



Atelier régional du RwDR – GT Economie Jeudi 25 octobre 2012

Investissez dans vos valeurs

Quelques chiffres sur l'entrepreneuriat féminin



Quelques chiffres/constats éclairants

- Les femmes représentent 50 % de la population, 42 % des salariés mais pas plus de 30 % des assujettis au statut d'indépendant (soit 239.751 femmes en 2006)
- 51,2 % d'entre-elles travaillent seules et 42,75 % ont 1 à 10 salariés => les femmes créent des TPE



Quelques chiffres/constats éclairants

- Elles optent pour le statut d'indépendant en personne physique
- Elles développent leurs activités dans les secteurs du commerce de détail (32 %) et des services de proximité (41 % - artisanat, vêtements, bien-être, soins aux personnes), dans l'HORECA, mais aussi dans la santé et l'éducation. Elles sont de plus en plus nombreuses dans les professions libérales (38 %).



Quelques chiffres/constats éclairants

- Elles ont un diplôme supérieur ou universitaire (64 %)
- Elles ont entre 30 et 50 ans
- Aussi bien célibataires sans enfant, qu' en couple avec ou sans enfant, que chefs de familles monoparentales

Motivations et freins

- Diverses en fonction des profils (par choix/par nécessité) :
 - Recherche d'autonomie, volonté de faire ce que l'on aime, valoriser ses compétences, se réaliser dans son travail, être son propre patron
 - Apporter un second revenu dans la famille, retrouver une place sur le marché du travail, pouvoir organiser son temps de travail
 - Garantir un revenu qui peut couvrir l'ensemble des charges familiales
 - L'approche est souvent une approche « projet de vie » plus que « opportunités de marché »

- Les femmes assument la majeure partie des tâches ménagères et liées aux soins et à l'éducation des enfants. Cela handicape leur vie professionnelle qu'elles choisissent le statut d'indépendante ou celui de salariée. Ce travail indispensable à toute société n'ouvre le droit à aucune rémunération ou reconnaissance en termes de droits sociaux car il fait partie de la sphère privée. Quand il est exercé en tant que métier, il est sous-rémunéré par rapport à d'autres métiers.

- **Accès au financement plus difficile**
 - Secteurs d'activités (concurrentiel, faible potentiel de croissance)
 - Structure de petite taille, demande de financement limité
 - Situation familiale (notamment dans le cas des chefs de famille monoparentale)
 - Réticence des femmes elles-mêmes (aversion au risque, peur de déséquilibrer le budget familial)
- **L'absence de modèles de femmes entrepreneures**
 - Alors qu'il y a plus de 200.000 femmes entrepreneures en Belgique, elles n'apparaissent que très peu dans les médias (d'informations comme publicitaires)
 - La démarche entrepreneuriale des femmes est peu reconnue et encouragée

- Globalement :
 - Faiblesse des moyens financiers propres par rapport à l'importance des moyens financiers requis (lieu, matériel, trésorerie) et à la difficulté d'accéder à l'emprunt
 - La lourdeur des démarches administratives
 - Les risques sociaux (perte des allocations du jour au lendemain, forte fiscalité au sens large, conséquences lourdes en cas d'échec)

Attentes en matière d'accompagnement

- **Globalement** :
 - La confiance dans leurs capacités et l'intérêt pour leur secteur d'activité
 - La prise en compte de leurs réalités et préoccupations
 - Des dispositifs **variés** et **flexibles** qui permettent un soutien dans **toutes** les étapes de la construction et du développement de leur projet



- Une aide dans la recherche de financement
- Un statut qui permet de réduire les risques financiers
- Une vraie place dans les réseaux

Dispositifs existant



Les dispositifs spécifiquement féminins

- **Les programmes de formation et d'accompagnement :**
 - Affaires de Femmes, Femmes d'Affaires (pour les demandeuses d'emploi)
 - Féminin PME (pour les salariées et les indépendantes)
 - Bruxelles Pionnières (pour les projets innovants et porteurs en termes d'emplois)



Les dispositifs spécifiquement féminins

- **Les réseaux :**
 - Diane
 - Femmes Actives en Réseau
 - Les Femmes Belges Chefs d'Entreprises

- **Informations et orientation :**
 - CEFO en RW
 - ABE (1819) pour BXL

- **Obtenir les accès (gestion – profession):**
 - IFAPME (RW) / EFPME (BXL)
 - Promotion sociale

- **Valider son idée (passer de l'idée au projet):**
 - RW : les dispositifs de sensibilisation financés par le Forem

- **Tester son projet :**
 - Les couveuses d'entreprises
 - Les coopératives d'activité
 - Les dispositifs comme Smart ou Merveille

- **Rédiger son business plan :**
 - Les SAACES (RW)
 - Les guichets d'économie locale (BXL)
 - Projets innovants : Les centres d'entreprises et innovation

- **Héberger son entreprise :**
 - Les centres d'entreprises

- **Salarier son projet :**
 - Les coopératives d'emploi

- **Financer son projet :**
 - Microcrédit : Crédal/Brusoc
 - Fonds de Participation
 - Socamut/Sowalfin



Les dispositifs mixtes

- **Réaliser les démarches administratives :**
 - Les guichets d'entreprise

Canaux d'informations

- L'offre est multiple et diffuse => les porteuses de projet ont des difficultés à s'y retrouver

- Les canaux les plus utilisés :
 - Internet
 - Prescripteurs
 - Dépliants et affiches dans des endroits clé
 - Bouche à oreille

Résultats

- Résultats quantitatifs largement évalués par les pouvoirs publics (FSE – Régions – Actiris et Forem)
- Le pourcentage de création/réinsertion diffère selon les publics accompagnés et les étapes du parcours de création

- Résultats qualitatifs peu évalués (plus difficile) :
 - Flexibilité = Nouvelle maîtrise sur sa vie (horaire, mobilité, statut...) ou non
 - Exercer une activité épanouissante mais stressante
 - Insécurité financière et sociale
- En cas de non-création :
 - Un tremplin vers autre chose
 - Un nouveau réseau

Difficultés et facteurs de succès

- La motivation et les compétences entrepreneuriales
- Les moyens (santé, finances, réseau, etc.)
- L'influence de l'entourage :
 - Les enfants
 - Le conjoint
- Le positionnement du projet

- La stratégie commerciale et le choix des outils de communication
- Le financement du projet
- La période de démarrage
- Les outils de gestion et de veille

2 témoignages



Une réussite

Mme X a créé une agence en conseil en image de soi et coaching de vie

-Motivation et compétences entrepreneuriales :

- Volonté de mettre ses acquis au service d'un projet auquel elle croit
- Organisée, commerciale, proactive

-Les moyens :

- Une expérience et une formation en adéquation avec le projet
- Propriétaire du bâtiment
- Un autre revenu dans la famille
- Un bon réseau professionnel



Une réussite

- L'influence de l'entourage :
 - Maman de deux petites filles avec lesquelles elle veut passer un temps de qualité
 - Fort soutien du conjoint
- La période de démarrage
 - Trouve un emploi mi-temps et démarre le projet en complémentaire pour le tester
 - Au bout d'un an passe à titre principal

Mme Y ouvre un salon de thé, démarre en indépendante à titre principal

- Motivation et compétences entrepreneuriales

- « Femme rentrante » : volonté d'indépendance et d'autonomie »
- Croit dans ses produits (terroir et de qualité)
- Organisée, créative, proactive

- Les moyens

- Propriétaire du bâtiment
- Revenu du conjoint qui permet de faire face aux dépenses du ménage
- Bon réseau

- L'entourage :
 - Maman de 2 grands enfants
 - Vit en couple
 - Le conjoint lui-même indépendant se révèle peu soutenant

L'activité ne décolle pas tout de suite :

- Stratégie commerciale :
 - Nécessité de démarcher un autre public
- Outils de gestion et de veille :
 - Nécessité d'analyser la politique d'approvisionnement et de prix car la marge se révèle inférieures aux prévisions



Un échec

- Au bout de 6 mois, décide d'arrêter l'activité suite aux problèmes familiaux

Pistes pour booster l'entrepreneuriat féminin



Une meilleure conciliation des temps de vie

- Augmenter les structures de gardes d'enfants de proximité et de qualité (crèche, garderie, activités extrascolaires) et améliorer leur adaptation aux nécessités de la vie d'indépendant (flexibilité horaire)
- Mettre en place des mesures qui permettent une meilleure couverture sociale des indépendantes (comme ce qui a été fait pour les congés et allocations de maternité + titres-services)
- Financer et encourager les initiatives qui visent un changement profond des mentalités aussi bien par rapport au partage des tâches, rôles et compétences selon les genres que par rapport à l'esprit d'entreprise.



Des structures d'aides adaptées

- Sensibiliser, encourager les dispositifs existants à interroger leurs pratiques à la lumière du genre : intégrer les réalités et les préoccupations des femmes entrepreneures, présenter des cas et des exemples féminins
- A côté des dispositifs mixtes, financer et encourager les dispositifs qui s'adressent spécifiquement aux femmes.
- Continuer à favoriser, simplifier l'information par rapport aux aides existantes



Un accès plus aisé au financement

- Faciliter, pérenniser, les initiatives qui visent à faciliter l'accès au financement que ce soit via les prêts et systèmes de garantie public, via le microcrédit ou le business-angeling (au féminin ou non)
- Mettre en place des systèmes de bourses (comme les bourse de préactivité par exemple), de primes (à l'investissement) ou d'aides (comme plan airbag par exemple) qui réduisent les besoins de financement au démarrage. Voir mettre en place des systèmes innovants en terme de mise à disposition de locaux, de matériel, de troc de services, etc.
- Réduire les risques financiers via des systèmes qui permettent de se lancer progressivement (comme couveuse, coopérative d'activité et d'emploi, smart, complémentaire), voir s'inspirer du statut d'auto-entrepreneur en France (franchise TVA, cotisations et fiscalité réduites, formalités allégées...)
- Sensibiliser le monde financier à la nécessité de soutenir, conseiller et informer càd d'être un partenaire financier



Plus de visibilité et du réseautage

- Encourager la visibilité des femmes entrepreneures dans les médias au sens large : montrer leur importance dans le développement économique, soutenir celles qui sont dans les secteurs de pointe ou atypiques mais aussi valoriser l'apport économique des secteurs « traditionnellement » féminins
- Encourager les réseaux professionnels à s'ouvrir aux femmes : prendre en compte leurs contraintes et préoccupations
- Soutenir les réseaux féminins



Que propose Crédal

Du financement, de l'accompagnement, un réseau solidaire

- Une coopérative d'épargne et de crédit qui existe depuis 27 ans (1 700 coopérateurs, 18 millions de fonds, en 2011 : 150 crédits, 100 microcrédits professionnels et 600 microcrédits personnels) et finance une économie plus juste et plus solidaire
- Une ASBL qui accompagne l'émergence et le développement d'entreprises sociales et durables et encourage l'entrepreneuriat féminin
- Un réseau de coopérateurs, volontaires et clients qui tissent des liens à travers l'épargne, l'investissement, la production et la consommation



Un exemple parmi d'autres



Un exemple parmi d'autres : La coopérative Alter&Vous à LLN, financée par le Crédit Solidaire s'approvisionne à La Baillerie, accompagnée par l'Agence Conseil, et chez BioSain, client microcrédit. Ces 3 entreprises comptent parmi leurs clients des coopérateurs, des volontaires et des membres de l'équipe Crédal. L'argent qui les a financé a été rassemblé par nos coopérateurs.



Merci de votre attention

Contact:

marie.ledent@credal.be

010/48.33.50

www.credal.be