



Baromètre Femtech 2023

Le marché des innovations qui visent à
améliorer la santé des femmes

The Positive Way

WAVESTONE

FEMTECH
france

Notre méthodologie



CRÉATION DU PREMIER BAROMÈTRE DE LA FEMTECH SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS

Collaboration Femtech France & Wavestone

Le lancement du baromètre sur le marché de la Femtech en France est né d'une collaboration entre l'association Femtech France et le cabinet Wavestone. Chacun a mis à profit son expertise pour recueillir les données et les agréger dans le document que vous avez entre les mains.

Recherche des données

Pour déceler les start-up les plus pertinentes, Femtech France et Wavestone se sont appuyés sur leurs réseaux en prenant contact avec un maximum de start-up Femtech françaises, et en interrogeant des membres de l'écosystème : incubateurs, institutionnels, mutuelles, laboratoires pharmaceutiques, etc.

Collecte des données

1. Recensement des principales entreprises de la Femtech en France
2. Envoi d'un questionnaire quantitatif : 71 start-up répondantes
3. Entretiens qualitatifs : sélection d'une vingtaine de personnes pour un échange téléphonique.

Limites de ce baromètre

Femtech France a référencé 115 start-up Femtech françaises ; or "seules" 71 start-up ont répondu au questionnaire. Les données présentées dans ce baromètre donnent une idée du marché de la Femtech en France mais ne sont donc pas représentatives de la totalité des start-up Femtech françaises.

En bref



01 CHAPITRE 1

Le marché de la Femtech dans le monde

- Une révolution pour la santé des femmes
- Diversité du marché
- Un marché en plein essor
- Levées de fonds dans le monde

02 CHAPITRE 2

Le marché de la Femtech en France

- État des lieux de la Femtech en France
- Catégories et modèles économiques
- Le volume du marché en CA
- Des produits et services variés
- Profils des équipes fondatrices
- Des collaborations diversifiées
- Un marché internationalisé

03 CHAPITRE 3

Financements en France

- Sources de financement
- Exemples de levées de fonds

04 CHAPITRE 4

Tendances et défis français

- Les tendances à venir
- Les grands défis



01

Le marché de la Femtech dans le monde



Une révolution pour la santé des femmes

Créé par l'entrepreneure danoise Ida Tin (Clue) en 2016, le terme Femtech, contraction de « female » et « technology », désigne l'ensemble des technologies, produits et services innovants dédiés à la santé des femmes : objets connectés, applications mobiles, logiciels de santé, plateformes éducatives, etc. Leurs utilisations sont transverses et répondent à des problématiques très concrètes.

RÉDUCTION DU GENDER HEALTH GAP

Historiquement, on note des insuffisances et des disparités dans les soins de santé en ce qui concerne les besoins et expériences des femmes. La Femtech contribue à combler ces inégalités en proposant des solutions spécialisées qui répondent aux problèmes de santé propres aux femmes.

FEMTECH ET MALADIES NON-GENRÉES

À l'origine, la Femtech s'intéressait exclusivement aux pathologies gynécologiques et moments de vie des femmes, mais le secteur s'est petit à petit élargi pour inclure également les maladies non genrées où une prévalence chez les femmes est observée. On peut par exemple citer le cas des maladies cardiovasculaires (qui sont la première cause de mortalité chez les femmes), d'Alzheimer ou encore des migraines.



Diversité du marché

La Femtech fait référence aux innovations qui améliorent la santé des femmes tout au long de leur vie, les produits et services développés peuvent donc s'adresser à des pathologies très variées comme présentées ci-dessous. Ces solutions peuvent également intervenir à différents moments de la vie d'une femme et servir au diagnostic, au traitement et/ou à la gestion des symptômes.

Allaitement

Avortement

Bien-être sexuel

Cardiovasculaire

Contraception

Fertilité

Maternité

Ménopause

Pathologies
chroniques

Règles

Santé de l'utérus

Santé globale

Santé hormonale

Santé mammaire

Santé mentale

Santé pelvienne

Santé ovarienne

Santé reproductive

Santé urinaire

Santé vaginale



Un marché en plein essor



UN MARCHÉ QUI DÉPASSE CHAQUE ANNÉE LES PRÉVISIONS



51
milliards \$

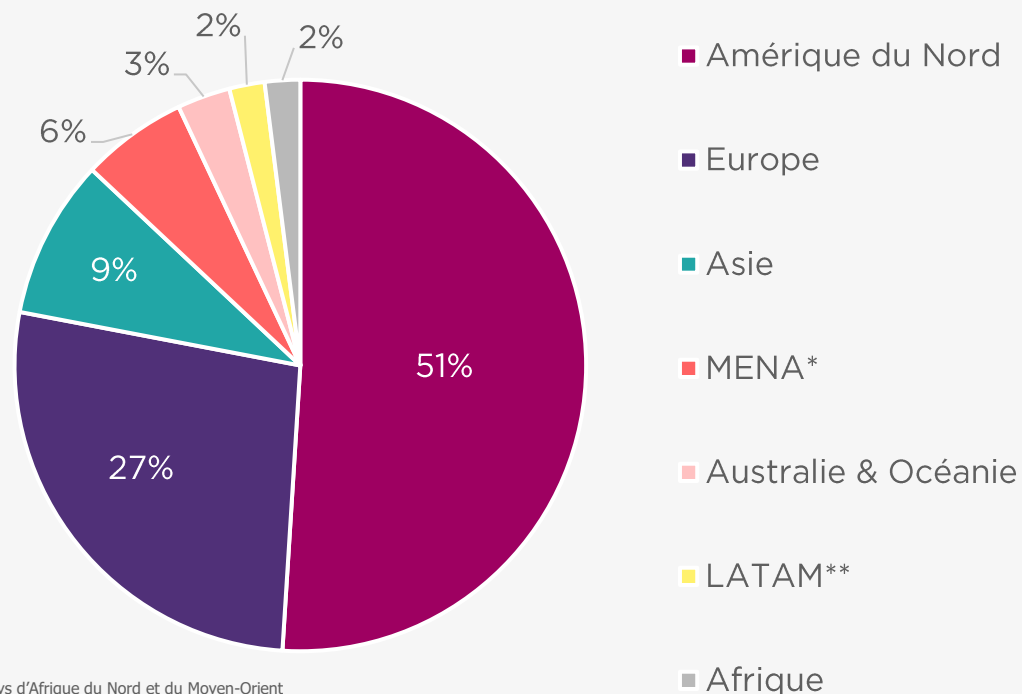
Poids du marché global de la
Femtech en 2021*



103 milliards \$

Estimation du poids du marché global à
horizon 2030*

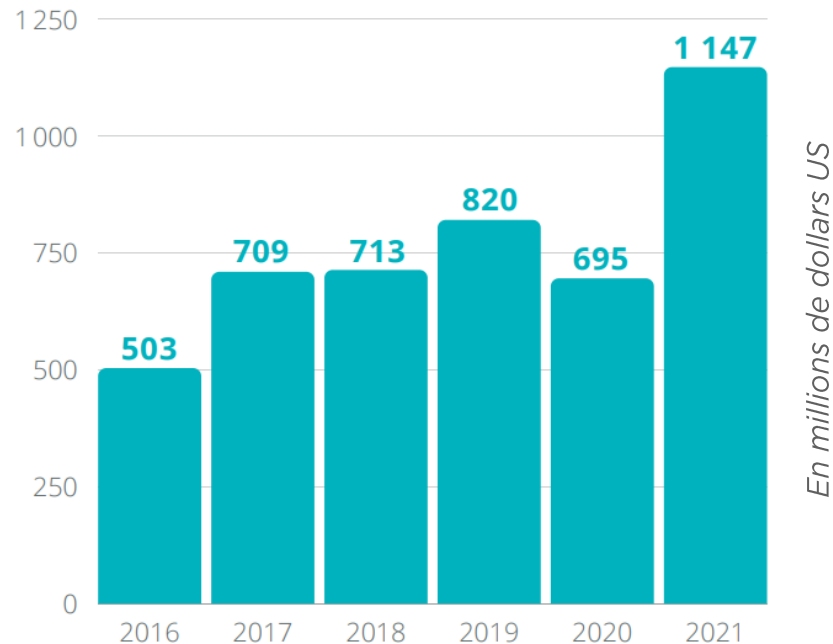
Taux de répartition des entreprises Femtech dans le monde en 2022, par région selon Statista



*Pays d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient
** Pays d'Amérique Latine

Levées de fonds dans le monde

2021 a été une année porteuse pour la Femtech. Pour la première fois, les levées de fonds dans le secteur ont dépassé le million de dollars. Une évolution prometteuse pour les pionniers du secteur et les nouveaux entrants.



Traitement IndexPresse. Source : PitchBook et presse professionnelle

MAVEN CLINIC (USA)

110 millions USD – Août 2021

Services de téléconsultation centrés sur la santé des femmes et la maternité

TIA (USA)

100 millions USD – Septembre 2021

Soins de santé spécialisés dans la santé mentale, le bien-être et les soins gynécologiques

ELVIE (UK)

82 millions d'euros – Septembre 2021

Objets connectés pour la santé des femmes (tire-lait, sonde de rééducation du périnée connectée, etc.)

CARROT FERTILITY (USA)

75 millions USD – Août 2021

Plateforme et solutions dédiées à la fertilité et à la grossesse

FLO HEALTH (UK)

50 millions USD – 2021

Application mobile pour les femmes à chaque étape de leur vie reproductive



Le marché de la Femtech en France

02



État des lieux de la Femtech en France



Cartographie des startups FemTech en France

FEMTECH
france



État des lieux de la Femtech en France



115

Start-up Femtech
en France

L'association Femtech France qui vise à accélérer les innovations en santé des femmes en France avait publié une première cartographie des start-up Femtech françaises en novembre dernier référencant 80 acteurs. Ce marché est en pleine croissance puisque 7 mois plus tard ce sont 115 start-up qui sont représentées dans cette cartographie.

Les catégories les plus représentées restent les mêmes : la **santé reproductive** (règles, fertilité, etc.), la **santé globale** (espaces de santé, services de téléconsultation, etc.) et la **maternité** (plateformes éducatives, compléments alimentaires, etc.).

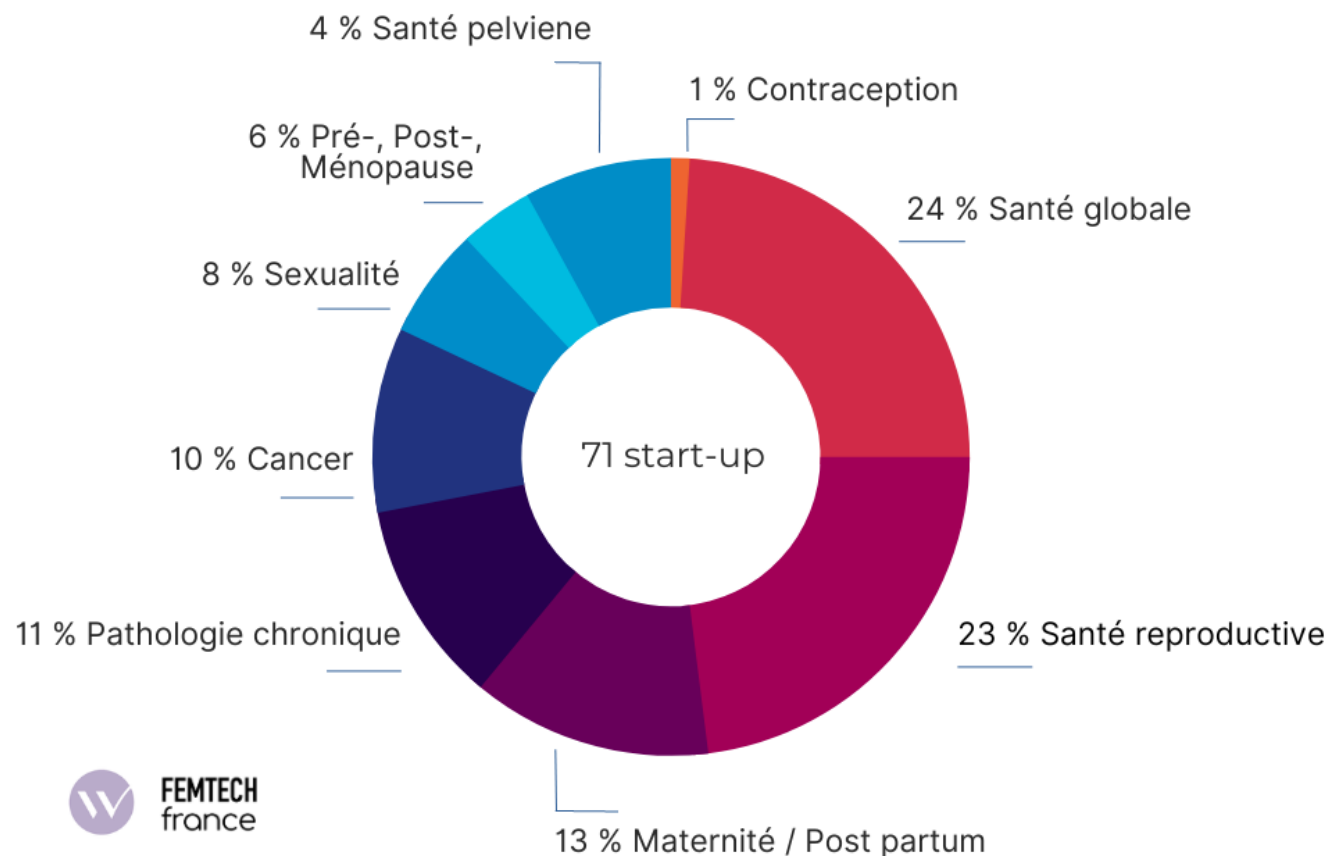
Dans les pathologies chroniques, on retrouve surtout des solutions à destination de patientes souffrant d'endométriose (1 femme sur 10) et du syndrome des ovaires polykystique (1 femme sur 7).

Les start-up sont classées en **santé** (implants, objets connectés, logiciels santé, etc.) ou **bien-être** (compléments alimentaires, soins, médecine douce, etc.) et proposent souvent des services complémentaires.

Catégories et modèles économiques



Segmentation des start-up Femtech françaises



Les start-up Femtech avec un modèle économique B2C (23 %) se tournent de plus en plus vers le B2B2C (26 %). Elles vendent ainsi leurs services à l'employeur qui va les mettre à disposition de ses salariées. Cela rentre souvent dans le cadre de sa stratégie RSE/QVT pour attirer et fidéliser les femmes dans l'entreprise.

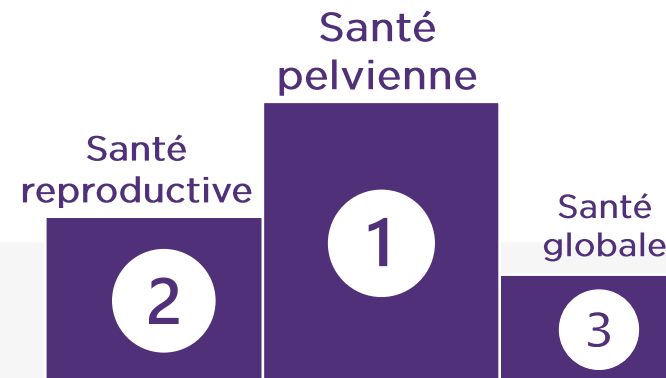
On note également que 68 % des start-up visent un remboursement par la sécurité sociale ce qui diminuerait les inégalités et augmenterait l'accessibilité de ces produits à toutes les femmes, quel que soit leur niveau de revenu.

Le volume du marché en CA



30,6
millions
d'euros

Chiffre d'affaires cumulé en 2022*



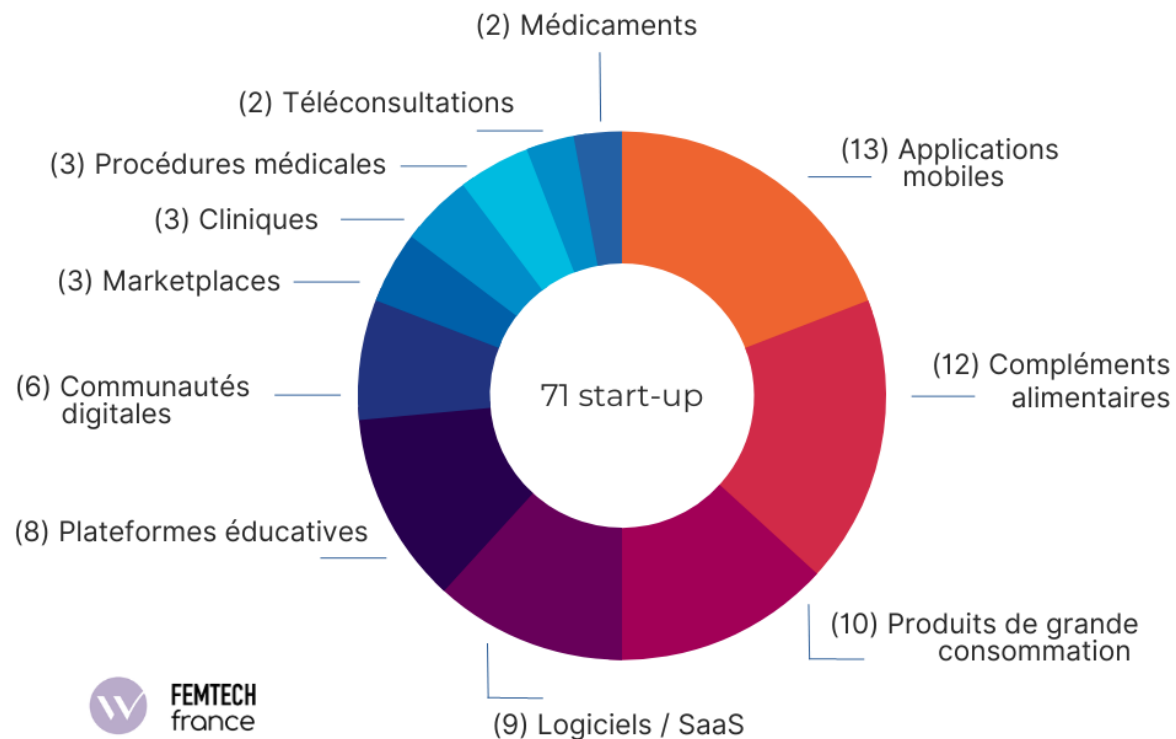
Top 3 des catégories en termes de chiffre d'affaires cumulé en 2022 *

“Selon moi, il y a une réelle incompréhension du marché. Il est perçu comme un marché de niche, il y a un besoin d'éducation de ce qu'englobe réellement le marché de la santé féminine. En effet, les investisseurs souhaiteraient qu'on leur propose un produit Femtech unique innovant qui révolutionnerait toute la santé féminine d'un seul coup — alors qu'il y a des dizaines de pathologies différentes. Ce n'est ni réaliste, ni souhaitable”

Paola Craveiro, CEO & Fondatrice de Vulvae

Des produits et services variés

Répartition des start-up Femtech françaises par type de produits & services



SOLENCE

Application mobile

Solution médicale numérique pour accompagner les femmes souffrant du syndrome des ovaires polykystiques (SOPK) dans la gestion de leurs symptômes et du parcours de soin.



GYNEIKA

Compléments alimentaires

Micronutrition pour la santé des femmes et les déséquilibres hormonaux. Gyneika a commencé par s'attaquer à l'endométriose et a développé une gamme de produits.



LUNEALE

Produits de grande consommation

Soins innovants, naturels et éthiques pour les règles. Parmi les produits phares de Luneale : une cup nouvelle génération, sans tige et ergonomique.

Profils des équipes fondatrices



57 %

des start-up ont un **profil médical**
dans l'équipe fondatrice

« Avoir un médecin ou professionnel de santé parmi les fondateurs de la start-up ou au sein du comité de direction est un **atout majeur**. Ceci va permettre d'avoir directement un avis médical sur le produit/solution et va **donner plus de crédibilité du point de vue du public** »

Thomas Zuber, Co-fondateur d'Emagina



96 %

des start-up ont été **(co)**
fondées par des femmes

« Presque la totalité des start-up de la Femtech sont créées ou cocrées par des femmes. En perspective, 76% des start-ups françaises sont fondées par des hommes. Le pouvoir et l'impact de ces entrepreneuses façonne l'avenir de la Femtech et révolutionne la santé et le bien-être des femmes »

Pauline Fognini, RSE Manager Wavestone

Des collaborations diversifiées



24 %
Hôpitaux

Ex : L'implant mammaire développé par **Lattice Medical** est né au **CHU de Lille** par la rencontre des quatre cofondateurs.



15 %
Laboratoires de recherche

Ex : **Matricis AI** collabore avec l'**INRIA** pour sa technologie et pour le développement clinique de son outil d'aide au diagnostic de l'endométriose.



13 %
Universités

Ex : L'étude entre **Vulvae** et l'**université de Padoue (Italie)** sur l'impact et l'évolution des douleurs vulvaires chroniques dans le temps.



7 %
Mutuelles

Ex : **Lyv** a pu faire tester sa plateforme éducative à 1 000 adhérentes de la **MGEN** souffrant d'endométriose.

« En comparant la cohorte de femmes qui ont bénéficié du programme avec celle des femmes qui ne l'ont pas suivi, **50 % déclarent que le programme réduit leur douleur**. C'est très encourageant de voir de tels résultats, et nous sommes **fiers de contribuer au développement d'une innovation au service de la santé des femmes**, pour mieux leur en faire bénéficier »

Patrick Brunet, Responsable Stratégie et innovation chez MGEN

« **On est convaincus que ce n'est pas tout seul qu'on va pouvoir apporter des solutions tangibles sur des pathologies particulières**. On est très conscients que ce n'est pas juste un médicament qui va changer la donne mais des solutions qui vont changer des comportements / modes de vie »

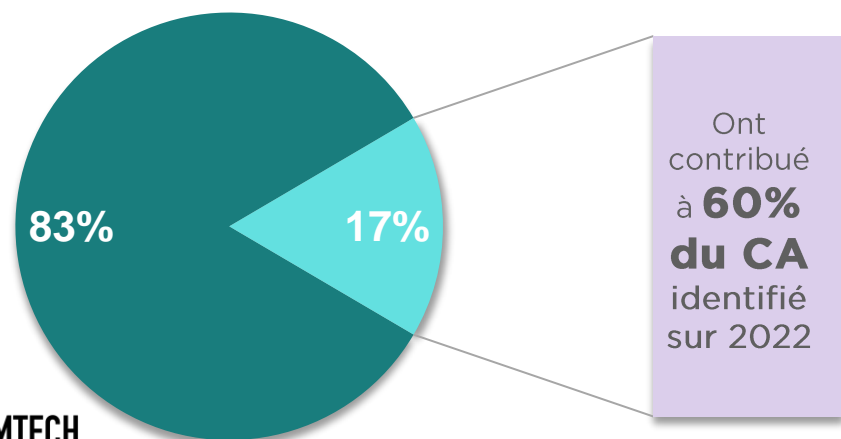
Thibault Crosnier Leconte, Président, Organon France

Un marché internationalisé

73% des start-up françaises de la Femtech proposent leur services/produits en **France et à l'international** (UK, Espagne, USA, Brésil, etc.)

Marché principal adressé par les start-up

■ France ■ Hors la France



Les avantages en quelques mots

« Les avantages majeurs du marché anglais comparé au marché français sont *sa taille plus importante*, le fait que *les patientes financent en vaste majorité leur traitement* ainsi que la plus grande simplicité à *nouer des partenariats avec des cliniques privées* (vs des hôpitaux publics). »

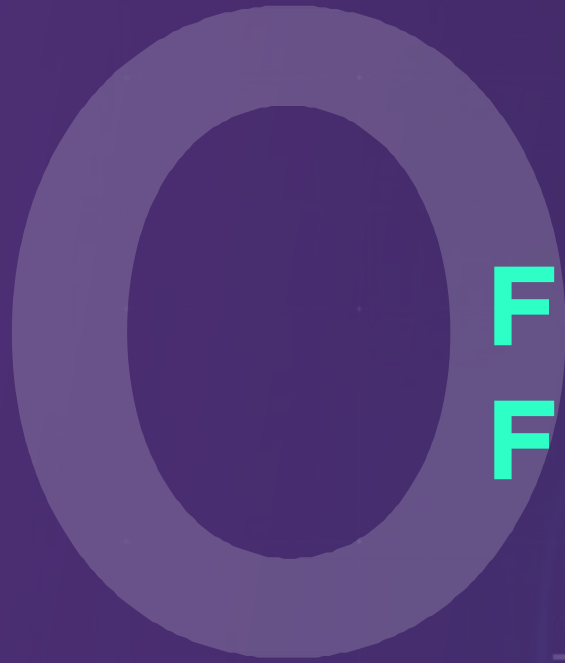
Caroline Noublanche, CEO et co-fondatrice d'Apricity

« *Le plus gros pays reste les Etats Unis*, c'est le pays le plus attractif en *volume* (120 000 opérations par an) et également en *valeur*, le système de santé américain via l'assureur/payeur assure un *meilleur financement des dispositifs médicaux*. »

Julien Payen, CEO et co-fondateur de Lattice medical



Financements en France

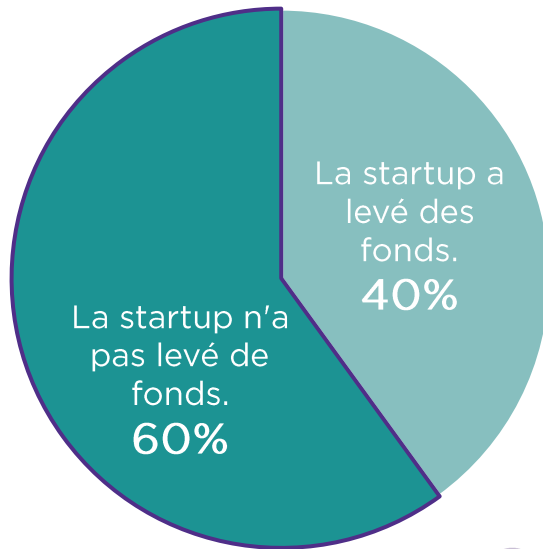


Les sources de financement



40 % DES START-UP ONT FAIT UNE LEVÉE DE FONDS

Les levées de fonds des start-up françaises



La médiane des fonds levés par les start-up de la Femtech

Source : étude quantitative Wavestone x Femtech France, 2022 – sur une base de 29 start-up

Parmi les start-up qui n'ont pas levé de fonds, on retrouve comme sources de financements : l'auto-financement, les bourses, les subventions, les prêts etc.

Exemples de levées de fonds



MONTANT TOTAL LEVÉ PAR CES START-UP

23
millions
€



Start-up spécialisée dans la conception de solutions innovantes pour aider les couples à concevoir. Elle propose une clinique virtuelle pour les parcours de fertilité.

15
millions
€



Start-up spécialisée dans le diagnostic prénatal. Elle propose des tests non-invasifs pour détecter les anomalies chromosomiques chez le fœtus.

15
millions
€

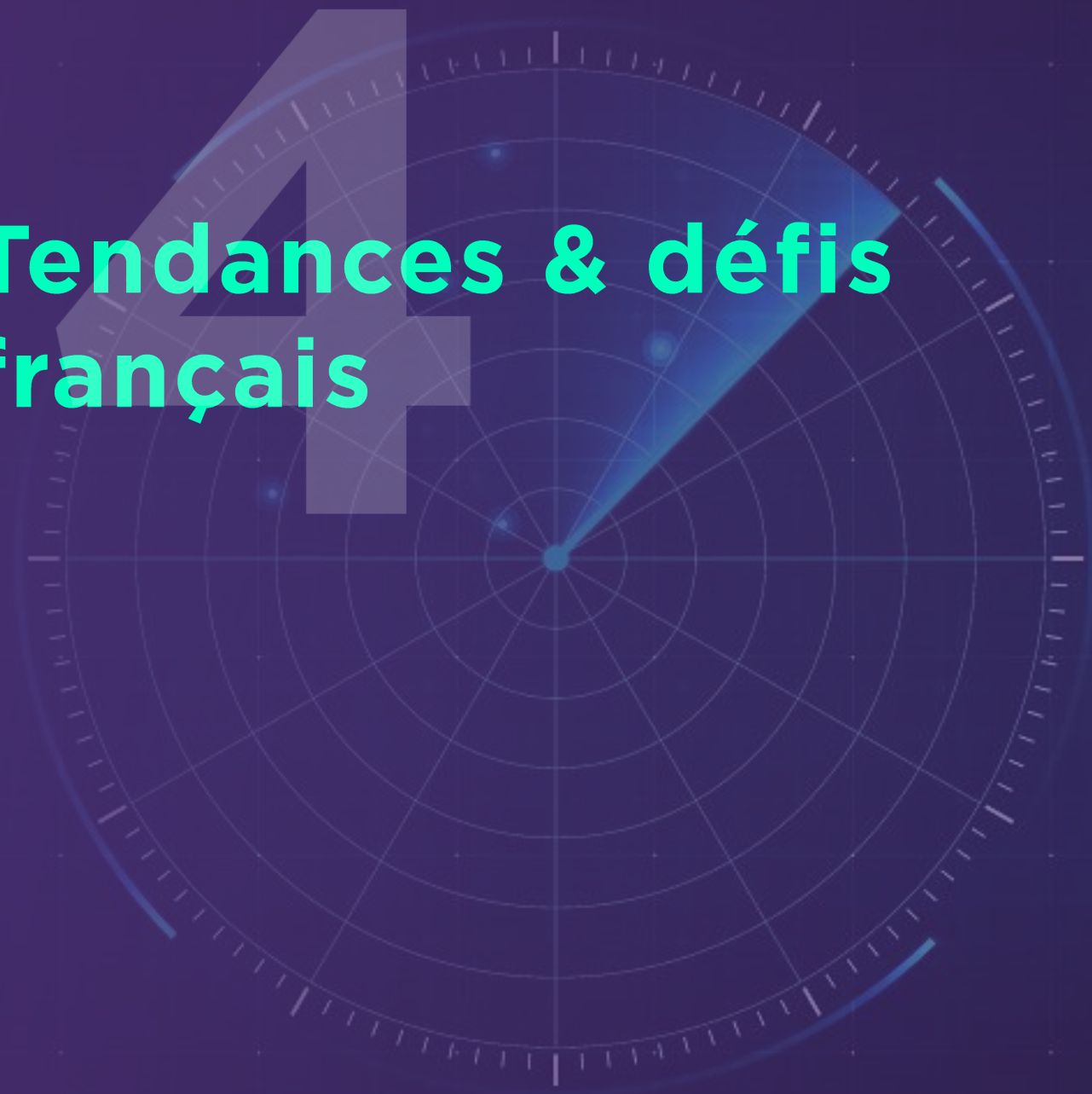


Start-up spécialisée dans la conception et dans la fabrication de dispositifs médicaux innovants pour la chirurgie reconstructrice.



0

Tendances & défis français



LES TENDANCES



DE NOUVEAUX SECTEURS

Parmi les tendances, on constate l'émergence de nouveaux secteurs comme :

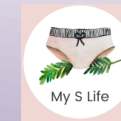
- la santé post-reproduction (ménopause, cardiovasculaire, ostéoporose)
- le post-partum
- la santé globale (parcours de soins, prévention)
- ou encore les autotests (hormonaux, HPV).



SANTÉ DES FEMMES AU TRAVAIL

On constate également l'apparition d'offres spécifiques en entreprise qui marquent une meilleure prise en compte de la santé des femmes en milieu professionnel. Que ce soit sur la maternité, les pathologies chroniques (comme l'endométriose) ou des moments de vie (comme la ménopause), l'employeur peut proposer à ses salariées des avantages en souscrivant à des innovations Femtech.

MY S LIFE



Formation et application mobile

My S Life s'adresse également aux entreprises pour qu'elles fassent de la santé des femmes un levier d'égalité professionnelle à travers sa plateforme digitale dédiée à la santé intime des femmes.

FAVA



Produit et formation

Fava réalise des formations pour sensibiliser les salariés sur les règles et l'intimité des femmes, la start-up propose également des distributeurs de protections périodiques en entreprise.

LUNA



Application mobile

En plus d'un usage grand public, Luna est également adaptée aux femmes atteintes de pathologies chroniques. Les entreprises peuvent offrir des abonnements à l'application de suivi cycle menstruel à leurs salariées.

LES GRANDS DÉFIS



1 UN RETARD FRANÇAIS

« Alors que le secteur de la Femtech enregistre une forte croissance dans le monde, la France est en train de prendre du retard. Soutenu par d'importants financements, le marché de la Femtech ne cesse de gagner du terrain à l'international (États-Unis, Royaume-Uni, etc.). Le retard que nous prenons fait qu'au lieu d'exporter nos innovations, ce sont des entreprises Femtech étrangères qui commencent à s'implanter en France” déplore Juliette Mauro, Présidente de Femtech France.

2 LES DONNÉES

La question des données se pose également. Cela fait seulement 30 ans qu'il est obligatoire d'inclure les femmes dans les essais cliniques. Ces dernières en ont même été exclues pendant longtemps. On manque donc de recherches et de données sur les pathologies et moments de vie des femmes. Il n'existe par exemple en France aucune étude sur les périnées abîmés.

“La main mise très masculine sur la chaîne de financements constitue un obstacle supplémentaire pour les Femtech et in fine, la santé des femmes. D'où l'importance des mesures que j'ai portées à travers la loi du 24 décembre 2021 qui font du financement public en soutien à l'activité économique un levier de réduction des inégalités d'accès au financement et qui imposent à l'ensemble des fonds d'investissement de la place de féminiser leurs équipes exécutives. On dit souvent aux femmes d'oser entreprendre, je pense, au contraire, qu'il faut dire aux financeurs d'oser financer les femmes !”

Marie-Pierre Rixain, Députée de l'Essonne

LES GRANDS DÉFIS

3 L'ACCULTURATION DES PROFESSIONNELS DE SANTÉ

Enfin, un autre défi est celui d'acculturer le monde médical à l'innovation en santé des femmes. Les start-up répondantes ont remonté une réticence des professionnels de santé à intégrer des solutions numériques dans leur pratique parfois renforcée par un manque de ressources pour financer les produits/services innovants.

« Un des challenges spécifiques à la santé est de rentrer dans les centres de soin et hôpitaux parce qu'il y a de grosses réticences des professionnels de santé à changer leur manière de travailler. Ils n'ont aucune obligation à le faire, il y a une réticence à s'informatiser donc c'est très difficile d'embarquer les médecins. »

Dr Alexandra Mesner, CEO et co-fondatrice de Wistim

« L'accès au marché est très complexe, des difficultés sont rencontrées avec les hôpitaux et CHU qui n'ont pas de budgets débloqués pour les produits innovants et solutions compatibles avec leur offre. »

Atlal Boudir, CEO et co-fondatrice de Louise



Nos préconisations

UN MARCHÉ AU POTENTIEL SOUS-ESTIMÉ

« La Maison des Femmes est une bonne illustration d'un changement des politiques publiques concernant la santé des femmes : l'Etat soutient, aux côtés de partenaires privés, un modèle, qui apporte une réponse systémique. C'est finalement la logique également des contrats à impact pour lesquels l'Etat s'engage à un essaimage, si les initiatives identifiées, et après évaluation, s'avèrent des leviers d'action efficaces. »

Sarah Charieyras , Déléguée générale de la Fondation Sisley-d'Ornano

- ❖ **Fonds d'investissement** : féminiser les équipes de direction (General Partners), comprendre le potentiel marché qui existe et qui est sous-exploité en France ;
- ❖ **Pouvoirs publics** : mettre en place des financements et/ou mécanismes spécifiques pour soutenir les start-up Femtech françaises en création ;
- ❖ **Chercheurs** : accélérer la recherche sur la santé des femmes (pathologies gynécologiques, mais aussi maladies où les femmes sont surreprésentées) ;
- ❖ **Structures de soin** : débloquer des budgets pour des solutions innovantes, former les professionnels de santé à leurs bénéficiaires (complémentarité avec leur pratique, gain de temps)
- ❖ **Start-up Femtech** : explorer d'autres secteurs comme la santé post reproduction (ménopause, ostéoporose) et types de produits/services (auto-tests, amélioration des parcours de soin)
- ❖ **Entreprises** : prendre en compte la santé des femmes au travail (former les équipes, mettre des outils à disposition des salariées).

“Engineer, technician, researcher, analyst, programmer: these jobs are critical to innovation, inclusive growth, and sustainable development. However, the Women’s Forum Barometer shows that girls are too often discouraged from studying STEM and that only 28% of STEM professionals are women. Does this mean that 72% of the world of tomorrow is being shaped by men? Meeting the challenge of feminizing STEM is a commitment to building a gender-balanced, sustainable, and inclusive future! Onwards! »

**Anne-Gabrielle Heilbronner,
Presidente de Women’s Forum.**



Wavestone

Dans un monde où savoir se transformer est la clé du succès, Wavestone s'est donné pour mission d'éclairer et guider les grandes organisations dans leurs transformations les plus critiques avec l'ambition de les rendre positives pour toutes les parties prenantes. Une ambition ancrée dans l'ADN du cabinet et résumée par la signature « The Positive Way ».

Wavestone rassemble 4 000 collaborateurs en Europe aux Etats-Unis et en Asie et se distingue parmi les leaders indépendants du conseil.

Wavestone est coté sur Euronext à Paris, labellisé Great Place To Work® et figure parmi les meilleurs cabinets de conseil au monde dans le classement Forbes 2022.

Plus d'informations sur www.wavestone.com // @wavestoneFR

Femtech France

Femtech France est une association loi 1901 regroupant plus de 45 start-up de la Femtech.

L'association s'est donné 3 objectifs :

- Aider les entrepreneur·es de la Femtech en France à maîtriser les spécificités de cette industrie à travers un socle commun de connaissances et de réflexions
- Favoriser l'émergence de projets de recherche scientifique autour de la santé des femmes en encourageant les collaborations entre professionnel.le.s de santé et de la recherche et les entrepreneur.se.s.
- Augmenter les potentialités de développement en créant des ponts avec les industriels de la santé et les structures de soins spécialisés en santé des femmes à travers des partenariats en ressources et en financement.

<https://www.femtechfrance.org/>

L'équipe projet Wavestone



Pauline FOGNINI
Sponsor
Manager RSE



Juliette PERROT
Initiatrice/pilotage du projet
Consultante



Marie-Claude EL KHOURY
Pilotage projet
Consultante



Manon ACHARD-TORTUL
Rédactrice
Analyste



Pauline DE L'HERMITE
Rédactrice
Stagiaire



Léa MARCETEAU
Rédactrice
Analyste



Juliette DE CHARRY
Rédactrice
Stagiaire



Cécile CABROL
Rédactrice
Analyste



Hadrien GRUET
Rédacteur
Stagiaire



Nisrine SBIRA
Rédactrice
Analyste



Mathilde RANINI
Rédactrice
Consultante

L'équipe Femtech France



Delphine Moulu
Directrice Générale



Juliette Mauro
Présidente



Christel Bony
Directrice Communication



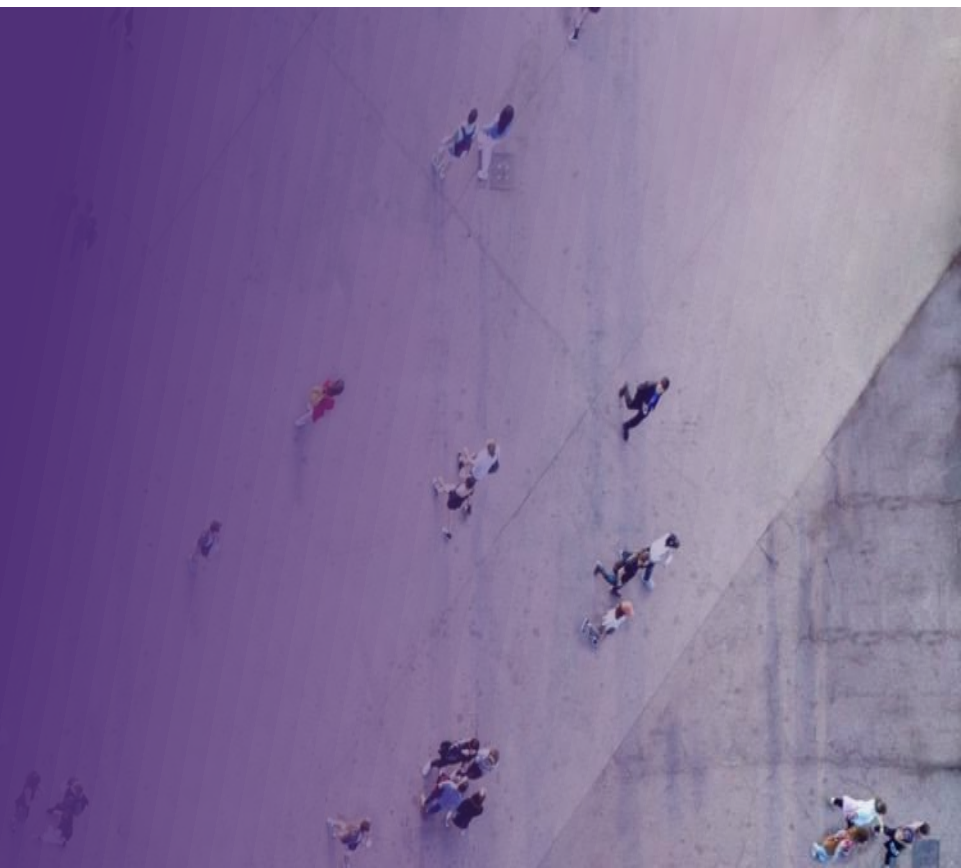
Jessica Hu
Cheffe de projet

Remerciements



Nous tenions à remercier toutes les personnes interrogées dans le cadre de nos entretiens qualitatifs et quantitatifs. Merci pour le temps que vous nous avez accordé et pour nous avoir éclairés sur votre marché. Vos témoignages nous ont permis d'illustrer des défis, des tendances, et d'apporter un éclairage sur la filière Femtech en France en 2023.

- ❖ **Boudir Atlal, CEO et co-fondatrice de Louise**
- ❖ **Brunet Patrick, Responsable Stratégie et innovation de La MGEN**
- ❖ **Charieyras Sarah , Déléguée générale de la Fondation Sisley-d'Ornano**
- ❖ **Craveiro Paola, CEO & Fondatrice de Vulvae**
- ❖ **Crosnier-Leconte Thibault, Président de Organon France**
- ❖ **Haoudi Cyril , Co-fondateur de Perifit**
- ❖ **Heilbronner Anne-Gabrielle, Présidente de Women's Forum**
- ❖ **Marconnet Julia, Ex CEO de Rise Up Girls**
- ❖ **Mekkaoui Elise , Co-fondatrice de Matricis.ai**
- ❖ **Dr Mesner Alexandra , CEO et co-fondatrice de Wistim**
- ❖ **Noublanche Caroline , CEO et co-fondatrice d'Apricity**
- ❖ **Payen Julien , CEO et co-fondateur de Lattice Medical**
- ❖ **Réal Cécile, CEO et co-fondatrice d'Endodiag**
- ❖ **Rixain Marie-Pierre , Députée de l'Essonne**
- ❖ **Zuber Thomas , Co-fondateur d'Emagina**



Remerciements



Bibliographie



Stewart, C. (2022, août 15). *Distribution of Femtech companies worldwide in 2022, by region*. Statista. <https://www.statista.com/statistics/1266393/Femtech-companies-worldwide-in-2021-by-region/>

Magistretti, B. (2018, 8 mars). *Frost & Sullivan : Femtech could become a \$ 50 billion market by 2025*. VentureBeat. <https://venturebeat.com/entrepreneur/frost-sullivan-Femtech-could-become-a-50-billion-market-by-2025/>

Femtech Global Market Report. (2023, janvier). The business Research Company. <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/Femtech-global-market-report>

Terriennes. (2021, 24 décembre). Femtech : la technologie dédiée à la santé des femmes, un secteur qui monte. TV5MONDE - Informations. <https://information.tv5monde.com/terriennes/Femtech-la-technologie-dediee-la-sante-des-femmes-un-secteur-qui-monte-322117>

France, F. (2022). Femtech : un marché porteur au service des femmes qui doit encore convaincre les investisseurs. Forbes France. <https://www.forbes.fr/business/Femtech-un-marche-porteur-au-service-des-femmes-qui-doit-encore-convaincre-les-investisseurs/>
Citation dans le texte

Temkin, M. (2022). Unicorn Maven raises \$ 90M as focus on women's healthcare sharpens. PitchBook. <https://pitchbook.com/news/articles/venture-capital-Maven-womens-health-unicorn-Dobbs>

Femtech Analytics. (2022). *Femtech Industry Landscape Q2 2022*. <https://www.Femtech.health/report-q2-2022>

IndexPresse. (2022). *Le marché de la Femtech en France : Des start-up à fort potentiel face à des défis financiers et sociétaux*. <https://etudes.indexpresse.fr/produit/etude-marche-Femtech-france/>

Untitled Kingdom. (2020). *The State of Femtech : Current state and future of the Femtech industry*. <https://www.untitledkingdom.com/resources/the-state-of-Femtech>

EY, Journée des femmes, France Digitale (2023) : INVEST IN HER, la représentation des femmes dans les start-up à impact. <file:///C:/Users/juliette.perrot/Downloads/ey-etude-jfd-fd-invest-in-her-20230308.pdf>