

Femmes & Ecommerce

Le e-commerce : un secteur rêvé pour les femmes ?

LA SITUATION EN FRANCE

- 80% des françaises sont actives
- La plupart travaillent à plein temps
- Tous secteurs confondus 28% des entrepreneurs sont des femmes
- « seulement » 12% de femmes à la tête des grandes entreprises



The image shows a screenshot of a Twitter profile for the user 'nk_m'. The profile picture is a woman with blonde hair. The bio reads: 'Secrétaire d'Etat chargée de la Prospective et du Développement de l'économie numérique'. The profile has 59 following and 3,747 followers. The tweet text is: 'bon déjeuner sur le lancement de la radio numérique mais pourquoi les patrons de radio sont ils tous des hommes?'. The interface includes a 'Following' button and a 'Device updates OFF' indicator.

Statistique	Valeur
following_profile	59
followers_profile	3,747
Updates	126

E-COMMERCE : UN SECTEUR QUI SE FÉMINISE ?

- 40% de femmes chez les cyber-commerçants*
- 25% dans la tranche d'âge 25-34 ans
- 44% ayant au moins bac +3 (35% des hommes) *
- Elles seraient plus « pure player » *
- Leur boutique a moins de 3 ans (72%)

POURQUOI LE COMMERCE EN LIGNE ?

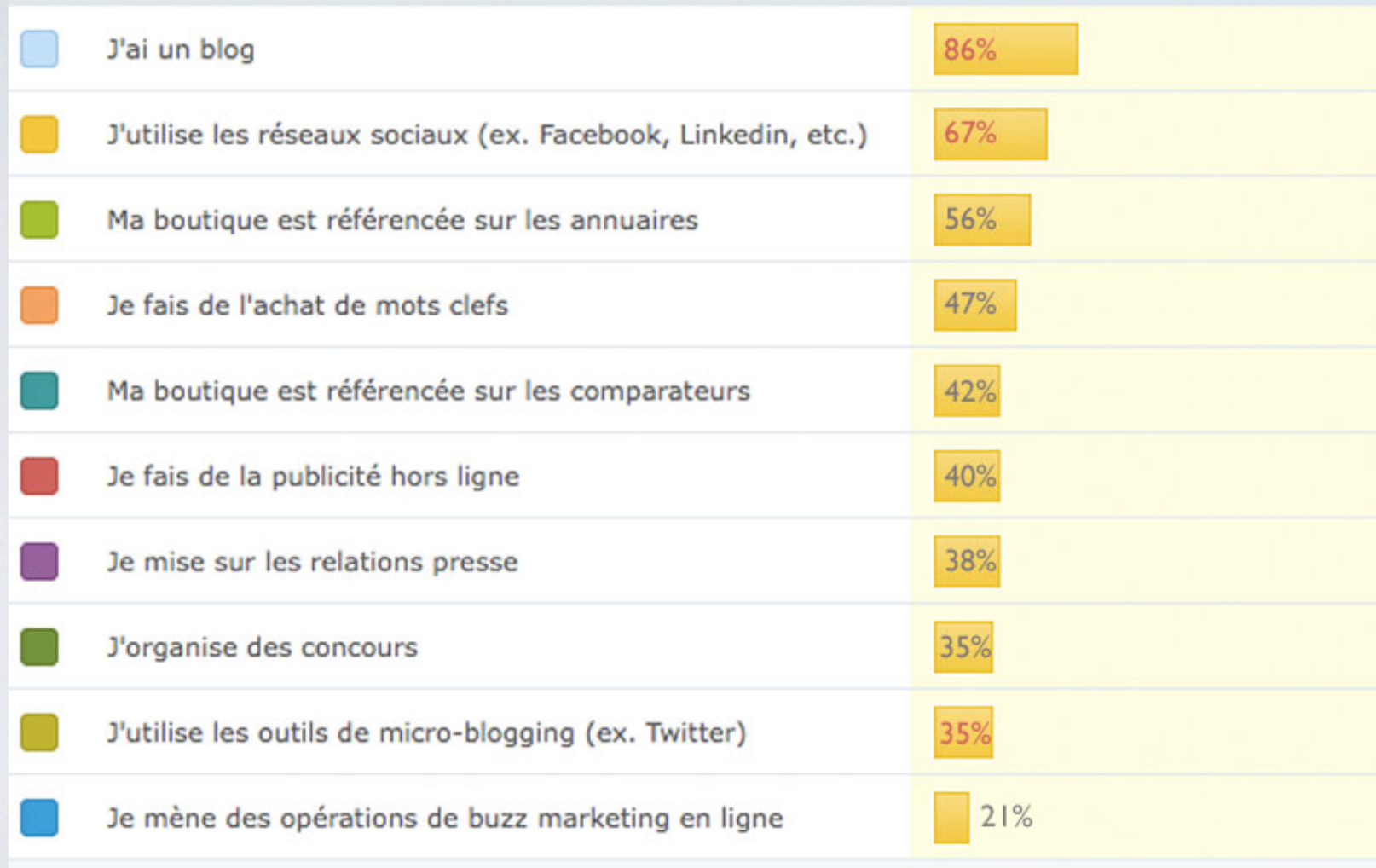


Source : Bagatelles – Juin 2009 – questionnaire envoyé à 93 e-commerçantes

A L'ORIGINE DE L'IDÉE...

- Un besoin : elles ne trouvaient pas un produit ou un service qu'elles cherchaient (47%)
- 12,7 % cherchaient un canal de distribution pour un produit qu'elles fabriquaient déjà auparavant
- 8% avaient une activité similaire hors ligne
- Une minorité s'est inspirée d'un site français ou étranger

ELLES SONT TRÈS ACTIVES SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX...



TEMPS COMPLET OU TEMPS PARTIEL ?



- La plupart travaillent selon des horaires « classiques » des chefs d'entreprise : on frôle ou dépasse les 50h/semaine
- Environ 28% sont à temps partiel : horaires aménagés et temps de travail éclaté dans la semaine ou véritable temps partiel ?

LE PETIT TRUC EN PLUS ?

- Elles ont saisi toute la force du réseau : que ce soit les réseaux à vocation grand public ou les réseaux dédiés (ex. les mompreneurs, cyber-elles, les réseaux départementaux ou régionaux...)
- Elles se sentent proches de leur cible (à 83%) : cela leur permet-il de développer plus de proximité avec leurs clients ?
- Elles ont une approche plus pragmatique (frein ou sécurité ?)

Merci de votre participation à l'atelier !

Mathilde le Rouzic
Fondatrice de Bagatelles

www.bagatelles.fr

Twitter : @bagatelles