation

L'innovation est une compétence essentielle pour les entrepreneurs, leur permettant de développer des produits et services uniques qui répondent aux besoins non satisfaits **et stimulent la croissance de l'entreprise**. Au sein des pays du consortium, les exigences en matière d'innovation sont codées différemment dans les programmes nationaux de financement de l'entrepreneuriat et les attentes des investisseurs, créant un paysage diversifié pour les fondateurs sous-représentés.

En Irlande, par exemple, une entreprise doit démontrer une forte capacité d'innovation pour obtenir un financement. Cela comprend le développement de produits ou de services uniques qui offrent une additionnalité et évitent les déplacements. Les fondateurs irlandais ont besoin de preuves spécifiques d'approches innovantes dans les applications, telles que l'habileté à tirer parti des technologies de pointe et un engagement à investir dans la recherche et le développement (R&D) pour rester compétitif. Des stratégies claires et innovantes qui répondent aux demandes du marché et comblent les lacunes existantes sont essentielles pour obtenir un soutien financier.

Aux Pays-Bas, l'adaptabilité et l'innovation sont essentielles à la réussite entrepreneuriale. L'environnement de financement néerlandais met l'accent sur la capacité à faire pivoter et à **ajuster les stratégies en fonction des** changements du marché et des mises à jour réglementaires. Cette adaptabilité améliore la résilience des entreprises, leur permettant de prospérer dans des conditions changeantes. Les investisseurs et les programmes de financement néerlandais favorisent souvent des solutions innovantes, en particulier dans des secteurs tels que la technologie, la durabilité et la santé.

Le Danemark accorde une grande importance à la recherche et à l'innovation, en mettant l'accent sur la collaboration avec les universités et les instituts de recherche. De tels partenariats peuvent considérablement améliorer la crédibilité et l'innovation des projets entrepreneuriaux. Les programmes de financement et les investisseurs danois recherchent des entrepreneurs qui s'engagent dans ces collaborations pour développer **des solutions de pointe** et maintenir un avantage concurrentiel. Cette intégration du monde universitaire et des entreprises favorise un environnement où les idées innovantes peuvent prospérer et être efficacement mises sur le marché.

En comprenant et en s'adaptant aux exigences et aux opportunités d'innovation spécifiques de chaque pays du consortium, les fondateurs sous-représentés peuvent mieux se positionner pour réussir.



Compétences spécifiques pour sécuriser le financement

Durabilité

Un autre facteur clé pour s'aligner sur les priorités nationales et répondre aux attentes des investisseurs est la compréhension des exigences pour **intégrer la durabilité** dans les modèles commerciaux, qui varient selon les pays du consortium, malgré un accent commun sur les pratiques vertes et la contribution à la transition verte.

En Irlande, les entrepreneurs sont censés intégrer des pratiques durables dans leurs modèles commerciaux dès le départ, afin de s'aligner sur des initiatives telles que le Local Enterprise Office Green for Business et Enterprise Ireland Green Transition Fund. Démontrer un engagement fort en faveur de la durabilité, y compris des plans et des actions clairs qui soutiennent des pratiques **respectueuses de l'environnement** et socialement responsables, est essentiel pour obtenir le financement et le soutien de ces programmes.

L'Allemagne accorde une grande importance à **l'innovation et à la durabilité**. Les entrepreneurs sont encouragés à investir dans la recherche et le développement pour promouvoir des modèles commerciaux respectueux de l'environnement. Les pratiques durables sont non seulement appréciées pour leurs avantages environnementaux, mais aussi comme un critère clé pour accéder à des financements spéciaux et attirer les investisseurs. Les entreprises qui peuvent combiner efficacement l'innovation et la durabilité sont plus susceptibles de réussir sur le marché allemand.

En Roumanie, l'incorporation de pratiques de durabilité et le respect des critères ESG sont devenus de plus en plus importants pour les entrepreneurs qui cherchent à obtenir un financement. Les investisseurs donnent progressivement la priorité aux entreprises qui démontrent un engagement envers le développement durable et la gouvernance responsable, reconnaissant que ces pratiques sont non seulement des impératifs éthiques, mais aussi des indicateurs de **viabilité à long terme** et de gestion des risques. Pour les entrepreneurs sous-représentés, l'intégration des principes ESG peut renforcer leur attrait pour un éventail plus large d'investisseurs désireux de soutenir les entreprises qui s'alignent sur les objectifs mondiaux de développement durable. En adoptant des pratiques respectueuses de l'environnement, en favorisant des environnements de travail inclusifs et en assurant une gouvernance transparente, ces entrepreneurs peuvent se différencier sur le marché, attirer des investisseurs à impact et participer à des opportunités de financement exclusives et à des programmes de démarrage qui donnent la priorité à la conformité ESG. Cet accent stratégique sur la durabilité ouvre non seulement les portes à un soutien financier essentiel, mais contribue également à la construction d'un écosystème entrepreneurial résilient et avant-gardiste en Roumanie.



Compétences spécifiques pour sécuriser le financement

Durabilité

Aux Pays-Bas, l'intégration de la durabilité et de la responsabilité sociale dans les modèles commerciaux est essentielle. L'environnement commercial néerlandais met fortement l'accent sur les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG). Les entrepreneurs doivent s'assurer que leurs pratiques s'alignent sur les priorités nationales en matière de durabilité pour attirer les investisseurs qui se concentrent sur les facteurs ESG. Démontrer un engagement envers les pratiques durables peut considérablement améliorer l'attractivité et la compétitivité d'une entreprise sur le marché néerlandais.

Le Danemark met fortement l'accent sur les **technologies vertes** et les **pratiques commerciales durables**. Les entrepreneurs doivent connaître et aligner leurs projets sur les priorités nationales en matière de durabilité pour attirer des fonds. La compréhension et l'intégration des pratiques de durabilité danoises dans les opérations commerciales sont cruciales pour obtenir le soutien de programmes de financement et d'investisseurs qui donnent la priorité à des initiatives respectueuses de l'environnement et socialement responsables.

En comprenant et en s'adaptant aux exigences et aux attentes spécifiques en matière de durabilité de chaque pays du consortium, les fondateurs sous-représentés peuvent mieux se positionner pour réussir.

Qu'il s'agisse d'intégrer des pratiques durables dès le départ en Irlande, de combiner l'innovation avec des modèles respectueux de l'environnement en Allemagne, de se concentrer sur les critères ESG aux Pays-Bas ou de s'aligner sur les technologies vertes au Danemark, un engagement fort en faveur de la durabilité peut aider les entrepreneurs à obtenir du financement et à atteindre une croissance à long terme.



Compétences spécifiques pour sécuriser le financement

Perspicacité financière et littératie financière

La **perspicacité financière** et l'alphabétisation sont des compétences essentielles pour les fondateurs sous-représentés, leur permettant de naviguer efficacement dans les paysages financiers complexes de leurs pays respectifs. Chaque pays du consortium présente des défis et des opportunités uniques en termes d'options de financement, de gestion financière et d'exigences réglementaires.

En France, les entrepreneurs doivent développer un large éventail de compétences financières, y compris le sens des affaires et les connaissances liées à l'investissement. L'élaboration de plans d'affaires complets et la compréhension des principes généraux d'investissement sont essentielles pour sécuriser le financement et gérer efficacement les finances de l'entreprise.

En Irlande, une solide littératie financière est une exigence essentielle pour les entrepreneurs qui recherchent un financement auprès d'Enterprise Ireland et des bureaux locaux des entreprises (LEO). Les entrepreneurs doivent démontrer leur capacité à créer des **plans financiers** détaillés, à gérer les budgets et à présenter des **projections financières** claires, ce qui est essentiel pour gagner la confiance des bailleurs de fonds et des investisseurs potentiels. Les organismes de financement irlandais encouragent la capacité à élaborer des stratégies pour l'expansion mondiale et à exploiter les opportunités d'exportation, car ils accordent la priorité à l'exportation, en particulier pour les entreprises qui emploieront plus de 10 personnes.

Le paysage financier allemand offre une variété d'options de financement, y compris des prêts bancaires traditionnels, des subventions gouvernementales d'institutions comme la KfW, et des sources alternatives telles que le **capital-risque** et le **financement participatif**. Les entrepreneurs doivent bien connaître les exigences et les avantages de chaque option pour prendre des décisions éclairées sur leurs stratégies de financement. Une compréhension approfondie de l'écosystème financier allemand est cruciale pour accéder aux ressources nécessaires pour soutenir la croissance et l'innovation des entreprises.

De même, aux Pays-Bas, la connaissance de l'écosystème et des réseaux de financement est essentielle. Les entrepreneurs doivent connaître diverses options de financement, y compris les subventions gouvernementales, les subventions, le capital-risque, les investisseurs providentiels et les possibilités de financement de l'UE. Comprendre comment naviguer dans ces différentes sources de financement peut considérablement améliorer la capacité d'un entrepreneur à obtenir le soutien financier nécessaire pour son entreprise.



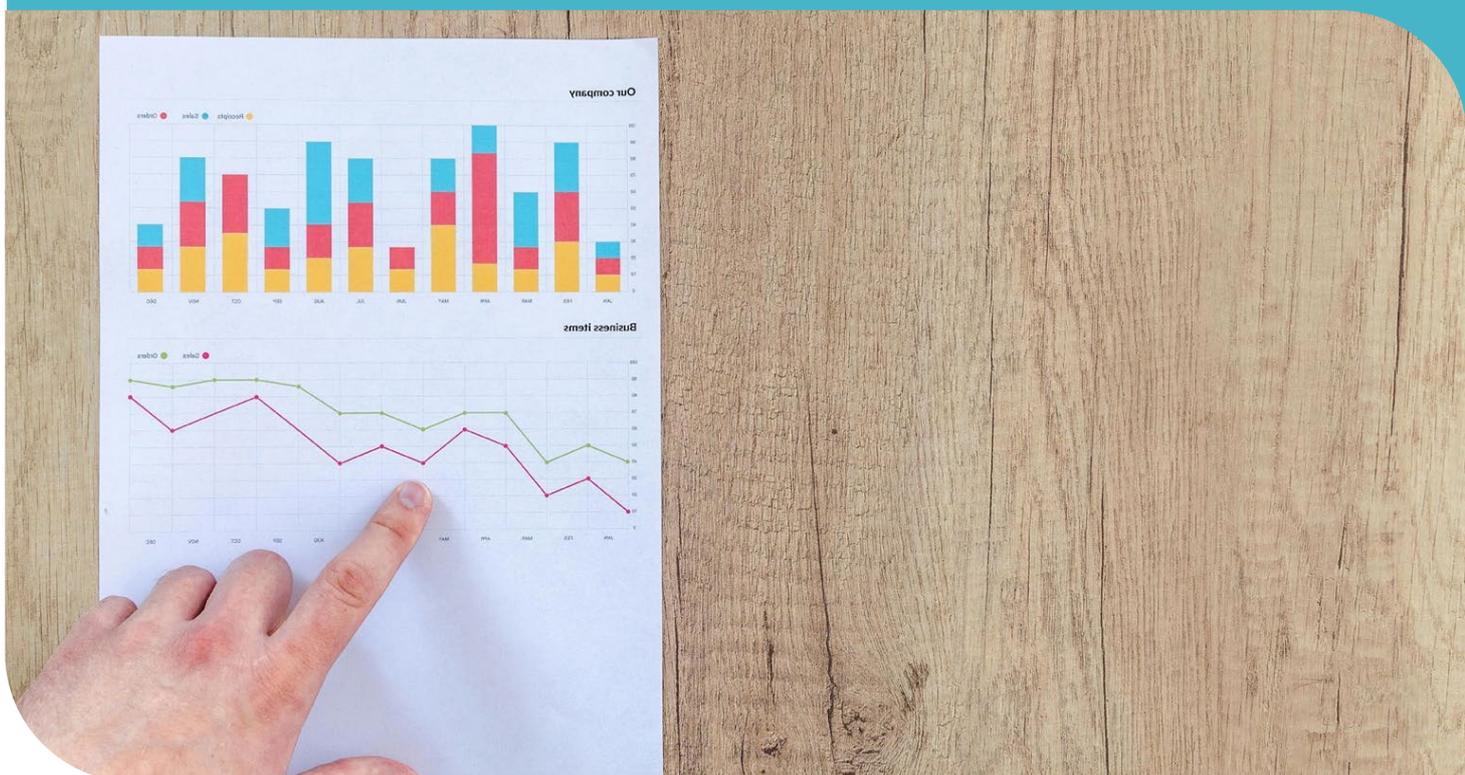
Compétences spécifiques pour sécuriser le financement

Perspicacité financière et littératie financière

Le Danemark souligne l'importance de naviguer dans les possibilités de financement public. Les entrepreneurs doivent connaître des sources telles que le Fonds d'innovation du Danemark et les programmes régionaux de développement des entreprises, qui peuvent fournir un soutien financier important. La compréhension des critères et des processus de demande pour ces sources de financement est cruciale pour accéder aux ressources financières qui peuvent stimuler **la croissance et l'innovation des entreprises**.

La Roumanie présente des défis uniques en raison de l'**imprévisibilité** des programmes de financement. Les entrepreneurs doivent faire preuve d'adaptabilité et de résilience pour naviguer efficacement dans ces incertitudes. En outre, la sensibilisation aux disparités régionales et aux priorités de développement en Roumanie est essentielle. Cibler les opportunités de financement qui s'alignent sur les stratégies de développement régional, en particulier dans les régions moins développées, peut aider les entrepreneurs à obtenir le soutien nécessaire pour construire et développer leurs entreprises.

En maîtrisant ces compétences financières spécifiques à chaque pays, les fondateurs sous-représentés peuvent mieux naviguer dans les paysages financiers de leurs pays respectifs. Cette littératie financière leur permet de prendre des décisions éclairées, d'obtenir un financement et de gérer efficacement leurs ressources, contribuant ainsi à la durabilité et au succès de leurs entreprises.



Compétences spécifiques pour sécuriser le financement

Intégration dans les structures de soutien aux entreprises locales

Le **réseautage** est une compétence essentielle pour les fondateurs sous-représentés, car il facilite l'accès aux ressources, au soutien et aux opportunités essentielles à la croissance de l'entreprise. Chaque pays du consortium a des cultures d'entreprise et des écosystèmes uniques, qui nécessitent d'adapter l'enseignement entrepreneurial au contexte local.

L'environnement des affaires français repose fortement sur les relations personnelles et la confiance, ce qui rend difficile pour les nouveaux arrivants de s'établir. Les entrepreneurs doivent accéder aux communautés d'affaires et aux réseaux professionnels, qui sont essentiels pour comprendre le comportement des consommateurs et **renforcer leur crédibilité**. De plus, en France, un réseautage efficace comprend une composante de plaidoyer destinée à persuader les organismes de financement plus rigides des avantages de nouvelles façons de faire les choses. Les entrepreneurs et leurs pairs sont souvent tenus de plaider en faveur de modèles commerciaux innovants et d'éduquer les institutions financières sur leur potentiel.

En Irlande, le réseautage fait partie intégrante de la culture d'entreprise. Les entrepreneurs doivent construire des réseaux solides au sein de l'écosystème entrepreneurial irlandais, en participant activement aux réseaux d' **entreprises, aux incubateurs** et aux **accélérateurs**. Cet engagement actif aide les entrepreneurs à obtenir du soutien, des ressources et du **mentorat**, qui sont essentiels à leur développement commercial.

L'Allemagne accorde une importance significative à la construction et au maintien de **réseaux professionnels**. Les entrepreneurs doivent régulièrement assister à des foires commerciales, à des conférences et se joindre à des associations de l'industrie pour établir des contacts importants et favoriser les relations avec des investisseurs et des partenaires potentiels. Ces événements sont essentiels pour rester informé des tendances du secteur, trouver des opportunités de collaboration et accéder à des investissements.

Aux Pays-Bas, le réseautage au sein des communautés entrepreneuriales et de financement est essentiel pour **ouvrir de nouvelles opportunités**. Les entrepreneurs sont encouragés à participer à des événements commerciaux locaux, à rejoindre des incubateurs et à s'engager avec des associations industrielles. Ces activités ouvrent non seulement des portes au financement et aux partenariats, mais aident également les entrepreneurs à s'intégrer dans l'écosystème commercial néerlandais, qui valorise la collaboration et l'innovation.



Compétences spécifiques pour sécuriser le financement

Intégration dans les structures de soutien aux entreprises locales

Le réseautage est crucial pour les entrepreneurs sous-représentés en Roumanie, car il sert de passerelle pour obtenir un financement vital et accéder aux programmes de démarrage. Pour de nombreux entrepreneurs issus de communautés marginalisées, les voies traditionnelles de capital et de soutien sont souvent moins accessibles en raison de biais systémiques et de connexions limitées au sein des cercles d'affaires établis. En s'engageant dans un réseau solide, ces entrepreneurs peuvent établir des relations avec des investisseurs, des mentors et des pairs potentiels qui peuvent offrir non seulement un **soutien financier**, mais aussi des conseils stratégiques et un **mentorat**. Les événements de réseautage, les incubateurs et les accélérateurs fournissent des plateformes pour présenter des idées innovantes et gagner en visibilité dans l'écosystème entrepreneurial. Grâce à ces liens, les entrepreneurs sous-représentés peuvent combler l'écart avec les ressources essentielles, conduisant leurs entreprises vers la croissance et la durabilité dans un marché concurrentiel.



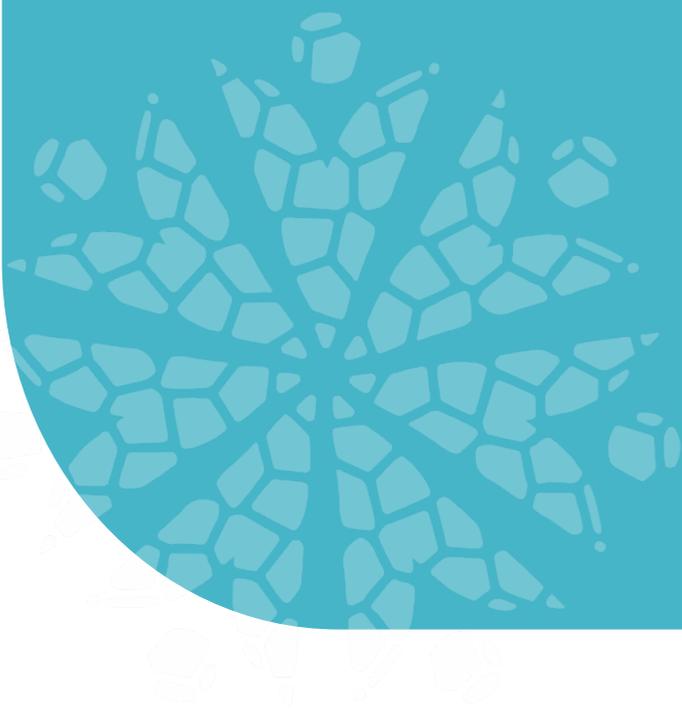
Compétences spécifiques pour sécuriser le financement

Le Danemark met l'accent sur l'intégration dans les réseaux locaux et les clusters spécifiques à l'industrie. Le pays dispose de plusieurs clusters établis dans des secteurs tels que la biotechnologie et les technologies propres, qui fournissent un soutien précieux et augmentent la visibilité des investisseurs potentiels. Être actif dans ces réseaux peut considérablement améliorer la **crédibilité** d'un entrepreneur et son accès aux ressources. Les grappes d'entreprises danoises sont conçues pour favoriser la collaboration, l'innovation et la croissance, ce qui en fait un élément essentiel du paysage entrepreneurial.

En comprenant et en tirant parti de la dynamique de réseautage de chaque pays du consortium, les fondateurs sous-représentés peuvent mieux se positionner pour réussir. Un réseautage efficace aide ces entrepreneurs à établir les relations et les systèmes de soutien nécessaires pour naviguer dans leurs environnements commerciaux respectifs, **accéder au financement et développer leurs entreprises.**



3.2 Aptitudes personnelles



Aptitudes personnelles

Résilience et adaptabilité

La résilience et l'adaptabilité sont cruciales pour les entrepreneurs sous-représentés qui font souvent face à des **préjugés systémiques** et à des défis uniques. Les entrepreneurs font preuve d'une résilience remarquable pour surmonter les obstacles tels que les contraintes financières, les obstacles culturels et les réseaux limités. L'adaptabilité leur permet de changer de stratégie en réponse à l' **évolution des conditions du marché** et à des revers inattendus. Cette compétence est essentielle pour soutenir leurs entreprises, car elle favorise l'innovation, l'apprentissage continu et la capacité de capitaliser sur de nouvelles opportunités en dépit de circonstances défavorables.

Leadership et Motivation

Le leadership et la motivation sont des compétences essentielles pour les entrepreneurs sous-représentés, leur permettant d'inspirer et de guider leurs équipes à travers les défis. **Un leadership efficace** implique une communication claire, la capacité de renforcer la confiance et vise une vision partagée. **La motivation** pousse les entrepreneurs à persister malgré les obstacles systémiques, à maintenir leur engagement envers leurs objectifs et à influencer un changement positif au sein de leurs communautés. Cette double compétence est essentielle pour créer des environnements de travail inclusifs, encourager l'innovation et atteindre le succès commercial à long terme.

Communication et Négociation

La communication et la négociation sont essentielles pour que les entrepreneurs sous-représentés transmettent efficacement leurs idées, établissent des relations et sécurisent leurs ressources. Communication culturellement nuancée pour surmonter les barrières linguistiques et **établir la crédibilité**. De solides compétences en négociation permettent à ces entrepreneurs de relever les défis de financement, de former des partenariats stratégiques et de défendre leurs entreprises. La maîtrise de ces compétences facilite un meilleur réseautage, l'acquisition de ressources et la résolution des conflits, contribuant ainsi à la durabilité et à la croissance de leurs entreprises.



3.3 Compétences interpersonnelles





Mise en réseau et établissement de relations

Le réseautage et l'établissement de relations sont des compétences essentielles pour les entrepreneurs sous-représentés afin de surmonter les obstacles systémiques et d'accéder aux ressources vitales, étant la **compétence interpersonnelle** la plus ingénieuse. La recherche révèle que ces entrepreneurs font souvent face à des défis pour obtenir un soutien et une crédibilité initiaux. Un réseautage efficace leur permet de se connecter avec des mentors, des investisseurs et des experts de l'industrie, fournissant des conseils essentiels et des opportunités qui pourraient autrement être inaccessibles.

Les entretiens mettent en évidence l'utilisation stratégique des réseaux personnels et professionnels pour construire un système de soutien plus fort. Les entrepreneurs d'origines diverses tirent parti de leurs connaissances culturelles uniques pour créer des **marchés de niche** et des solutions sur mesure, favorisant l'inclusion dans leurs pratiques commerciales. En s'engageant dans un réseautage continu, ils peuvent rester informés des tendances du secteur, partager les meilleures pratiques et collaborer à des projets innovants.

L'établissement de relations est tout aussi important dans l'établissement de partenariats de confiance et à long terme. Les entrepreneurs sous-représentés soulignent la nécessité de liens authentiques basés sur le **respect mutuel et des objectifs partagés**. Ces relations peuvent conduire à des alliances stratégiques, des coentreprises et d'autres efforts de collaboration qui améliorent la croissance et la résilience de l'entreprise.

De plus, des programmes de soutien sur mesure, tels que **des ateliers et des événements** de réseautage spécialement conçus pour les entrepreneurs appartenant à des minorités, jouent un rôle crucial. Ces initiatives fournissent des plateformes aux entrepreneurs sous-représentés pour présenter leurs idées, gagner en visibilité et établir des liens essentiels au sein de l'écosystème entrepreneurial.

Dans l'ensemble, le réseautage et l'établissement de relations permettent aux entrepreneurs sous-représentés de s'intégrer dans des réseaux entrepreneuriaux plus larges, améliorant leur capacité à innover, à développer leurs entreprises et à réussir à long terme.



3.4 Aptitudes en gestion d'entreprise



Aptitudes en gestion d'entreprise

La littératie financière et la gestion

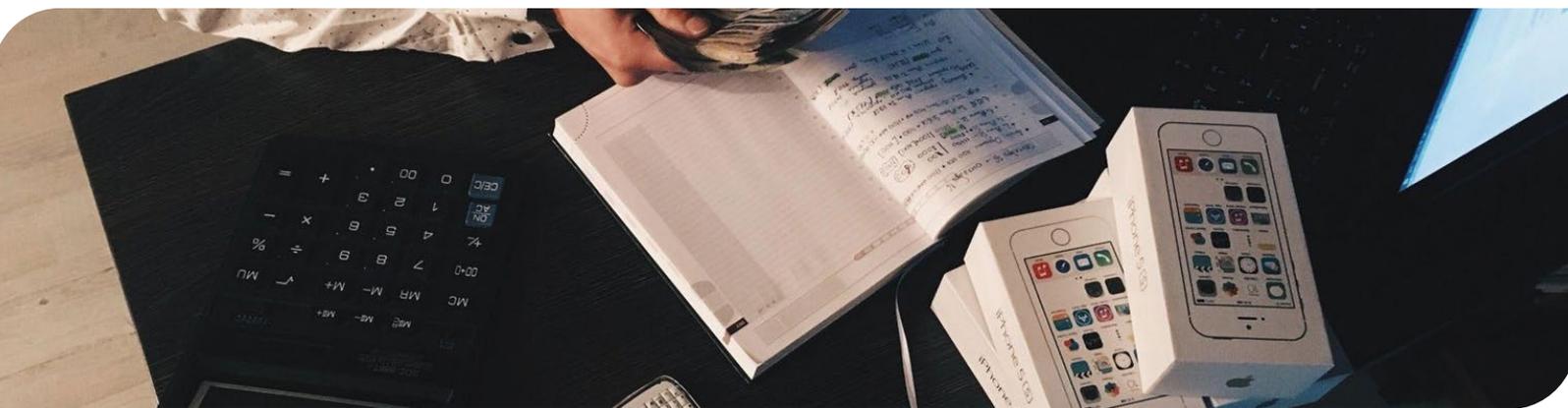
La littératie et la gestion financières sont des compétences essentielles pour les entrepreneurs sous-représentés, leur permettant de **naviguer efficacement dans les défis financiers** et de soutenir leurs entreprises. La recherche met en évidence les obstacles importants auxquels ces entrepreneurs sont confrontés, y compris un accès limité aux sources de financement et aux réseaux financiers traditionnels. Une gestion financière efficace implique la compréhension des états financiers, la budgétisation et la sécurisation du financement. Les entretiens soulignent l'importance de la littératie financière pour permettre aux entrepreneurs de prendre des décisions éclairées, d'attirer les investisseurs et d'atteindre la stabilité financière. Des programmes de soutien sur mesure, tels que des ateliers sur **la gestion financière**, jouent un rôle essentiel pour doter les entrepreneurs sous-représentés des compétences nécessaires pour réussir.

Marketing et relations avec la clientèle

Le marketing et la relation client sont des compétences cruciales pour les entrepreneurs sous-représentés, leur permettant de **promouvoir efficacement leurs entreprises** et de construire des relations clients durables. Sur la base de leurs réponses, ces entrepreneurs utilisent souvent des stratégies de marketing innovantes pour atteindre des marchés de niche et tirer parti des plateformes numériques pour une plus grande visibilité. Une relation client efficace est soulignée comme essentielle pour établir la confiance et la fidélité, qui sont essentielles à la croissance de l'entreprise. Des approches marketing sur mesure, tenant compte des nuances culturelles et des besoins uniques du marché, aident à surmonter les obstacles et à promouvoir des pratiques commerciales inclusives. Ces compétences sont essentielles pour attirer et fidéliser les clients, contribuant ainsi à la durabilité et au succès de leurs entreprises.

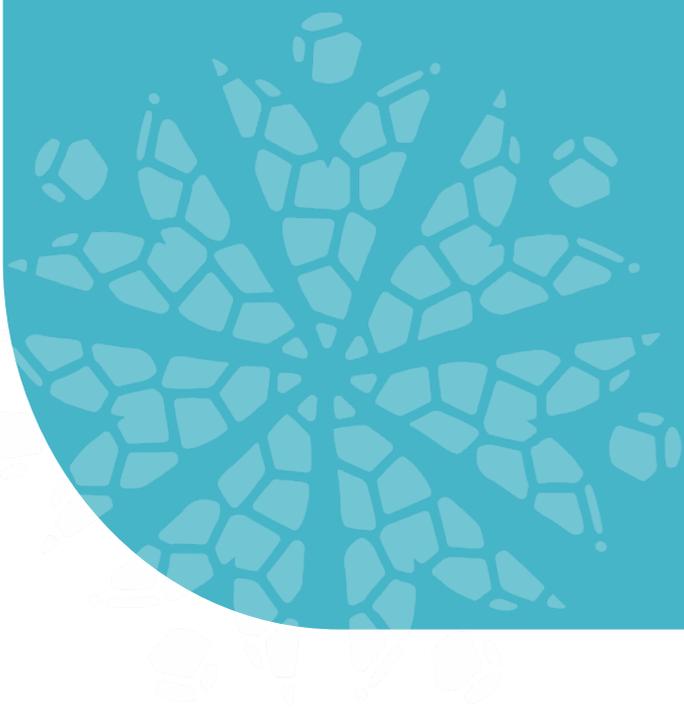
Gestion des opérations et des projets.

Les opérations et la gestion de projet sont essentielles pour l'efficacité et l'évolutivité des entreprises entrepreneuriales. Les entretiens révèlent la nécessité pour les entrepreneurs sous-représentés de développer de solides **stratégies opérationnelles et des compétences en gestion de projet**. Une gestion efficace des opérations implique la rationalisation des processus, l'optimisation de l'utilisation des ressources et la garantie d'une qualité constante. Les compétences en gestion de projet permettent aux entrepreneurs de planifier, d'exécuter et de superviser efficacement les projets, en veillant à leur achèvement en temps opportun et à leur adaptabilité aux changements. Ces compétences sont essentielles pour maintenir l'efficacité opérationnelle, gérer la croissance et surmonter les défis logistiques, contribuant ainsi à la durabilité et au succès de leurs entreprises. Des programmes de formation sur mesure et des réseaux de soutien sont essentiels pour doter ces entrepreneurs des outils nécessaires pour exceller dans ces domaines.



3.5

Aptitudes spécifiques au secteur



Aptitudes spécifiques au secteur

Comprendre la dynamique du secteur

La compréhension de la dynamique du secteur est cruciale pour que les entrepreneurs puissent identifier les opportunités et relever les défis spécifiques à l'industrie. Cela implique d'analyser les tendances du marché, les paysages concurrentiels et les environnements réglementaires. Les entrepreneurs sous-représentés qui saisissent ces dynamiques peuvent mieux adapter leurs stratégies pour répondre aux demandes du marché et surmonter les obstacles. Comme le souligne Porter (1985), « **La stratégie concurrentielle consiste à être différent. Cela signifie choisir délibérément un ensemble d'activités différent pour offrir un mélange unique de valeur.** » Cette compétence permet aux entrepreneurs d'innover, de s'adapter et de prospérer dans leurs secteurs, assurant le succès et la résilience à long terme de l'entreprise.

Compétence technologique

La compétence technologique est essentielle pour les entrepreneurs modernes, leur permettant de tirer parti des outils et des plateformes numériques pour améliorer leurs opérations commerciales. Les entrepreneurs soulignent l'importance de la culture numérique dans le marketing, l'engagement des clients et l'efficacité opérationnelle pour les entrepreneurs sous-représentés. La maîtrise de la technologie aide à surmonter les limites des ressources et à accéder à des marchés plus larges. Comme le notent Brynjolfsson et McAfee (2014), « **La clé pour gagner la course n'est pas de rivaliser avec des machines, mais de rivaliser avec des machines** ». Cette compétence garantit que les entrepreneurs restent compétitifs et innovants dans une économie de plus en plus numérique.

[6] Porter, Michael E. Competitive Advantage : Creating and Sustaining Superior Performance. New York : Free Press, 1985

[7] Brynjolfsson, Erik et Andrew McAfee. The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies. New York : W. W. Norton & Company, 2014. .

4

Systemes de soutien à l'entrepreneuriat



Systemes de soutien à l'entrepreneuriat



Importance des services de mentorat et de conseil

Le mentorat et les services de conseil sont essentiels à la croissance et à la réussite des entrepreneurs sous-représentés. Au cours des entretiens, les entrepreneurs mentionnent comment les mentors fournissent des conseils essentiels, des informations sur l'industrie et un soutien émotionnel, aidant les entrepreneurs à relever les défis et à **saisir les opportunités**. Les services de conseil offrent des conseils d'experts sur la planification stratégique, la gestion financière et le positionnement sur le marché. Ces ressources aident à combler les lacunes en matière de connaissances, à renforcer la confiance et à élargir les réseaux professionnels. Un mentorat et un soutien consultatif efficaces favorisent la résilience et l'innovation, permettant aux entrepreneurs de prendre des décisions éclairées et d'atteindre la durabilité à long terme dans leurs entreprises.

Rôle des incubateurs et des accélérateurs

Les incubateurs et les accélérateurs jouent un rôle crucial dans le développement et la réussite des entrepreneurs sous-représentés. Ces programmes, tels que SINGA en France, fournissent des ressources essentielles, notamment du mentorat, des opportunités de réseautage et l'accès au financement. Les entrepreneurs mentionnent comment un tel soutien les aide à surmonter les obstacles initiaux, à **affiner leurs modèles d'entreprise** et à **développer leurs entreprises**. Les incubateurs et les accélérateurs offrent des formations et des ateliers sur mesure, favorisant l'innovation et la résilience. En mettant en relation des entrepreneurs avec des experts de l'industrie et des investisseurs potentiels, ces programmes améliorent considérablement les chances de réussite commerciale et contribuent à un écosystème entrepreneurial plus inclusif et plus dynamique.



5

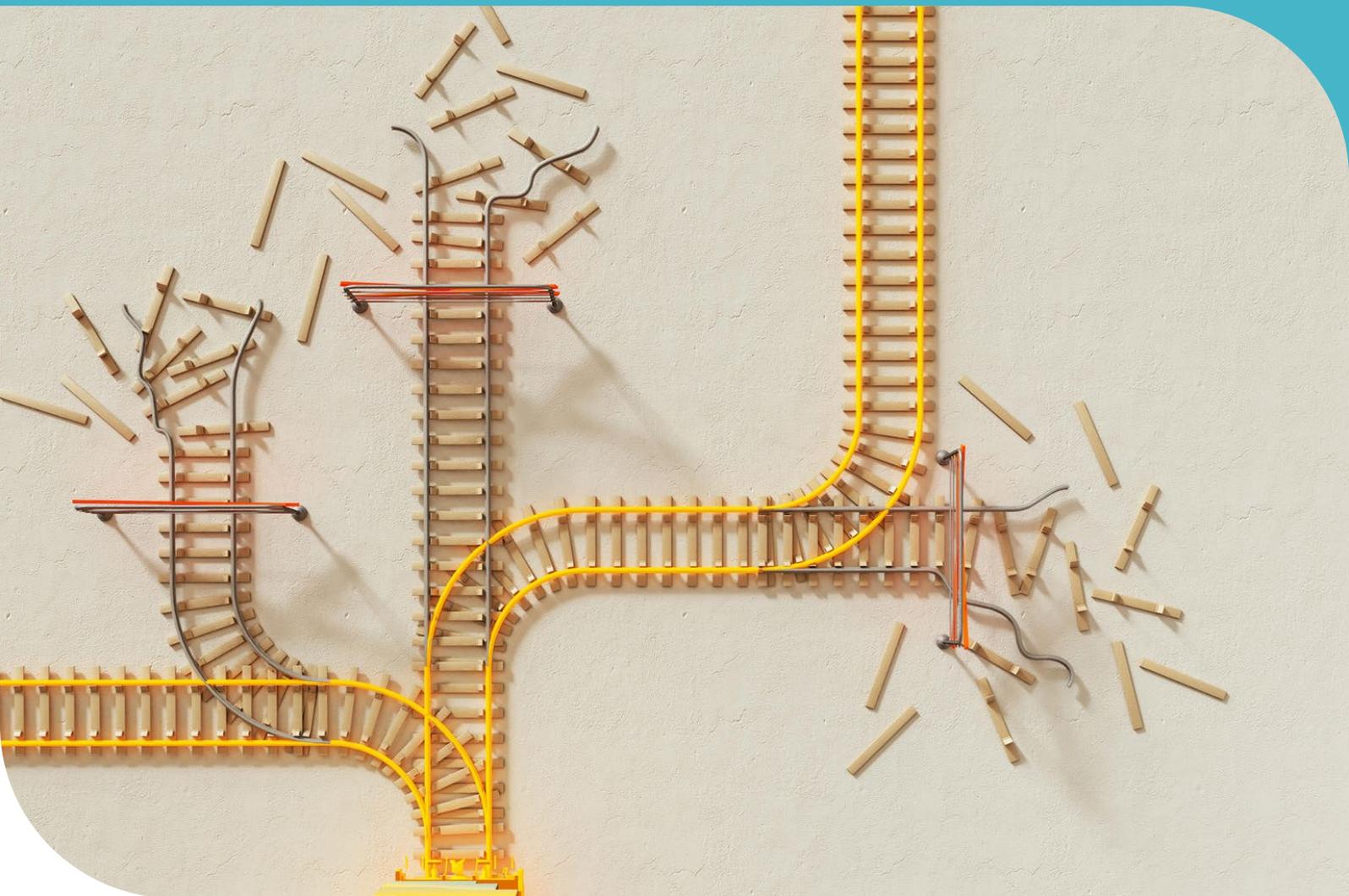
Surmonter les obstacles et les préjugés systémiques



Obstacles et préjugés

Surmonter les obstacles et les préjugés systémiques est crucial pour la réussite des entrepreneurs sous-représentés. La recherche révèle que ces entrepreneurs font face à des défis importants, y compris un accès limité au financement, aux réseaux et aux opportunités de marché en raison de préjugés bien ancrés.

S'attaquer à ces obstacles favorise un système entrepreneurial plus inclusif, permettant à divers talents de prospérer. En mettant en œuvre des politiques équitables, en fournissant un soutien ciblé et en **sensibilisant aux inégalités systémiques**, il est possible de créer des conditions de concurrence équitables. Cela profite non seulement aux entrepreneurs individuels, mais stimule également l'innovation, la croissance économique et l'équité sociale, enrichissant le paysage commercial plus large avec des perspectives et des solutions diverses.



6

Évaluation et développement des compétences



Évaluation et développement des compétences

Outils d'auto-évaluation

Les outils d'auto-évaluation sont essentiels pour que les entrepreneurs puissent identifier leurs forces, leurs faiblesses et les domaines à améliorer. La valeur de ces outils pour aider les entrepreneurs sous-représentés à développer une conscience de soi et **des idées stratégiques**. En utilisant des outils d'auto-évaluation, les entrepreneurs peuvent mieux comprendre leurs compétences, se fixer des objectifs réalistes et suivre leurs progrès.

Ce processus favorise l'apprentissage continu et la croissance personnelle, leur permettant de s'adapter aux demandes du marché et de surmonter les défis. Une auto-évaluation efficace contribue à une **prise de décision plus éclairée** et améliore la performance globale de l'entreprise, fournissant une base solide pour la réussite entrepreneuriale durable.

Il existe divers outils numériques qui peuvent être utilisés pour évaluer les traits et les compétences entrepreneuriales clés. Les avantages de ces outils sont qu'ils fournissent une analyse détaillée des forces et proposent différents domaines de développement spécifiques à l'entrepreneuriat. Par exemple, vous pouvez trouver en ligne un site Web appelé Profil d'état d'esprit d'entrepreneur qui, tout au long de différents processus de test, peut générer un rapport individuel basé sur les réponses. Apprentissage et développement

continus

L'apprentissage et le développement continus sont cruciaux pour la réussite durable des entrepreneurs sous-représentés. Dans les six pays, les entrepreneurs ont mentionné que la **formation continue** aide les entrepreneurs à s'adapter à l'évolution des conditions du marché, à innover et à rester **compétitifs**.

En s'engageant dans l'apprentissage tout au long de la vie, les entrepreneurs peuvent acquérir de nouvelles compétences, se tenir au courant des tendances du secteur et mettre en œuvre les meilleures pratiques. Cet engagement en faveur du développement personnel et professionnel favorise la résilience et la réflexion stratégique, permettant aux entrepreneurs de surmonter les défis et de saisir les opportunités. L'apprentissage continu améliore non seulement les capacités individuelles, mais contribue également au dynamisme global et à l'inclusivité de l'écosystème entrepreneurial.

Financement

Le financement est une pierre angulaire de la réussite entrepreneuriale, en particulier pour les groupes sous-représentés. L'accès au capital permet aux entrepreneurs d'investir dans des ressources essentielles, de développer leurs entreprises et de relever les défis financiers. L'Union européenne soutient diverses initiatives de financement visant à favoriser l'entrepreneuriat inclusif. Par exemple, le Fonds social européen (FSE) fournit une assistance financière aux projets favorisant l'inclusion sociale et les opportunités d'emploi. Une autre initiative, le Fonds européen d'investissement (FEI), offre un financement par le biais du capital-risque et de la microfinance pour soutenir les petites et moyennes entreprises (PME). Ces sources de financement **permettent aux entrepreneurs** de surmonter les obstacles, de stimuler l'innovation et de contribuer à la croissance économique. L'accès à diverses options de financement soutient non seulement les entreprises, mais favorise également un environnement économique dynamique et inclusif dans toute l'UE.

Lignes directrices, stratégies et outils

Les lignes directrices, les stratégies et les outils sont essentiels pour améliorer les compétences des entrepreneurs sous-représentés, leur permettant de s'adapter, d'innover et de prospérer dans diverses conditions de marché. Au niveau de l'UE, des cadres tels que le «Plan d'action Entrepreneuriat 2020» de la Commission européenne fournissent des orientations stratégiques qui favorisent une culture entrepreneuriale et soutiennent l' **accès au financement, à l'éducation et à la formation.**

Des outils tels que le réseau Enterprise Europe offrent des ressources et des services de conseil pour aider les entrepreneurs à naviguer dans le paysage réglementaire et à se développer sur de nouveaux marchés. En outre, des initiatives telles que l'initiative européenne Start-Up and Scale-Up fournissent un ensemble complet de stratégies, notamment des opportunités de réseautage, **des programmes de mentorat** et l'accès aux pôles d'innovation. Ces ressources permettent collectivement aux entrepreneurs de développer leur **résilience**, leur pensée stratégique et leur **sensibilité culturelle**, en veillant à ce qu'ils puissent surmonter les obstacles systémiques et contribuer à une économie dynamique et inclusive. Par exemple, le programme Erasmus pour jeunes entrepreneurs facilite les échanges transfrontaliers, permettant aux nouveaux entrepreneurs d'apprendre de leurs homologues expérimentés dans d'autres pays de l'UE, favorisant ainsi l'adaptabilité et le succès commercial à long terme.

Plaidoyer politique

Le plaidoyer politique est crucial pour créer un environnement favorable aux entrepreneurs sous-représentés, permettant un changement systémique et un accès équitable aux ressources. Au niveau de l'UE, les efforts de plaidoyer peuvent influencer les politiques qui réduisent les obstacles et **favorisent l'inclusion.** Par exemple, le Small Business Act (SBA) de l'UE comprend des principes qui préconisent une concurrence équitable et une réglementation simplifiée pour les PME. L'initiative Start-up and Scale-up de la Commission européenne ; aborde les défis politiques et soutient l'entrepreneuriat grâce à des cadres réglementaires améliorés. En outre, des programmes comme Horizon Europe fournissent des fonds pour la recherche et l'innovation, soutenant les politiques qui favorisent une croissance économique durable et l' **équité sociale.** Un plaidoyer politique efficace garantit que les besoins uniques des entrepreneurs sous-représentés sont reconnus et pris en compte, favorisant un écosystème entrepreneurial plus inclusif et plus dynamique.

7

Mise en œuvre du Cadre de compétence



Mise en œuvre du Cadre de compétence

Intégration dans les programmes de formation entrepreneuriale

L'intégration d'un cadre de compétences dans les programmes de formation entrepreneuriale est cruciale pour nourrir une nouvelle génération d'entrepreneurs sous-représentés. Cette intégration garantit que les compétences et connaissances essentielles identifiées dans le cadre sont systématiquement transmises par le biais d'une **éducation sur mesure**.

Les programmes doivent se concentrer sur l'innovation, la réflexion stratégique et la résilience, en s'alignant sur l'accent mis par le cadre sur la suppression des obstacles systémiques. En collaborant avec les établissements d'enseignement, les programmes de formation peuvent intégrer ces compétences dans leur programme, offrant des expériences pratiques et des opportunités de mentorat. Une telle intégration améliore non seulement les parcours entrepreneuriaux individuels, mais favorise également un environnement commercial plus inclusif, entraînant un changement sociétal et une croissance économique grâce à divers succès entrepreneuriaux.

Collaboration avec des établissements d'enseignement

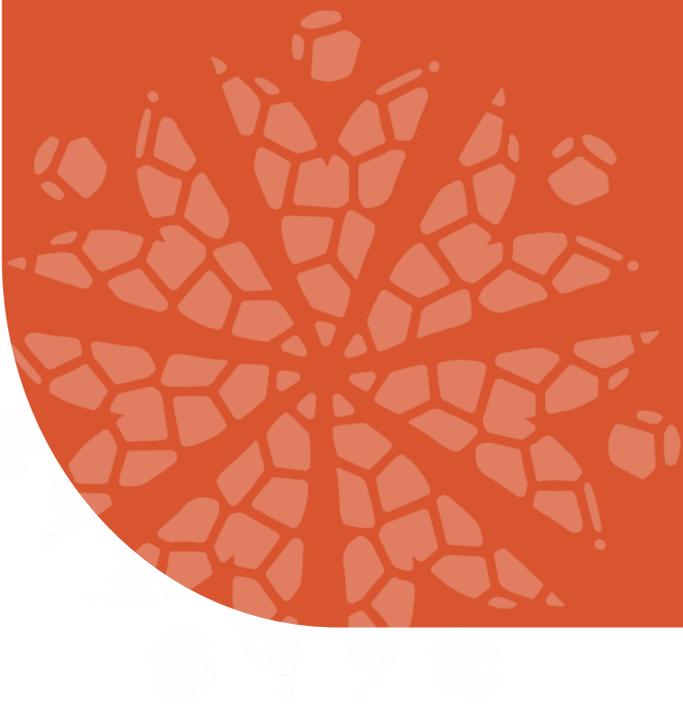
La collaboration avec les établissements d'enseignement joue un rôle clé dans la mise en œuvre efficace du cadre de compétences. En intégrant le cadre dans le milieu universitaire, ces institutions peuvent offrir des cours spécialisés axés sur les compétences entrepreneuriales clés telles que la **gestion des risques, la planification stratégique et la littératie financière**.

Ces partenariats permettent une transition transparente des connaissances théoriques à l'application pratique, où les étudiants peuvent s'engager dans des projets réels et des simulations commerciales. En outre, les établissements d'enseignement peuvent tirer parti de leurs capacités de recherche pour affiner et adapter en permanence le cadre, en veillant à ce qu'il reste pertinent pour l'évolution des conditions du marché. De telles collaborations améliorent également l'accès à un groupe diversifié de mentors et d'experts de l'industrie, enrichissant l'expérience d'apprentissage et offrant de précieuses opportunités de réseautage aux aspirants entrepreneurs. En fin de compte, ce partenariat favorise un système où l'innovation prospère et où les entrepreneurs sous-représentés disposent des outils et de la confiance nécessaires pour réussir.



8

Impact du cadre de compétences sur la réussite entrepreneuriale



Impact du cadre de compétences sur la réussite entrepreneuriale

Mesurer les résultats

La mesure des résultats est essentielle pour évaluer l'impact du cadre de compétences sur la réussite entrepreneuriale. Cela implique le suivi de mesures quantitatives telles que la croissance des revenus, **l'expansion du marché** et les financements levés, qui fournissent des preuves concrètes de la performance de l'entreprise. En outre, l'évaluation de l'amélioration des compétences entrepreneuriales est essentielle.

Par exemple, l'évaluation des progrès de la réflexion stratégique, des connaissances financières et des compétences en gestion des risques peut se faire par le biais d' **évaluations avant et après la formation**, d'enquêtes d'auto-évaluation et de performances dans des scénarios commerciaux simulés. Les mesures qualitatives, telles que les commentaires des entrepreneurs et les études de cas, fournissent également des informations précieuses sur l'efficacité du cadre pour surmonter les obstacles systémiques et encourager la résilience. Une analyse régulière de ces résultats permet une amélioration continue du cadre, en veillant à ce qu'il s'adapte à l'évolution des besoins des entrepreneurs sous-représentés.

Cette approche globale de la mesure des performances commerciales et du développement des compétences contribue à un environnement entrepreneurial plus inclusif et plus dynamique.

Perspectives d'avenir

Les perspectives d'avenir du Cadre de compétences sont prometteuses, avec plusieurs domaines d'intervention clés visant à renforcer son impact. L'une des principales perspectives est l'intégration continue du cadre dans les **programmes de formation entrepreneuriale**. Cela implique de créer un programme complet spécialement conçu pour les entrepreneurs sous-représentés qui incorporera une formation essentielle. Ce faisant, les futurs entrepreneurs seront mieux équipés pour surmonter les obstacles systémiques et réussir.

En outre, la mesure continue des résultats au moyen de mesures quantitatives et qualitatives garantira l'efficacité et l'adaptabilité du cadre à l'évolution des besoins. Cette approche aidera à suivre les progrès, à **affiner les stratégies** et à maintenir la pertinence du cadre.

De plus, la promotion de partenariats avec des incubateurs, des accélérateurs et des programmes de mentorat fournira un soutien et des ressources essentiels aux entrepreneurs sous-représentés, améliorant ainsi leurs chances de succès. Ces futures initiatives contribueront collectivement à un écosystème entrepreneurial plus inclusif et plus dynamique, favorisant la croissance économique et l'équité sociale.



9

Conclusions



Conclusion

Résumé des principaux points

Le cadre de compétences vise à autonomiser les entrepreneurs sous-représentés dans six pays en favorisant les compétences et les connaissances essentielles à la réussite. Il comble les lacunes en matière de soutien, en mettant l'accent sur l'innovation, la pensée stratégique, la résilience, l'éducation sur mesure, le mentorat et la littératie financière. Le cadre est basé sur des recherches et des entretiens approfondis, capturant des expériences et des stratégies pour des entreprises prospères. Les compétences de base comprennent l'innovation, la gestion des risques, la planification stratégique, la résilience, le leadership, la communication, le réseautage, la littératie financière, le marketing, les opérations, les connaissances sectorielles et les compétences technologiques.

La mise en œuvre du cadre implique l'intégration dans les programmes de formation, la collaboration avec les établissements d'enseignement et l'apprentissage continu, favorisant un environnement entrepreneurial plus inclusif et plus dynamique.

Recommandations pour la recherche et la mise en œuvre futures

Sur la base des entretiens dans les six pays, les recommandations suivantes pour la recherche future peuvent fournir des informations plus approfondies et plus de soutien aux entrepreneurs sous-représentés, améliorant l'efficacité du cadre de compétences et favorisant un système entrepreneurial plus inclusif.

Études longitudinales: Mener des études longitudinales pour suivre l'impact à long terme du cadre de compétence sur la réussite entrepreneuriale parmi les groupes sous-représentés. Cela peut fournir des informations sur les avantages durables et les domaines à améliorer au fil du temps.

Analyse sectorielle: Enquêter sur l'application du cadre de compétence dans des industries spécifiques pour identifier les compétences sectorielles et les besoins de soutien. Cela peut aider à adapter le cadre à divers secteurs d'activité plus efficacement.

Outils et plateformes numériques: développer et évaluer des outils et des plateformes numériques pour l'auto-évaluation et l'apprentissage continu adaptés aux entrepreneurs sous-représentés. Ces outils peuvent fournir des ressources accessibles et des plans de développement personnalisés.

Modèles de mentorat: explorez différents modèles de mentorat et de services de conseil pour déterminer les approches les plus efficaces. La recherche peut se concentrer sur la structure, la fréquence et le contenu des interactions de mentorat qui donnent les meilleurs résultats.



Conclusion

Impact des incubateurs et des accélérateurs: Évaluer le rôle et l'efficacité des incubateurs et des accélérateurs dans le soutien aux entrepreneurs sous-représentés. Cela peut inclure les types de ressources et de formation les plus bénéfiques et la manière dont ces programmes peuvent être améliorés.

Interventions politiques: enquêter sur l'impact des interventions politiques visant à réduire les obstacles et les préjugés systémiques. Cette recherche peut éclairer l'élaboration de politiques qui soutiennent mieux les entrepreneurs sous-représentés.

Stratégies de réseautage: examinez les stratégies de réseautage efficaces que les entrepreneurs sous-représentés utilisent pour établir des relations et accéder aux ressources. L'identification des meilleures pratiques peut améliorer les programmes de soutien et les opportunités de réseautage.



10 Références



Bibliographie

1. Scott Shane , ,, Opportunities and Entrepreneurship » , disponible sur https://www.academia.edu/33995813/Opportunities_and_Entrepreneurship
2. David B. Audretsch, Max Keilback , ,, Does Entrepreneurship Capital Matter ? » (2004), disponible sur <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6520.2004.00055.x>
3. Funfeong Chan , ,, The Role of Entrepreneurship in Economic Inequality » (2021), disponible sur <https://www.atlantispress.com/article/125957309.pdf>
4. [4] ,, Social Inclusion through Entrepreneurship » , article disponible sur <https://ied.eu/blog/social-inclusion-through-entrepreneurship/>
5. [5] Charles H. Matthews, Ralph Brueggemann , ,, Innovation and Entrepreneurship » (2015), disponible sur <https://api.taylorfrancis.com/content/books/mono/download?identifierName=doi&identifierValue=10.4324/9781315813622&type=googlepdf>
6. Porter, Michael E. Competitive Advantage : Creating and Sustaining Superior Performance. New York: Free Press, 1985.
7. Brynjolfsson, Erik et Andrew McAfee. The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies. New York : W. W. Norton & Company, 2014.
8. Programmes Singa disponibles sur <https://singafrance.com/en/our-programs/>
9. Profil d'état d'esprit d'entrepreneur disponible sur <https://www.emindsetprofile.com/about/#scales>
10. Cadre ENTERCOMP disponible sur https://commission.europa.eu/about-european-commission/organisational-structure/people-first-modernising-european-commission/people-first-diversity-and-inclusion_en



Bibliographie

11. « Plan d'action Entrepreneuriat 2020 » de la Commission européenne ; disponible sur https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/action-plan_en
 12. Réseau Enterprise Europe disponible sur <https://een.ec.europa.eu/>
 13. Initiative européenne de démarrage et d'expansion disponible sur https://ec.europa.eu/growth/smes/support/start-ups_en
 14. Fonds social européen (FSE) disponible sur <https://ec.europa.eu/esf/home.jsp>
 15. Fonds européen d'investissement (FEI) disponible sur <https://www.eif.org/>
 16. Erasmus pour jeunes entrepreneurs disponible sur <https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/>
 17. Small Business Act (SBA) disponible sur https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-strategy/small-business-act_en
 18. Initiative européenne de démarrage et d'expansion disponible sur https://ec.europa.eu/growth/smes/support/start-ups_en
- Horizon Europe disponible sur <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home>

