



acte *genesis*

Des parcours de femmes créatrices d'entreprises

Marie-Françoise Masféty-Klein



Fonds social Européen

Juin 2003

Cette étude a été réalisée par l'IRFED EUROPE dans le cadre du programme d'initiative communautaire EQUAL, et plus spécialement du projet ACTE-GENESIS, dont l'objectif est de favoriser la création d'entreprise par des publics issus de l'immigration ou de quartiers urbains sensibles et de proposer des méthodes innovantes d'accompagnement à la création. Dans ce contexte, l'IRFED EUROPE s'est particulièrement intéressé aux femmes créatrices d'entreprise, notamment immigrées.

Ce rapport rend compte des parcours d'un groupe de femmes chefs d'entreprise et futures créatrices ayant été en contact avec l'IRFED EUROPE et analyse les facteurs de réussite et d'échec dans leur itinéraire de création, ainsi que les difficultés rencontrées et les résultats obtenus.

Marie-Françoise Masféty-Klein, Directeur d'études à l'IRFED EUROPE dans le cadre d'un congé solidaire de la Caisse des Dépôts, a réalisé l'étude présentée dans ce rapport et Ruth Padrun, Directrice de l'IRFED EUROPE, en a assuré la coordination générale.

Sommaire

Synthèse : Des parcours de femmes futures créatrices et créatrices d'entreprises	5
I – Présentation du contexte de l'étude	
II – Présentation de l'IRFED EUROPE	
III – Principaux résultats	
IV – Des pistes d'améliorations	
 Première partie : Présentation de l'étude réalisée auprès des futures créatrices et des chefs d'entreprise	 10
I – Un échantillon particulier de femmes ayant contacté l'IRFED EUROPE	10
II – Des contraintes méthodologiques	10
III – Les caractéristiques des personnes interrogées	11
 Deuxième partie : Projets de création et domaines choisis	 14
I – Le contexte particulier du projet de création d'entreprise	14
II – Des projets de création surtout en France mais aussi à l'étranger	14
A – Des projet de création très majoritairement en France	
B – Les obstacles à la création dans le pays d'origine	
III – Le souhait de créer une entreprise et le choix du domaine d'activités	16
A – Des motivations de création d'entreprise distancées du contexte personnel	
B – Le choix du domaine d'activités	
1 – Une majorité d'activités sans local	
2 – Les projets avec local	
3 – Un choix du domaine d'activités dépendant du contexte	
IV – Les motifs de choix du domaine d'activités	19
V – La situation du projet de création d'entreprise	19
VI – Le report du projet	20
A – le délai de création	
B – les motifs du report de la création	
 Troisième partie : Des femmes chefs d'entreprise	 22
I – Qui sont les chefs d'entreprise ?	22
II – Les entreprises créées	23
A – Les domaines d'activités	
B- Une implantation plus provinciale ?	
C – La forme juridique de l'entreprise	
III – Santé de l'entreprise et rythme de travail	25
A – La santé déclarée de l'entreprise	
1 – Les entreprises qui vont mal ou très mal	
2 – Les entreprises qui vont bien	

B – La création d’emplois	
C – Les conseils aux futures créatrices	
IV – Les fermetures d’entreprises	28
 Quatrième partie : Le financement de l’entreprise et le délai de gain escompté	30
 I – La connaissance des organismes de financement	30
II – Le montant initial nécessaire à la création d’entreprise	30
III – Le mode de financement	31
A – L’origine des capitaux nécessaires à la création de l’entreprise	
B – Le cas des prêts bancaires	
IV – Le délai escompté de rentabilité de l’entreprise	32
 Cinquième partie : Facteurs de succès et d’échecs Aides et soutiens face aux difficultés de mise en œuvre	33
 I – L’importance du soutien des proches	33
II – Les difficultés	34
A – L’abandon définitif du projet	
B – La perception des étapes de la création et des contraintes de l’entreprise	
C – Les principales difficultés rencontrées	
 Sixième partie : Les femmes et la création d’entreprise Formation et attente d’un réseau de soutien	38
 I – La formation reçue	38
A – La perception de la formation IRFED EUROPE	
B – Les améliorations souhaitées dans la formation	
II – Une formation entre femmes : attitudes et solidarité	40
A – Les attitudes face à une formation entre femmes	
B – La constitution d’une solidarité	
III – L’attente d’un réseau de créatrices et de futures créatrices	42
A – Des thèmes suggérés de débats très divers	
B – Une prédominance pour des rencontres mixtes	
IV – L’avis des femmes sur la création d’entreprise	43
V – La conciliation de la vie familiale et de la vie professionnelle	44

Synthèse générale

I - Présentation du contexte de l'étude

Dans le cadre du projet ACTE-GENESIS et de sa coopération transnationale TERRA SUD associant 4 pays – la France, l'Espagne, l'Italie et le Portugal- l'IRFED EUROPE a réalisé une étude auprès de femmes -d'origine française ou étrangère- chefs d'entreprise ou futures créatrices¹, en vue d'analyser les obstacles à la création d'entreprise, les facteurs de succès et d'échec et, d'une manière générale, de rendre compte de parcours de créatrices porteuses d'un projet de création et de chefs d'entreprise. Il s'agissait aussi d'identifier les difficultés spécifiques rencontrées par les femmes dans la démarche de création ou après la création.

II - Présentation de l'IRFED EUROPE

L'IRFED EUROPE (Institut International de Recherche et de Formation, Education-Cultures-Développement), créé et dirigé par Ruth Padrun, a développé depuis 1992 une activité de formation à la création d'entreprise auprès de femmes tant Françaises que d'origine étrangère. L'expérience de l'IRFED EUROPE en matière de formation à la création d'entreprise lui a en effet permis de constater que les attitudes des femmes face à la création d'entreprise étaient souvent différentes de celles des hommes et que les femmes se sentaient plus à l'aise et s'exprimaient plus facilement entre elles. Se nouent ainsi des solidarités qui seraient probablement plus délicates à mettre en œuvre dans un groupe mixte.

A part le fait d'intervenir auprès des femmes, l'IRFED EUROPE a deux autres spécificités :

- Privilégier les activités de groupe. Elles comportent des formations généralistes ou spécialisées, des réunions d'information et de pré-formation, des rencontres du réseau de créatrices qui permettent précisément –au contraire des procédures d'accompagnement individuel- l'émergence de fortes solidarités voire d'amitiés de longue durée entre créatrices d'entreprise.
- Pratiquer une pédagogie spécifique de l'interculturalité permettant à des femmes d'origines géographiques et culturelles très diverses (Afrique sub-saharienne, Maghreb, Asie, Europe, France...), ayant différents âges et niveaux de formation, de se rejoindre dans une communauté d'intérêts et d'objectifs.

Chaque année de l'ordre de 500 femmes contactent l'IRFED EUROPE, envoyées par de nombreux organismes tels que l'ANPE ou par des associations, ou encore venues par le « bouche à oreille » sur les conseils d'une amie. A l'issue d'un premier contact, téléphonique ou en face à face d'environ une heure, l'IRFED EUROPE oriente sur trois types de rencontres :

¹ Dans ce rapport nous appellerons « créatrices » les femmes qui ont l'intention de créer une entreprise et « chefs d'entreprise » celles qui l'ont effectivement créée.

- une première réunion d'information générale sur la création d'entreprise d'une durée d'environ ½ journée. Sont ainsi reçues annuellement au cours de ces réunions environ 250 personnes.
- Une formation de l'ordre d'une semaine (40 heures) axée sur la comptabilité et la gestion pour les femmes ayant besoin d'une formation complémentaire en ces domaines mais disposant déjà d'une bonne connaissance dans d'autres matières.
- Une formation d'environ 3 mois (de 225 à 330 heures) toujours réalisée auprès de groupes d'une quinzaine de femmes, comportant des modules sur l'ensemble des domaines qu'une future créatrice doit maîtriser (comptabilité, gestion, problèmes juridiques, marketing...).

Parallèlement aux activités de formation, l'IRFED EUROPE pratique aussi un accompagnement individuel pour les créatrices qui, pour des raisons diverses, ne peuvent pas suivre une formation ou n'en ont pas besoin. Par ailleurs, l'IRFED EUROPE propose à toutes les créatrices ayant suivi une formation, un suivi jusqu'à la création ainsi qu'après la création.

Au total, annuellement, de l'ordre de 100 à 150 femmes suivent une formation, selon le cas et les besoins, d'une durée d'une semaine à près de 2 mois.

III – Les principaux résultats

- l'enquête réalisée :

140 personnes d'origine française ou majoritairement étrangère (60%) ont été interrogées de février à avril 2003 à partir des fichiers des femmes ayant contacté l'IRFED EUROPE ces dernières années. Il s'agit donc d'une population spécifique qui ne saurait représenter l'ensemble de la population des femmes ayant un projet de création d'entreprise. Par ailleurs, l'échantillon limité contraint à une certaine prudence dès lors que des informations sont croisées et portent sur de petits sous-échantillons. Il n'en demeure pas moins que cette exploration participe à une meilleure connaissance d'une population assez méconnue.

- L'évolution de la situation professionnelle

Toutes les femmes interrogées étaient en situation de chômage ou de précarité avant l'emploi lorsqu'elles ont contacté l'IRFED EUROPE.

Or il apparaît qu'entre le moment du contact avec l'IRFED EUROPE et la réalisation de l'enquête, soit un délai de l'ordre de 2 à 3 ans, près de la moitié des personnes interrogées ont retrouvé une situation professionnelle. En effet :

- 31 personnes ont créé et gèrent leur entreprise
- 36 personnes ont retrouvé un emploi

Ce sont donc 67 personnes sur 140 personnes interrogées qui ont retrouvé une activité soit 48% des femmes qui ont contacté l'IRFED.

Il convient de préciser que 50% des femmes interrogées déclarent avoir effectué des études supérieures mais il s'agit le plus souvent soit d'étrangères dont le diplôme n'est pas reconnu en France, soit de Françaises ayant poursuivi des études dans des domaines peu porteurs d'emplois.

Ces femmes ont majoritairement (61%) un proche commerçant ou indépendant et l'on observe que ce taux atteint 80% pour celles qui ont effectivement créé leur entreprise. L'aide et le soutien de proches est d'ailleurs un facteur de succès pour la réalisation du projet.

- les motifs de création d'une entreprise

Ne plus avoir de patron, être à son compte, exister par soi-même est le premier motif cité loin devant la difficulté de trouver un emploi salarié. Quant au choix du domaine d'activités de l'entreprise, il correspond à deux principales raisons : d'une part il s'inscrit dans la formation et dans l'expérience déjà acquise et, d'autre part, il répond à un fort intérêt personnel de la personne.

- les projets d'entreprises

Ils sont extrêmement variés. L'annexe 1 rend compte de façon exhaustive de l'ensemble de ces projets et indique les entreprises créées.

Une majorité de projets concernent des activités ne nécessitant pas de local particulier car il s'agit d'entreprises de services : garde de personnes âgées ; thérapies diverses ; atelier de restauration d'objets d'art, de fabrication ou de retouches de vêtements... Si le problème du local est évacué, se pose bien souvent celui de la clientèle.

Les activités nécessitant un local bien implanté (boutiques, restaurants...) sont plus fréquemment choisies par des femmes qui ont déjà un savoir-faire et qui surtout ont une aide possible de la famille ou d'amis.

- le report de la création d'entreprise

Le manque d'argent est de loin le premier motif cité. Il s'agit essentiellement du temps nécessaire à la constitution d'un apport personnel, sachant que les créatrices cherchent à éviter ou à tout le moins à minimiser le recours à l'emprunt.

- les principales difficultés rencontrées

La première difficulté citée est celle du financement de l'entreprise -dont on verra qu'il s'agit le plus souvent de la constitution de l'apport personnel- puis viennent les problèmes de gestion et de formalités administratives à égalité avec la difficulté de trouver un local qui soit à la fois bien implanté et dont le prix soit abordable.

- les créatrices d'entreprises

Sur les 140 femmes interrogées, 36 ont créé leur entreprise mais 5 ont dû abandonner leur activité pour diverses raisons (enfant malade, emploi du temps incompatible avec une vie de famille, clientèle mal évaluée...).

Il apparaît que les chefs d'entreprise ont un meilleur niveau de formation initiale que les porteuses de projet en général, qu'elles sont plutôt d'âge moyen (entre 30 et 40 ans) et surtout qu'elles bénéficient plus fréquemment de la présence d'un proche commerçant ou indépendant et d'une manière générale de l'aide d'amis ou de la famille.

Très majoritairement (90%), elles ont bénéficié d'une formation auprès de l'IRFED EUROPE et non d'une simple réunion d'information générale.

A ce sujet, **le taux de création d'entreprises, observé dans l'échantillon est de l'ordre de 26% et atteint 40% parmi les femmes qui ont bénéficié d'une formation à l'IRFED EUROPE qu'elle soit courte (une semaine) ou longue (de près de 2 ou 3 mois) alors qu'il n'est que de 10% pour celles qui n'ont eu qu'une première réunion d'information.** Il convient toutefois de noter que l'IRFED EUROPE choisit les participantes en fonction de leur motivation et de la viabilité du projet avant de proposer une formation plus complète.

Il est notable que 8 personnes (soit le quart des créatrices) aient changé de projet, souvent lors ou à l'issue de la formation de l'IRFED EUROPE qui leur a fait prendre conscience de la non viabilité ou faisabilité de leur entreprise.

Dans pratiquement tous les cas, que l'entreprise se porte bien ou connaisse des difficultés, les créatrices se déclarent satisfaites d'avoir mené leur projet à son terme.

On constate dans l'étude que près de 40% des créatrices ont ou vont créer des emplois.

- les avis sur la formation de l'IRFED EUROPE et l'attente d'un réseau de soutien

Une très large majorité (87%) des personnes interrogées estiment que l'IRFED EUROPE les a aidées. Le taux atteint 100% auprès des créatrices et auprès des femmes interrogées qui ont suivi une formation (longue ou courte) auprès de l'IRFED EUROPE (dont beaucoup aidées : 80%, un peu : 20%).

Ce très fort taux de satisfaction est une preuve de la qualité de l'accueil de l'IRFED EUROPE et du sérieux des formations.

La formation entre femmes même si elle fait l'objet d'attitudes diverses auprès des femmes qui en ont bénéficié permet la constitution de solidarités et d'amitiés. Ce phénomène revêt une grande importance auprès d'une population en situation difficile, porteuse de projets de création d'entreprise, qui déclare elle-même avoir besoin qu'on lui redonne courage. Les réseaux informels qui se créent, grâce aux formations en groupe, participent à cette entreprise de constante re-motivation et de solidarité pour faire face aux difficultés.

L'attente d'un réseau, sous forme de rencontres-débats, de dîners...est importante. Se rencontrer facilite l'accès à l'information, permet de nouer des contacts, encourage les échanges, évite l'isolement.

- les femmes et la création d'entreprise

A une question demandant s'il est plus difficile pour une femme que pour un homme de créer une entreprise, la plus forte minorité (46%) déclare que ce n'est pas plus difficile pour une femme ; 35% considèrent que c'est plus dur pour une femme et 19% ne savent pas. Ce sont les Françaises et les Maghrébines (40%) qui sont les plus nombreuses à déclarer que c'est plus dur pour une femme devant les Africaines (33%). Les arguments dans un sens ou dans l'autre sont multiples et se réfèrent le plus souvent à une société perçue comme dominée par les hommes ou au contraire à de plus grandes capacités des femmes à s'organiser et à réussir. Rappelons cependant que l'échantillon comprend 74% de femmes qui n'ont pas encore créé ou qui ont abandonné leur projet.

D'une manière générale, la conciliation de la vie familiale et de la vie professionnelle en cas de création d'entreprise n'est pas simple. Sur les quelques cas de femmes qui ont dû fermer leur entreprise, la maladie d'un enfant ou un emploi du temps trop contraignant, en sont bien souvent la cause. Ceci est observé lorsque les enfants sont en bas âge car, plus grands, ils peuvent constituer au contraire un soutien et une aide au même titre que le mari ou le compagnon pour les femmes qui vivent en couple.

II – Des pistes d'améliorations

L'ensemble de l'étude permet d'avancer quelques pistes d'améliorations :

- en ce qui concerne le financement

L'étude ne portait pas spécifiquement sur cet aspect mais elle permet de constater l'importance de la constitution de l'apport personnel et de toutes aides qui ne s'apparentent pas à un prêt. Il est évident que ces femmes, en situation de précarité, ont une grande conscience des possibles problèmes financiers qu'elles pourront avoir à affronter et qu'elles ne souhaitent pas les accroître par des remboursements à échéances fixes et dès la création de l'entreprise sachant que le délai d'obtention de revenus suffisants est de plusieurs mois voire de quelques années.

Dès lors, peuvent être proposés :

- le versement d'aides non remboursables comme EDEN²
- le développement de prêts dont le remboursement s'effectue au bout d'un certain terme, plus d'un an de préférence, sur le modèle des prêts aux étudiants et du PCE³
- un accueil féminin dans les services concernés (fonds de garantie ; organismes spécialisés ; banques...)
- une simplification des procédures, ce qui est également valable pour l'ensemble des formalités administratives

- en ce qui concerne les conseils

Tant les chefs d'entreprise que les futures créatrices souhaiteraient, à l'issue de leur formation, pouvoir bénéficier de conseils d'experts (comptabilité, gestion, fiscalité, contentieux, juridique, étude de marché...). Ces conseils existent mais nécessitent souvent un fort investissement en temps (délais, horaires, dispersion) et devraient être plus facilement accessibles et davantage regroupés.

Il conviendrait donc de créer **une sorte de guichet unique dans un lieu public (par exemple les mairies...) qui, disposant d'un réseau d'experts, pourrait orienter les créateurs et futurs créateurs d'entreprise, hommes ou femmes.**

- en ce qui concerne la formation

Peuvent être proposés :

- la multiplication en France de formations à destination d'un public pluriculturel, notamment de femmes. Il semble en effet que les femmes immigrées ou issues de l'immigration sont particulièrement dynamiques en ce qui concerne la création d'entreprise. Par ailleurs, l'étude a permis d'interroger plusieurs femmes qui souhaitaient créer une entreprise dans leur pays d'origine après avoir bénéficié d'une formation. La France participe ainsi pleinement au développement d'activités à l'étranger dont notamment en Afrique sub-saharienne.
- la multiplication des activités de groupe -réunions d'information, formations et rencontres du réseau- qui permettent la constitution de solidarités qui se révèlent d'importants facteurs de poursuite du projet et de succès
- dans les formations, une insistance particulière sur :
 - l'étude de marché et la communication
 - l'importance, pour de nombreuses activités (par exemple la restauration), d'une formation ou d'une expérience professionnelles
 - la charge de travail et le délai de rentabilité d'une entreprise

- en ce qui concerne le montage d'un réseau de chefs d'entreprise et de futures créatrices

Compte tenu des problèmes de montage et de pérennisation d'un tel réseau, peut être proposé un partenariat entre plusieurs structures pour la mise en œuvre d'un tel réseau.

² Encouragement au Développement des Entreprises Nouvelles (EDEN). Il s'agit d'une aide non remboursable d'un montant de 6 098 Euros maximum accordée sous certaines conditions aux bénéficiaires du RMI et autres minima sociaux, de l'ASS ainsi qu'aux jeunes de moins de 30 ans selon les critères des emplois jeunes.

³ Prêt à la Création d'Entreprise (PCE). Il s'agit d'un prêt entre 3 000 et 8 000 Euros, accordé sans garantie ni caution personnelle par la BDMPE aux créateurs dont le besoin en financement n'excède pas 45 000 Euros, avec un différé de remboursement d'un an. Il doit être accompagné d'un prêt bancaire d'un montant au moins équivalent.

Première partie

Présentation de l'étude réalisée auprès des futures créatrices et des chefs d'entreprise

I - Un échantillon particulier de femmes ayant contacté l'IRFED

A partir des fichiers des personnes ayant contacté l'IRFED pour des réunions d'information générale d'une demi-journée ou pour des formations d'une semaine à près de trois mois à la création d'entreprise, **140 femmes ont été interrogées par enquête téléphonique entre février et avril 2003. Parmi les personnes enquêtées, 36 personnes ont créé leur entreprise dont 5 personnes qui ont dû fermer ou abandonner l'entreprise.** La liste complète des enquêtes réalisées contenant les principales caractéristiques des personnes interrogées se trouve en annexe 1 de ce rapport et le questionnaire utilisé figure en annexe 2. Ce questionnaire précodé, pour en faciliter l'exploitation statistique, est cependant un questionnaire sans réponse dirigée pour les personnes interrogées qui répondaient de façon spontanée et sans aucune suggestion de réponse à toutes les questions.

Il s'agit donc d'une enquête auprès d'un échantillon particulier qui ne saurait représenter l'ensemble de la population des futures créatrices d'entreprises ou celle des femmes chefs d'entreprise. Il n'en demeure pas moins que les tendances observées reflètent sans doute bon nombre de problèmes rencontrés par les femmes porteuses de projet et les créatrices qui constituent une population mal connue.

II - Des contraintes méthodologiques

Comme toutes les enquêtes réalisées sur fichiers, mais sans doute plus encore que d'autres, l'étude de l'IRFED EUROPE s'est heurtée à de nombreux problèmes :

- **un grand nombre de contacts téléphoniques nécessaires :**

Pour réaliser 140 enquêtes, de l'ordre de 500 à 600 contacts téléphoniques ont été nécessaires. Outre les problèmes de disponibilité de la personne contraignant souvent à de nombreux appels, se sont ajoutés les déménagements de personnes appartenant à une population mobile, les retours de longue durée ou définitifs au pays pour celles qui sont immigrées ou issues de l'immigration...

Très peu de refus ont été enregistrés. Seules 4 à 5 personnes n'ont pas souhaité répondre car elles avaient totalement abandonné leur projet ou l'avaient reporté à une date très ultérieure et étaient pour certaines dans des situations de grande précarité.

- **un nombre néanmoins restreint d'enquêtes**

Un échantillon de 140 personnes est réduit. A titre indicatif, on peut rappeler que la plupart des sondages -mais réalisés le plus souvent sur quotas- portent au minimum sur 300 personnes, généralement 500 personnes ou beaucoup plus. Ce petit nombre d'enquêtes réalisées par l'IRFED EUROPE donne cependant des résultats parfaitement valables mais beaucoup plus fragiles dès lors qu'il y a des questions filtrées qui ne retiennent qu'une partie de la population et dès lors que sont opérés des croisements de variables. C'est pourquoi, pour éviter toute interprétation abusive, les effectifs seront indiqués dans certains cas.

- **des années différentes de contacts à l'IRFED EUROPE**

L'essentiel des enquêtes a été réalisée auprès de personnes ayant contacté l'IRFED EUROPE en 2001 (64%) puis les fichiers des années 2000 (17%), et même 1999 (10%) et 1998 (7%) ont été sollicités. Le grand nombre de contacts nécessaires a en effet contraint à la recherche de coordonnées d'enquêtées potentielles sur des années antérieures.

III - Les caractéristiques des personnes interrogées

Un premier enseignement est la grande hétérogénéité de la population interrogée comme en témoignent les résultats suivants, présentés de façon détaillée alors que, compte tenu du faible échantillon, la plupart des variables feront l'objet de regroupements dans la suite du rapport :

- **niveau des prestations reçues à l'IRFED EUROPE**

Afin d'avoir l'image la plus complète possible, l'IRFED EUROPE a fourni des listes de personnes ayant bénéficié de prestations de niveau différent qu'il s'agisse de :

- ***une réunion d'information ou un accompagnement individuel*** : la réunion d'information regroupe une dizaine de personnes ayant déjà eu un premier contact, souvent téléphonique, avec l'IRFED EUROPE. D'une durée de 3 à 4 heures, elle permet d'apprécier sommairement la qualité d'un projet et la motivation de la personne. L'accompagnement individuel permet de suivre de façon personnalisée une porteuse de projet jusqu'à la création de son entreprise.
- ***une formation courte*** : il s'agit de formations d'une semaine axées sur la comptabilité et la gestion (40 heures)
- ***une formation longue*** : ce sont des formations de près de 3 mois (de 225 à 330 heures) regroupant une quinzaine de stagiaires et permettant d'aborder l'ensemble des sujets que doit maîtriser une entrepreneuse : marketing, comptabilité, gestion, problèmes juridiques... Ce sont évidemment au cours de ces formations que se tissent les liens les plus étroits avec la structure de formation mais aussi entre les stagiaires qui s'épaulent mutuellement et qui, comme nous le verrons, tissent des amitiés durables et établissent des entraides

Les formations courtes et longues se prolongent par un suivi individuel jusqu'à la création.

- ***accompagnement individuel*** : d'une durée variable, il permet de suivre de façon personnalisé une porteuse de projet jusqu'à la création de son entreprise et au delà

La répartition de l'échantillon à ce niveau est la suivante :

- formation longue : 50%
- formation courte : 12%
- réunion d'information ou accompagnement individuel : 38%
- **Total : 100**

- niveau d'études

Les niveaux d'études déclarés sont les suivants :

- primaire ou secondaire jusqu'à la 4^{ème} ou CAP : 10%
- secondaire de la 3^{ème} jusqu'à la terminale : 40%
- supérieur : 50%
- **Total : 100**

Le fort taux de femmes déclarant un niveau d'études supérieur peut paraître a priori surprenant pour une population en situation de précarité. Ce phénomène s'explique par plusieurs facteurs :

- des immigrées diplômées dont les études ne sont pas reconnues en France ou qui ont fait des études ou ont une expérience professionnelle acquise dans leur pays dans des secteurs peu porteurs d'emplois (ex. cinéma)
- des Françaises qui ont fait des études assez poussées dans des domaines à fort chômage (lettres, Beaux arts, psychologie, architecture...)
- au fil des années, de plus en plus de femmes cadres de 40-50 ans ont été touchées par le chômage

- activité professionnelle

Il est important de souligner que lorsqu'elles ont contacté pour la première fois l'IRFED EUROPE, la quasi totalité des créatrices étaient au chômage ou bénéficiaires du RMI. On constate que 1-2 ans après, 48% ont soit créé une entreprise soit trouvé un emploi..

Situation professionnelle

Ensemble de l'échantillon	Pourcentages	Effectifs
Chefs d'entreprise	22	31
Ont un emploi	26	36
Sont au chômage	39	55
Autre situation	13	18
Total	100	140

Les personnes qui sont dans « une autre situation » sont soit d'anciennes créatrices qui n'ont droit à aucune indemnité, soit des intermittentes du spectacle, soit des femmes au foyer qui cherchent à créer leur entreprise après une séparation par exemple...

- nationalité

Deux questions étaient posées : l'une sur la nationalité actuelle, l'autre sur la nationalité d'origine. Les résultats sont les suivants :

Nationalité	Actuelle		Origine	
	%	Effectifs	%	Effectifs
France (métropolitaine et DOM/TOM)	69	97	41	56
Europe (y compris Est)	4	6	8	11
Afrique Sub-saharienne	16	23	30	42
Maghreb	5	7	9	13
Amérique latine	4	5	5	7

Asie	1	1	6	9
Autre	1	1	1	2
Total	100	140	100	140

Si la nationalité française est fortement majoritaire, **les origines sont en majorité étrangères (59%)** avec une forte représentation de l'Afrique Subsaharienne. Pour information, les « autres » concernent une Libanaise et une Israélienne.

- situation de famille

Les personnes vivant en couple sont les plus nombreuses (61%). Ceci est un facteur important, comme on le verra, car de nombreuses femmes porteuses de projets ou même créatrices déclarent avoir une assurance financière, sans compter l'aide morale, apportée par leur conjoint. La situation est la suivante, sachant que le terme « mariée » recouvre également les autres situations de vie commune :

- seule sans enfant : 22%
- seule avec enfant de plus de 3 ans : 17%
- seule avec enfant de moins de 3 ans : 0%
- mariée sans enfant : 21%
- mariée avec enfant de moins de 3 ans : 31%
- mariée avec enfant de plus de 3 ans : 9%

Total : 100%

- âge des personnes interrogées

La répartition est la suivante :

- < 30 ans : 14
- de 30 à < 40 ans : 38
- de 40 à < 50 ans : 27
- 50 ans et plus : 21
- **Total : 100**

- implantation géographique

L'IRFED EUROPE ayant ses locaux à Paris, il est normal d'observer une très forte représentation de Paris (44%) et d'Ile-de-France (50%), seulement 6% des enquêtées habitant en province (au moment de l'enquête).

Deuxième partie

Projets de création et domaines choisis

Une spécialiste de la création d'entreprise rappelait lors d'un récent dîner-débat que la création d'entreprise ne faisait pas partie de la culture française. Au contraire du Québec où existent, dès le lycée, des cours à la création d'entreprise, il n'y a en France aucune sensibilisation sur ce thème : la création d'entreprise n'apparaît périodiquement que comme un remède au chômage et est traitée en ce sens sans véritable volonté politique suivie favorisant les créations.

Dans ce contexte national, il n'est pas surprenant de constater que les femmes qui ont créé leur entreprise ou qui souhaitent le faire présentent un certain nombre de caractéristiques qui les différencient des autres publics en situation de précarité devant l'emploi.

I - Le contexte particulier du projet de création d'entreprise

- une forte motivation

La grande majorité des créatrices sont très motivées pour créer leur activité. Elles sont prêtes à surmonter de nombreux obstacles, à travailler dur et à faire des sacrifices pour réaliser leur projet.

- un environnement entrepreneurial

Il est révélateur que 61% des femmes interrogées déclarent que quelqu'un dans leur famille proche est ou était commerçant ou indépendant. Cette forte proportion est à rapprocher d'autres observations d'études ou de spécialistes de la création d'entreprise qui confirment l'importance de ce phénomène. En d'autres termes, dans une culture nationale où la création d'entreprise n'est ni vraiment valorisée, ni particulièrement facilitée, celles qui ont un modèle proche de gestion d'entreprise se sentent moins désarmées que d'autres pour le reproduire.

- une situation précaire

A un titre ou à un autre, les 63% des femmes interrogées portant un projet de création d'entreprise, mais non encore créatrices, sont soit au chômage, soit en situation instable (CDD ou interim ou autre situation précaire). On verra ultérieurement que la difficulté de trouver un emploi est l'un des motifs du souhait de création d'une entreprise mais est loin d'être le principal motif invoqué.

II - Des projets de création surtout en France mais aussi à l'étranger

Compte tenu de l'importante proportion de femmes d'origine étrangère (60% si l'on considère la nationalité d'origine) ayant contacté l'IRFED EUROPE, il était intéressant de savoir dans quel pays la création d'entreprise était envisagée. Il convient de préciser que la quasi totalité des personnes interrogées d'origine étrangère vit en France depuis plus de 5 ans.

A – Des projets de création très majoritairement en France

La grande majorité des projets concernent des créations en France métropolitaine. Seules 6% des femmes interrogées prévoient la création d'une entreprise à l'étranger ou hors du territoire métropolitain, évidemment le plus souvent dans leur pays d'origine :

- élevage de poulets à Madagascar
- exploitation forestière au Cameroun
- crèche en Côte d'Ivoire
- magasin diététique en Guadeloupe
- boulangerie au Cameroun
- cantine scolaire en Côte d'Ivoire...

Derrière cette liste existent des trajectoires très diverses qui peuvent être résumées en deux principaux axes :

- des projets de création dans le pays d'origine car il existe un marché repéré et un réseau relationnel important sur place ainsi que des aides de la famille ou d'amis dans le pays
- des projets liés au souci de développement du pays d'origine. Deux cas méritent à ce sujet d'être signalés :
 - le projet de création d'une boulangerie au Cameroun est le projet d'une femme qui a créé sa propre entreprise en banlieue parisienne depuis déjà plusieurs années et qui souhaite créer des emplois pour aider les habitants d'un petit village à rester sur place plutôt qu'à aller grossir les bidonvilles de Yaoundé.
 - le projet de cantine scolaire en Côte d'Ivoire répond à une préoccupation de santé publique : en l'absence de cantine, les enfants mangent des aliments qui ne répondent à aucune norme sanitaire, dans des conditions d'hygiène très sommaires. Le projet, très construit en termes d'équipement, se heurte à une situation de guerre qui le retarde.

Cette présentation de deux projets de création à l'étranger, parmi d'autres, a l'ambition d'attirer l'attention sur deux phénomènes :

- le développement des PVD passe parfois par la formation, en France, de personnes qui ont une réelle volonté et qui y acquièrent les savoir-faire nécessaires
- un certain nombre d'immigrés souhaiteraient retourner dans leur pays avec un bagage leur permettant de créer leur propre activité voire d'y créer des emplois. Là encore, les formations de base que les organismes, tels que l'IRFED EUROPE, peuvent apporter, s'inscrivent dans une politique plus large de développement qu'il serait peut-être souhaitable de favoriser en multipliant sur notre territoire les formations préalables à la création d'entreprise à l'étranger.

B - Les obstacles à la création dans le pays d'origine

Il était demandé à toutes les personnes d'origine étrangère (soit 84 personnes = 60% de l'échantillon total), s'il serait plus ou moins facile de créer une entreprise dans leur pays. Les réponses se répartissent quasiment en 3 tiers (37% de oui, 31% de non et 32% de ne sait pas ou non réponse). Il est certain que les réponses peuvent différer selon les pays mais dans l'ensemble, elles sont concentrées de la manière suivante :

- il est plus facile de créer une entreprise dans son pays d'origine car, par ordre de fréquence des mentions :

- la personne a sur place de la famille, des amis et de nombreux contacts qui peuvent l'aider à différents niveaux
- il y a beaucoup moins de contraintes administratives, de formalités nécessaires
- il n'est pas nécessaire de disposer d'un important capital au départ comme c'est le cas en France
- il y a beaucoup moins de charges et de taxes.

- il est plus difficile de créer une entreprise dans le pays d'origine car :

- le pays est en crise économique avec beaucoup de chômage ou en crise politique voire en guerre
- après 20 ou 30 ans passés en France, le pays a beaucoup évolué et il n'y a plus de contacts ou de relations pouvant aider sur place
- il faut plus de capital initial et c'est plus compliqué qu'en France (Maghreb)
- la personne est considérée comme une étrangère avec de nombreuses contraintes (cas d'un pays communiste d'Asie)
- il est difficile d'avoir des fournitures pour mener une activité suivie sans rupture constante de stock (cas d'un pays d'Afrique).

Au sein de l'échantillon enquêté, il n'y a pas de cas de création d'entreprise à l'étranger puisque les enquêtes téléphoniques ont été réalisées en France et que, par définition, ces créatrices étaient retournées dans leur pays.

III- Le souhait de créer une entreprise et le choix du domaine d'activités

Il a paru intéressant de comprendre pourquoi des femmes cherchaient à créer leur entreprise ou du moins leur propre activité plutôt que de chercher un emploi sur le marché du travail. Deux principales questions avaient pour objet d'une part de connaître les motifs de choix de la création d'une entreprise et d'autre part d'appréhender les raisons du choix du domaine d'activité projeté.

A - Des motivations de création d'une entreprise distancées du contexte personnel

Il est assez surprenant de constater que la précarité de la situation –dont on a vu l'importance– constitue un motif déclaré de création d'entreprise (35% des réponses) arrivant loin derrière **le désir de ne plus avoir de patron, d'être à son compte et d'exister par soi-même** (68% des réponses). Les réponses se répartissent comme suit :

Motifs de souhait de création d'entreprise

Motifs (regroupés)	Pourcentages (plusieurs réponses possibles)
Ne plus avoir de patron, être à son compte, exister par soi-même	68%
Trop difficile de trouver un emploi	30%
Réaliser un rêve	13%
Autres réponses	25%
Total	1,4 réponse par personne

Les réponses « autres » sont très diverses et évoquent une opportunité en termes familiaux (pas encore d'enfant) ou en termes de marché existant, le souhait de faire comme une relation proche ou encore celui de garder des contacts avec le pays d'origine ou enfin celui de vouloir créer des emplois ou d'aider des personnes âgées ou des enfants.

B – Le choix du domaine d'activité

La liste des personnes enquêtées figurant en annexe rend compte de la grande diversité des domaines de création. Pour faciliter l'exploitation et l'interprétation des informations, le regroupement suivant a été effectué qu'il s'agisse d'entreprises en projet ou déjà créées :

Domaine d'activités	Pourcentages
Boutique de vêtements	8
Boutiques de cosmétiques, esthétique, salon de coiffure, salon de beauté	4
Boutique de décoration, objets artisanaux, bijoux, librairie	10
Restaurant, self-service, boulangerie	12
<i>Ensemble activités avec local (boutiques et restauration avec boutique)</i>	34%
Atelier (chez soi) de restauration d'objets d'art, de fabrication ou retouches de vêtements ou traiteur ...	20
Massages, thérapies diverses, voyance, garde enfants ou personnes âgées	11
Agent pour spectacles, représentation, organisation d'événements, vente ambulante	29
<i>Ensemble activités sans local pour la clientèle</i>	60%
Autres	6
Total	100

1 - Une majorité d'activités sans local

La grande majorité des projets d'entreprise (60%) concerne des activités ne nécessitant pas de local particulier pour recevoir la clientèle. Dans certains cas, un local est nécessaire pour entreposer de la marchandise mais son implantation n'est pas une condition essentielle à la création et au développement de l'entreprise. Ceci appelle quelques commentaires :

- d'une part, il serait souvent plus exact de parler de la création de sa propre activité que d'une création d'entreprise
- d'autre part, le manque de moyens financiers est pallié par un projet nécessitant un capital de départ assez faible, sachant qu'un minimum de revenus est assuré dans certains cas par les indemnités ASSEDIC ou le RMI.
- Enfin, la recherche d'un local qui apparaît être l'un des problèmes majeurs des créatrices se trouve évacuée.

Il n'en demeure pas moins que se pose, de façon peut-être plus aiguë que pour les porteuses de projet de boutiques, le problème de la recherche de la clientèle. Des créatrices qui proposent des massages ou thérapies diverses chez elles ou chez leurs clients se heurtent à cette question et déclarent gagner très peu d'argent.

2 - Les projets avec local

Les boutiques de vêtements recouvrent divers domaines allant du dépôt-vente de vêtements usagés à la retouche. Les projets de boutiques de cosmétiques sont nombreux et sont fortement corrélés à la nationalité d'origine. Les Africaines sont largement porteuses de projets dans ce secteur. De même les projets de restaurant concernent le plus souvent de la cuisine nationale (malgache, marocaine, mexicaine...) s'adressant à tout public.

D'une manière générale, les activités sans local seraient plutôt le fait des Françaises d'origine, les activités avec local seraient plutôt choisies par des personnes d'autres nationalités d'origine qui bénéficient d'une culture entrepreneuriale (par exemple les femmes togolaises) et/ou d'un appui de la famille ou de proches pour aider au travail.

3 - Un choix du domaine d'activités dépendant du contexte

Le choix du domaine d'activités paraît dépendre d'un certain nombre de facteurs. Ainsi les personnes entre 30 et 40 ans privilégient les activités à domicile. Il ne semble pas que la présence d'enfants ait toutefois une notable influence sur le domaine d'activités choisi. En revanche le souhait de créer un restaurant paraît plus nettement lié au désir de ne plus avoir de patron, d'exister par soi-même, alors même qu'une formation ou une expérience professionnelle dans la restauration paraît moins déterminante dans ce choix.

La présence d'un proche qui est ou était commerçant ou indépendant a une nette influence sur le choix du domaine. Ainsi 71% des personnes qui veulent ouvrir un restaurant ont un proche commerçant, contre 56% de celles qui veulent ouvrir une boutique ou qui choisissent un travail à leur domicile ou à celui de leurs clients (47%).

Les Africaines et les Asiatiques ont beaucoup plus fréquemment que les Françaises d'origine l'intention d'ouvrir une boutique voire un restaurant pour les Africaines. Le travail à domicile ou chez les clients est nettement plus souvent choisi par les Françaises d'origine.

En d'autres termes, les activités nécessitant un local bien implanté commercialement (boutiques et restaurants) sont nettement plus fréquemment choisies par des femmes qui ont déjà une certaine expérience ou qui escomptent un transfert de savoir-faire transmis par un de leurs proches, commerçant ou indépendant. Elle déclarent bénéficier en outre plus fréquemment que les autres de l'aide de proches (aide au travail ou autre forme d'aide non financière).

IV - Les motifs de choix du domaine d'activités

Deux motifs dominant très largement : la formation initiale et l'intérêt personnel :

Motifs de choix du domaine	Pourcentages (plusieurs réponses possibles)
C'est ma formation, mon expérience	58
Par intérêt personnel, cela me plaît	48
Aide de la famille ou d'amis	9
Pour répondre aux besoins des gens	10
Pour garder le contact avec mon pays	4
Autres motifs	6
Total	1,4 réponse par personne

Une majorité de personnes étant au chômage et ayant donc exercé un emploi, il est logique que le plus grand nombre de réponses se réfèrent à l'expérience antérieure qui non seulement a permis l'obtention d'un savoir faire mais aussi une certaine appréhension des besoins et du marché potentiel. Dans certains cas d'ailleurs, les personnes découvrent la nécessité d'un diplôme ou d'une habilitation pour exercer (ex. aide pour personnes âgées) alors même qu'elles ont travaillé dans le secteur pendant plusieurs années.

Plus intéressante est la réponse « parce que cela me plaît ». Elle relève moins d'un rêve longtemps porté que le plus souvent d'un désir de changer de vie et de type d'activité. A ce sujet, plusieurs projets sont nés d'une rencontre avec une associée potentielle ou d'un voyage (organisation de voyages touristiques ; création et distribution de cartes postales...).

Compte tenu du faible effectif, il est difficile d'analyser les résultats selon différents critères. Il semble cependant que le soutien moral de la famille ou d'amis apparaisse plus fréquemment en cas d'activités sans local.

V - La situation du projet de création d'entreprise

Comme ce fut évoqué dans la présentation de l'enquête, l'essentiel des personnes interrogées ont contacté l'IRFED EUROPE en 2001 ou 2000 soit de l'ordre de 2 ans avant l'enquête. Un tel délai paraît a priori suffisant pour réaliser le projet de création d'entreprise. En réalité, une forte majorité de personnes interrogées n'ont pas encore créé leur entreprise. Les situations vis-à-vis du projet de création sont les suivantes pour l'ensemble des personnes interrogées :

Situation de la création au moment de l'enquête

Situation de la personne	Pourcentages	Effectifs
Entreprise créée	22	31
Entreprise fermée	4	5
Projet reporté	63	88
Abandon du projet	11	16
Total	100	140

Situation de la création selon le domaine choisi en %

Domaine/Situation du projet	Boutique	Restaurant	Travail à domicile	Autre	Ensemble
Créée et gère	17	22	28	20	22
Créée mais abandon	3	6	7	2	4
Projet reporté	73	72	51	61	63
Projet abandonné	7	0	14	16	11
Total	100	100	100	100	100

Il n'est guère surprenant que l'activité à domicile ou chez les clients – qui demande le moins d'investissement préalable – ait un taux de création effective supérieur à celui des autres activités.

VI - Le report du projet

Cette situation de projet reporté ou retardé est la plus fréquente puisqu'elle concerne 63% de l'échantillon enquêté. Sur les 88 personnes qui reportent leur projet, 16 personnes déclarent que leur entreprise est en cours de création. En réalité, à la question « dans combien de temps votre entreprise sera-t-elle créée ? », les délais indiqués sont peu différents qu'il s'agisse de femmes qui déclarent avoir reporté leur projet ou qui déclarent que leur entreprise est en cours de création. La mention « en cours de création » ou « projet reporté » peut donc difficilement être analysée si ce n'est que le choix du terme révèle probablement un certain degré d'implication personnelle.

A – le délai de création

Il convient de garder présent à l'esprit que les femmes interrogées ont eu un contact avec l'IRFED EUROPE de l'ordre de 2 ans avant l'enquête. Or le délai prévu de création est celui envisagé au moment de l'enquête. En d'autres termes, aux délais indiqués, il convient d'ajouter environ deux ans entre le moment où le projet paraît suffisamment construit à la personne pour qu'elle contacte l'IRFED EUROPE et la création prévue de son entreprise.

Délai envisagé de création au moment de l'enquête

Délai évoqué	Pourcentages (sur les personnes ayant différé leur projet)
< 6 mois	16
De 6 mois à un an	22
Plus d'un an	38
Ne sait pas	24
Total	100

Dans la mesure où l'on peut le plus souvent regrouper les réponses « plus d'un an » et « ne sait pas », une majorité de personnes ayant différé leur projet (62%) ont un projet encore assez flou quant à ses modalités de réalisation. A quelques exceptions près en effet (cas de formations longues nécessitées par le projet d'entreprise ou encore délai de constitution d'économies suffisantes ou encore assez fréquemment cas de guerre dans le pays d'origine

qui limite les contacts pour un projet d'import/export...), les personnes qui projettent la création dans plus d'un an alors même qu'elles ont eu des informations voire une formation sont des femmes qui semblent souvent plus poursuivre un rêve qu'une réalité concrète.

Le type de formation reçue à l'IRFED EUROPE (longue, courte, réunion d'information ou accompagnement individuel) n'intervient pas sur le délai de création.

B - Les motifs du report de la création

Les motifs sont assez divers avec une prédominance du manque d'argent c'est à dire de l'apport personnel comme ce sera étudié ultérieurement dans la partie du rapport traitant du financement de l'entreprise.

Les motifs de report

Motifs	% sur les 88 personnes ayant reporté leur projet (plusieurs réponses possibles)
Manque d'argent	41
Besoin de plus d'informations	22
Problèmes familiaux	8
Problèmes de santé	6
Retard du prêt demandé	6
Naissance d'un bébé	5
Problème d'éloignement	3
Trop compliqué	3
Autres réponses	35
Total	1,3 réponses par personne

L'information est le second motif de report.

Les problèmes familiaux concernent les séparations et divorces. Quant aux nombreuses réponses « autres », elles recouvrent des situations très différentes : attente de papiers en règle pour créer son entreprise, besoin de plus de temps pour réfléchir au projet, hésitation devant de longues études nécessaires, départ d'un proche qui devait aider au fonctionnement de l'entreprise, pays en guerre (cas d'un projet d'activité import/export),...

Troisième partie

Des femmes chefs d'entreprise

Sur les 140 personnes interrogées, 36 ont créé leur entreprise mais 5 personnes ont été contraintes d'abandonner leur activité.

Il serait tentant de rapporter le nombre de femmes qui ont créé leur entreprise au nombre total de personnes interrogées. Mais il convient de rester prudent pour plusieurs raisons :

- le faible nombre d'enquêtes
- mais surtout le fait que n'ont pas été interrogées de véritables cohortes de personnes ayant contacté l'IRFED EUROPE. En d'autres termes, pour une année donnée, n'ont pu être interrogées, pour les raisons indiquées en introduction, l'ensemble des personnes qui avaient contacté l'IRFED EUROPE. Il est donc difficile d'en déduire une sorte de proportion de femmes ayant créé leur entreprise. On constate seulement que la proportion de chefs d'entreprise recensées dans l'étude correspond à celle généralement indiquée par les experts (de l'ordre de 22 à 26% pour l'IRFED EUROPE, selon que l'on retient les chefs d'entreprise en activité ou également celles qui ont dû fermer leur entreprise). On observera cependant le très fort impact de la formation reçue sur la création de l'entreprise.

Est d'abord analysée la situation des créatrices puis celle des femmes ayant cessé leur activité. Il est à noter que la faiblesse de l'échantillon ne permet qu'une analyse très sommaire des informations selon différents critères.

I - Qui sont les chefs d'entreprise ?

Leur situation, au moment de l'enquête, est peu différente de celle de l'ensemble des femmes interrogées : 23% avaient un emploi stable avant la création, 3% étaient en formation et 60% étaient au chômage. Il convient de préciser que 20% d'entre elles continuent à percevoir des indemnités (chômage ou RMI).

Les chefs d'entreprise ont un meilleur niveau de formation que les porteuses de projet en général. Ainsi les 2/3 des chefs d'entreprise observées dans l'enquête ont un niveau supérieur contre seulement 44% de celles qui ont reporté ou abandonné leur projet. Enfin elles ont en majorité entre 40 et 50 ans (63% des femmes ayant créé contre 34% de l'échantillon total interrogé).

Près des 75% d'entre elles ont un parent ou un proche commerçant ou indépendant, proportion très supérieure à celle observée auprès de celles qui ont fermé leur entreprise (50%) ou de celles qui ont reporté leur projet (57%). Or la présence de tels proches est assez nettement corrélée à une aide et à un soutien apportés par de la famille ou des amis dans le fonctionnement de l'entreprise.

La proportion de chefs d'entreprise est à peu près identique quelle que soit la nationalité ou la région d'origine. Les différences entre Françaises d'origine, Maghrébines et Africaines ne sont en effet pas significativement différentes -compte tenu de la taille réduite de l'échantillon

y compris pour les populations les plus représentées- pour que l'on puisse avancer une conclusion à ce niveau.

Très majoritairement (90%), les femmes ayant créé leur entreprise ont bénéficié d'une formation auprès de l'IRFED -et non pas d'une simple réunion d'information générale d'une demi-journée- que cette formation soit longue (70%) ou plus ciblée sur les problèmes de gestion et de comptabilité (20%).

Le taux de création d'entreprise atteint ainsi 40% parmi les femmes ayant bénéficié d'une formation qu'elle soit courte (une semaine) ou longue (près de 3 mois) alors qu'il tombe à 10% pour celles qui n'ont eu qu'une simple réunion d'information générale.

On pourrait en déduire que la formation de l'IRFED EUROPE est une garantie de création voire de succès, mais il faut aussi préciser que, sur l'ensemble des personnes reçues, l'IRFED EUROPE choisit les participantes à une formation en fonction de leur motivation et de la viabilité des projets présentés. Dans ce cadre, l'IRFED EUROPE ne retient que les projets les plus viables pour une formation plus approfondie.

Avec toute la prudence qu'impose la faiblesse de l'échantillon d'une part et la spécificité de ces femmes qui ont toutes contacté l'IRFED EUROPE d'autre part, il apparaît que les chefs d'entreprise disposent d'une meilleure formation que celles qui ont reporté leur projet et sont plutôt des femmes d'âge moyen, ce qui laisse préjuger de l'acquisition d'une certaine expérience professionnelle. Ces résultats sont cohérents avec les observations d'autres études menées à un niveau national. De surcroît, les chefs d'entreprise ont plus souvent que les autres un proche ou un membre de la famille commerçant ou indépendant et disposent fréquemment d'un appui ou d'un soutien d'un proche pour le fonctionnement de leur entreprise.

II - Les entreprises créées

90% des entreprises sont des créations, seulement 10% (3 personnes) ont opéré des reprises. Dans deux de ces trois cas, la reprise ne s'est pas faite sans difficulté. Est en particulier citée la reprise d'un institut de beauté en province que la gestionnaire précédente voulait quitter mais qui, se ravissant après avoir cédé son entreprise, a ouvert un salon concurrent non loin de l'institut repris. Dès lors le transfert de clientèle s'opère mal et le chiffre d'affaires escompté est moindre.

Un quart des entreprises observées a été créé depuis moins d'un an.

A - Les domaines d'activité

Parmi les 31 personnes ayant créé et gérant leur entreprise, un quart (8 personnes) a ouvert une entreprise dans un domaine différent de celui initialement prévu. Les motifs sont divers mais le plus souvent liés à la formation reçue par l'IRFED EUROPE qui leur a permis de constater que le marché escompté était insuffisant ou mal ciblé. Les motifs de changement de projet sont les suivantes :

- la brocante prévue pose trop de problèmes (stocks, trésorerie...)
- marché insuffisant (cas d'une friperie ; cas d'un souhait de création sur internet)
- changement de centre d'intérêt personnel
- gestion d'un restaurant incompatible avec une vie de famille...

Cette proportion de créatrices ayant changé de projet est importante et en tous cas elle témoigne de l'importance de la formation dispensée par l'IRFED EUROPE. Non seulement l'acquisition des savoirs que doit maîtriser une chef d'entreprise, mais également la sensibilisation aux erreurs à ne pas commettre et à l'importance de l'évaluation du marché par exemple a permis à ces 8 femmes de recadrer leur projet pour avoir les meilleures chances de réussite.

Les domaines d'activité des entreprises créées sont peu différents de ceux de l'ensemble des porteuses de projet.

Domaines d'activité en %

Domaines regroupés	Créatrices	Ensemble de l'échantillon
Boutique	16	21
Restaurant, restauration avec boutique	13	13
Travail à domicile ou chez les clients	39	31
Autre	32	35
Total	100	100

Les réponses « autres » pour les deux populations regroupent diverses activités telles que crèche-garderie, représentation de marques, import-export, agence de spectacles, maison d'édition, entreprise de plomberie... qui nécessitent en certains cas un local spécifique, mais pas toujours, mais surtout dont l'emplacement n'est pas une condition de succès.

Selon la nationalité d'origine, les Françaises et les Maghrébines ont plutôt créé des entreprises de travail à domicile ou chez les clients, alors que les Africaines ont plus fréquemment ouvert des boutiques.

B - Une implantation plus provinciale ?

L'effectif des créatrices est trop faible pour en tirer des conclusions, mais il a paru intéressant de rendre compte des lieux de création qui semblent privilégier la province par rapport à l'échantillon global. Dans quelques cas, en effet, les femmes chefs d'entreprise ont quitté Paris ou la banlieue parisienne, pensant que leur activité avaient de meilleures chances de succès en province (cas de chambres d'hôtes, d'une librairie de livres d'occasion, seule de son genre à Limoges, de la reprise d'un institut de beauté, d'une boutique d'objets décoratifs sur la Côte d'Azur...).

Lieu d'implantation

Lieux	Chefs d'entreprise Implantation de l'entreprise		Ensemble de l'échantillon : lieu d'habitat
	Pourcentages	Effectifs	Pourcentages
Paris	50	15	44
Banlieue parisienne	37	11	50
Autre (province)	13	5	6
Total	100	31	100

Un quart des créatrices d'origine française a quitté la région parisienne. Les Africaines par contre ont créé leur entreprise majoritairement en banlieue parisienne.

C - La forme juridique de l'entreprise

Le choix de la SARL est dominant comme en témoignent les résultats suivants :

Forme juridique des entreprises créées

Forme juridique	Pourcentages	Effectifs
SARL	42	13
Profession libérale	19	6
Entreprise individuelle	16	5
EURL	14	4
Association	6	2
Autre	3	1
Total	100	31

Les boutiques et les restaurants sont le plus fréquemment créés sous forme de SARL.

III - Santé de l'entreprise et rythme de travail

Le questionnaire prévoyait le cas de personnes travaillant à temps partiel dans leur entreprise afin, le temps par exemple d'une montée en charge du chiffre d'affaires, de se procurer des revenus complémentaires. Cette question ne s'est pas révélée pertinente car toutes les chefs d'entreprise déclarent travailler à plein temps dans leur entreprise et même souvent beaucoup plus d'heures qu'elles ne l'envisageaient au départ. En réalité, la situation est plus diverse. L'enquête par téléphone, souvent de longue durée (1/2 heure à 1 heure voire plus), a permis la mise en évidence de trois populations parmi les créatrices :

- celles qui réussissent ou qui sont en réelle phase de montée en charge
- celles qui ont des difficultés mais ont bon espoir de s'en sortir
- celles qui sont en situation d'échec et qui travaillent très peu voire pas du tout. Elles déclarent alors vivre soit des indemnités qui leur sont encore versées soit des revenus du conjoint.

A - La santé déclarée de l'entreprise

Les réponses sont plutôt positives puisque 61% des créatrices considèrent que leur entreprise va très bien ou bien. 23% déclarent qu'elle va mal ou très mal et 16% ne peuvent répondre le plus souvent car l'entreprise a moins d'un an.

1 – les entreprises qui vont mal ou très mal

Les cas de créatrices déclarant que leur entreprise va mal ou très mal (7 personnes) sont divers :

- une thérapeute-relaxologue qui n'a pas de clients et qui vit grâce aux revenus de son mari
- une créatrice d'une boutique de vêtements qui déclare perdre de l'argent mais qui se dit contrainte de continuer car elle a investi un important capital
- une représentante en tissus qui, malgré de nombreuses relations dans le monde de la mode où elle fut salariée pendant de nombreuses années puis licenciée, n'arrive pas à avoir de contrats et qui vit grâce au RMI et à l'aide que lui apportent ses frères
- une créatrice d'une entreprise de nettoyage qui a eu de gros problèmes de santé
- une fabricante de mobilier et une organisatrice de spectacles qui n'arrivent pas à faire face aux charges
- une créatrice d'une boutique de décoration qui a mal évalué son marché trop saisonnier pour lui permettre de payer les charges fixes.

Il est possible que certaines de ces entreprises ne pourront pas poursuivre leur activité très longtemps et que certaines –la créatrice d'une boutique de vêtements par exemple- risquent de perdre l'argent investi. L'organisatrice de spectacles est un cas un peu particulier. Originaire d'Amérique Latine, elle cherche à promouvoir des chanteurs et des musiciens de ce continent et édite un magazine gratuit qui ne lui rapporte rien, sans compter les difficultés de gestion dans un milieu du spectacle où les cachets et les contrats sont rares et souvent payés très en retard. L'arrivée soudaine, bien que prévue mais pas financièrement planifiée, des charges après deux ans d'activités la met en situation très proche de la fermeture de son entreprise. La représentante en tissus –il s'agit de tissus plissés- a sans doute un marché trop étroit et déclare être très sollicitée par ses anciennes relations dans la mode mais, précise-t-elle, à condition de travailler sans rémunération.

2 – les entreprises qui vont bien

Il existe des contre-exemples parmi les chefs d'entreprise dans ces mêmes domaines : ainsi une créatrice de vêtements féminins ayant une boutique à Paris commence à avoir un nom connu dans la mode et possède une entreprise dont le chiffre d'affaires est en constante et nette progression. Une autre femme qui organise des « événements » (goûters d'enfants, anniversaires...) envisage, compte tenu du succès, d'ouvrir une boutique d'objets événementiels pour les anniversaires, les mariages... Une autre femme monte des rallyes pour enfants avec beaucoup de succès. Une Africaine a créé une entreprise de livraison de colis qui a permis de nombreux recrutements. Une autre Africaine a ouvert une boutique de vêtements pour enfants produits dans le cadre du commerce équitable qui a beaucoup de succès...

Dans de nombreux cas, ces femmes ont un emploi du temps très chargé et auraient probablement refusé de répondre à toute autre enquête que celle menée par l'IRFED EUROPE. Ceci mérite d'être souligné car l'IRFED EUROPE a, auprès de ces femmes chefs d'entreprise, mais aussi de beaucoup d'autres futures créatrices, une excellente réputation non seulement pour la qualité de la formation dispensée mais aussi pour la grande chaleur humaine qu'elles y ont trouvée. Comme on le verra plus loin, **la totalité des créatrices**

jugent que l'IRFED EUROPE les a aidées dont 83% considèrent que l'IRFED EUROPE les a beaucoup aidées.

A quelques exceptions près, les plus petits chiffres d'affaires concernent, sans surprise, les activités à domicile ou chez les clients. L'essentiel des CA, même pour les boutiques, n'excèdent pas 20 000 € par an. Quant aux retraits effectués par la chef d'entreprise pour subvenir à ses besoins, ils sont le plus souvent inférieurs à 8000 € par an.

Comme on le verra par la suite, un nombre non négligeable d'entreprises ont un chiffre d'affaires très petit- la personne vivant d'autres revenus (chômage, RMI ou revenus du mari). Mais certaines entreprises connaissent un grand succès et dégagent des chiffres d'affaires dépassant les 150 000 Euros.

Même lorsque l'entreprise connaît des difficultés, les chefs d'entreprise déclarent très majoritairement (84%) être contentes d'avoir créé leur entreprise. Cela est très compréhensible, même en cas de quasi échec, car la création de l'entreprise est l'aboutissement d'un long parcours et, d'une certaine façon, la concrétisation du projet est vécue comme un succès personnel..

B - La création d'emplois

Il est à noter que **le tiers des créatrices ont créé des emplois dont 8 créatrices qui ont créé plus de deux emplois**, ce qui est d'autant plus remarquable que ces entreprises sont jeunes et ont toutes moins de 3 ans. De surcroît, parmi celles qui n'ont encore créé aucun emploi, 4 chefs d'entreprise pensent en créer d'ici 1 an. Au total donc **près de 40% des chefs d'entreprise ont ou vont créer des emplois.**

Avec toute la prudence qu'impose le faible échantillon, on constate que, selon la nationalité d'origine, les Africaines sont les plus créatrices d'emplois (71% des Africaines et 67% des Maghrébines ont créé au moins un emploi contre seulement 23% des Françaises)

C - Les conseils aux futures créatrices

A la question « si vous deviez donner un conseil à une créatrice d'entreprise, que lui conseilleriez-vous ? », seules 4 créatrices n'ont pas su répondre. Les conseils donnés, intéressants puisqu'ils s'appuient sur une expérience concrète, relèvent de deux catégories : la motivation de la porteuse de projet et des conseils techniques :

- les conseils de pugnacité

« Foncer, s'accrocher, ne pas se décourager, tenir bon » sont moins souvent mentionnés que les conseils techniques mais lorsqu'ils le sont, c'est avec une forte conviction qu'ils sont exprimés.

- les conseils plus techniques

Il sont assez divers mais peuvent être regroupés en conseils de type financier et en conseils plus ponctuels. Tous les conseils mentionnés qui rendent indirectement compte du vécu et des difficultés des créatrices sont intégralement repris ci-dessous :

- **les conseils de type financier** concernent la nécessité de s'assurer des revenus pendant la montée en charge du chiffre d'affaires.

- **Avoir de l'argent devant soi, une réserve suffisante sans prêt bancaire.** Il est intéressant de souligner que tant les futures créatrices que les chefs d'entreprise ne contestent pas les banques en tant que telles. C'est plutôt la créance qui est vécue comme une lourde contrainte, ce qui oblige à apporter soi-même une partie importante du capital initial et des réserves de trésorerie.
- **Avoir un mari qui apporte des revenus réguliers.** La présence du mari et la sécurité financière qu'il assure est fréquemment citée, certaines ajoutant même que l'idéal serait d'avoir un mari fonctionnaire !
- ***les autres conseils techniques plus ponctuels***
 - Bien réfléchir avant de créer et avoir le plus de formation et d'informations possibles
 - Avoir déjà un portefeuille de clients avant de démarrer
 - Bien cibler la clientèle et choisir un domaine connu
 - Ne pas rester seule et avoir une associée. Le cas de l'associée est intéressant car il est controversé. Une créatrice a dû fermer son entreprise à cause d'une associée indélicate partie avec la caisse !
 - Savoir s'adapter au marché car le développement est plus difficile que la création, certaines créatrices ajoutant même que la seconde année est particulièrement délicate.
 - Plutôt créer une entreprise qu'opérer une reprise (cas déjà évoqué d'une repreneuse d'un institut de beauté qui a vu l'ancienne gérante lui faire concurrence)
 - Tripler les estimations de temps de travail (cas d'une créatrice de boutique de vêtements pour enfants)

Enfin pour que la liste des conseils soit parfaitement exhaustive, il convient d'ajouter qu'une créatrice donne le conseil de ne pas créer d'entreprise du tout (trop cher et trop de charges) ! Et une autre conseille fortement de ne pas créer de société de type EURL.

IV - Les fermetures d'entreprises

Sur les 36 créatrices d'entreprise, 5 ont abandonné leur entreprise après un à deux ans de fonctionnement. Il s'agit de créatrices de :

- un atelier de restauration de sculptures qui fonctionnait très bien mais qu'elle a dû quitter car, ayant eu un bébé, elle ne pouvait plus assurer les nombreuses missions en province que son travail exigeait
- un magasin d'objets décoratifs ouvert dans une ville de province qui n'avait qu'une clientèle très saisonnière, insuffisante pour assurer le paiement des charges toute l'année, dont un loyer important
- une entreprise de fabrication d'objets de décoration intérieure que la créatrice a dû fermer car son enfant était très malade
- un salon de thé qui fonctionnait très bien mais qui a dû déposer le bilan du fait de malversations de l'avocate qui gérant le fonds de commerce. Cette personne de plus de 50 ans a retrouvé un emploi.
- une entreprise de charpente qui marchait bien, mais que la créatrice a décidé de fermer après la naissance d'un bébé.

Bien que l'on ne puisse tirer aucune conclusion de ces quelques cas, on observe que 3 créatrices sur 5 ont quitté leur entreprise pour s'occuper de leur enfant. Toutefois, à la question directe « pourquoi avez-vous dû quitter ou fermer votre entreprise ? », les réponses sont assez différentes mentionnant le gain trop faible ou la lourdeur des charges mais surtout une trop forte charge de travail.

A cet égard, **celles qui réussissent insistent beaucoup sur une charge de travail éprouvante et sur la nécessité de savoir un peu tout faire en ne comptant jamais son temps.**

Enfin les femmes qui ont dû abandonner leur entreprise sont nettement plus jeunes que les autres chefs d'entreprise : les 5 cas recensés dans l'enquête concernent des femmes de moins de 40 ans mais qui ont quasiment toutes un niveau d'études supérieures.

Avec toute la prudence qu'impose la faiblesse de l'échantillon, d'une part, et la spécificité de ces femmes qui ont toutes contacté l'IRFED EUROPE, d'autre part, il apparaît que les chefs d'entreprise disposent d'une meilleure formation que celles qui ont reporté leur projet et sont plutôt des femmes d'âge moyen, ce qui laisse préjuger de l'acquisition d'une certaine expérience professionnelle. Ces résultats sont cohérents avec les observations d'autres études menées à un niveau national.

Les charges familiales, la surcharge de travail et les soucis face à l'avenir sont –en plus de l'obligation de faire face aux prélèvements sociaux et aux impôts- une cause d'abandon de l'entreprise.

Quatrième partie

Le financement de l'entreprise et le délai de gain escompté

Comme ce fut évoqué dans la seconde partie de ce rapport traitant des difficultés rencontrées, le financement de l'entreprise constitue le principal problème auquel se heurtent les porteuses de projet. Plusieurs questions étaient posées tant sur la connaissance des organismes de financement que sur le montant initial nécessaire préalablement à la création qu'enfin sur l'origine escomptée des fonds.

I – La connaissance des organismes de financement

Cette connaissance est plutôt satisfaisante notamment en ce qui concerne les aides dont peuvent bénéficier les créatrices. Il est certain toutefois que le degré d'information est variable, les personnes interrogées devant simplement indiquer si elles en avaient entendu parler. Jouent également d'une part, le caractère plus ou moins récent du souvenir selon l'année de formation et d'autre part, le délai envisagé pour la création de l'entreprise sachant que lorsque la création est encore jugée lointaine, l'intérêt pour les modes possibles de financement est moindre.

Connaissance des organismes
Pour chaque organisme % de personnes déclarant en avoir entendu parler

Organismes	Ensemble des personnes interrogées
Exonération ACCRE	66%
Prêt ADIE	58%
Prime EDEN	56%
Paris Initiative Entreprise (PIE)	37%
FGIF	32%
CIGALES	32%
CLEFE	12%

Il est délicat d'analyser ce niveau d'information car, de l'aveu même des personnes interrogées, elle dépend moins du type de prestation reçue à l'IRFED EUROPE que du degré d'avancement du projet. Les femmes ayant un projet encore très flou ou dont elles estiment la réalisation à une date encore lointaine reconnaissent ne pas prêter grande attention aux informations concernant les organismes de financement.

II – Le montant initial nécessaire à la création de l'entreprise

Il était demandé à l'ensemble des femmes interrogées le montant d'argent qu'elles estimaient nécessaire pour créer leur entreprise. Le terme un peu flou de « montant d'argent nécessaire » regroupe à la fois le capital initial mais aussi la trésorerie d'entreprise et la réserve indispensable pour assurer les charges personnelles le temps que l'activité de l'entreprise génère des revenus.

Montant initial jugé nécessaire

Montant initial en €	Chefs d'entreprise en % (1)	Ensemble des non créatrices n'ayant pas encore créé %(2)
< 8000	41	25
De 8000 à < 20 000	14	20
De 20 000 à < 50 000	21	12
50 000 et plus	21	19
Ne sait pas ou non déclaré	3	24
Total	100	100

(1) attention : effectif de 31 personnes seulement

(2) ensemble des créatrices n'ayant pas encore créé, sauf les personnes ayant définitivement abandonné leur projet.

On ne peut qu'observer, sans pouvoir en tirer de conclusions compte tenu du trop faible effectif, que les chefs d'entreprise avaient prévu un moindre montant initial que l'ensemble des femmes concernées.

Le montant initial dépend fortement du domaine d'activités choisi ou en projet. Ainsi les plus importants capitaux sont prévus pour l'ouverture d'un restaurant (50% des projets ou des créations requièrent un capital initial égal ou supérieur à 50 000 €). A l'opposé, les activités relevant du travail chez soi ou chez les clients ne nécessitent qu'un faible capital de départ (44% des personnes ayant choisi ce type d'activité n'ont besoin que d'un capital inférieur à 8000 € et seulement 13% d'entre elles mentionnent un montant initial nécessaire de 50 000 € ou plus).

III – Le mode de financement

A l'exception de celles qui ont définitivement abandonné leur projet de création d'entreprise, il était demandé à l'ensemble des personnes interrogées d'où viendrait –ou d'où était venu pour celles qui ont créé- l'argent nécessaire à la création de leur entreprise.

A – L'origine des capitaux nécessaires à la création de l'entreprise

L'origine des fonds témoigne de la forte implication personnelle et du clair souhait de s'endetter le moins possible.

Origine des fonds requis pour la création

Origine des fonds	Ensemble des personnes interrogées
Epargne personnelle	81%
Famille ou amis	42%
Organismes spécialisés	46%
Banques	39%
Autre origine	9%
Total	2,2 réponses en moyenne

Les autres origines concernent essentiellement des subventions attendues ou un apport externe d'argent (héritage, capital versé dans le cadre d'une séparation...).

Ces résultats confirment l'importance de la constitution de l'apport personnel et expliquent de nombreux cas de retard de la création dus à la nécessité d'épargner.

B – Le cas des prêts bancaires

Le cas des banques qui n'apparaissent qu'en quatrième position dans les sources de financement mérite une analyse particulière. Schématiquement on peut conclure des entretiens réalisés que les banques sont évitées pour deux principales raisons :

- d'une part, elles sont manifestement intimidantes pour les futures créatrices mais on peut rappeler que les banques ne sont pas ou très rarement à l'origine d'un report de la création. Il s'agit plutôt de l'inquiétude de ne pas être bien accueillie, de ne pas avoir un dossier suffisamment complet (d'où l'importance du fameux business plan comme on le verra plus loin), de ne pas savoir s'exprimer Cette intimidation débouche chez certaines femmes sur le désir d'être accompagnées dans certaines démarches et particulièrement pour celles menées auprès des banques.
- d'autre part, la banque prête, ce qui suppose un remboursement avec des échéances fixes ce qui constitue une lourde contrainte.

IV – Le délai escompté de rentabilité de l'entreprise

L'estimation du délai entre la création de l'entreprise et le moment où son activité engendrera des revenus diffère selon les catégories étudiées.

Délai prévu de perception de revenus issus de l'entreprise

Délai	Chefs d'entreprise	Personnes n'ayant pas encore créé	Ensemble de l'échantillon
< 6 mois	7	21	18
De 6 mois à < 1 an	7	20	15
De 1 an à < 2 ans	17	24	23
2 ans ou plus	50	16	24
Ne sait pas	19	19	20
Total	100	100	100

Les personnes qui ne répondent pas (ne sait pas) sont, soit les créatrices qui viennent de créer leur entreprise, soit les porteuses de projet qui sont encore en phase de réflexion et d'étude de la faisabilité de leur projet.

Celles qui n'ont pas encore créé leur entreprise sous estiment manifestement le délai de retour sur investissement et le temps nécessaire pour obtenir des revenus. Le fait de bénéficier d'une aide de proches (famille ou amis) tend à réduire le délai prévu de perception de revenus. De même, le choix d'un domaine d'activité par intérêt personnel ou parce qu'existe un marché réduit le délai prévu de gain.

On constate que le domaine d'activité intervient peu sur le délai d'encaissement de revenus. En d'autres termes, les chefs d'entreprise ou les futures créatrices prévoient à peu près la même durée initiale avant tout revenu qu'il s'agisse d'une boutique, d'un restaurant ou d'un travail à domicile.

Cinquième partie

Facteurs de succès et d'échecs

Aides et soutiens face aux difficultés

Toutes les personnes interrogées, qu'elles aient créé ou non une entreprise, ont été interrogées sur les aides que pouvaient leur apporter leur proches ainsi que sur les difficultés auxquelles elles se heurtaient.

I - L'importance du soutien des proches

On a déjà vu précédemment l'importance de l'aide financière de la famille ou d'amis puisque 42% des femmes interrogées comptent sur une telle aide ou en ont bénéficié pour créer leur entreprise. Apport personnel et aides financières de proches sans doute jugées plus souples en cas de nécessité de remboursement qu'un prêt bancaire constituent donc un des facteurs jugés essentiels pour le succès de l'entreprise.

L'enquête réalisée s'est également intéressée aux **aides non financières** que pouvaient apporter famille et amis.

Une assez forte majorité de femmes interrogées (56%), chefs d'entreprise ou non, déclarent avoir déjà l'aide de proches au stade préparatoire ou l'escomptent une fois leur entreprise créée. Il est d'ailleurs notable que les chefs d'entreprise n'ont pas bénéficié d'une aide plus fréquente que celles qui ont reporté leur projet de création.

L'aide, quelle qu'en soit la forme, est certainement un précieux facteur de succès car elle conforte la personne dans son projet auquel croient des personnes en qui elle a confiance.

Types d'aides des proches (autres que financières)	Ensemble des personnes déclarant une aide (57% des personnes interrogées)
Aide au travail dans l'entreprise	37
Aide au montage de l'entreprise	23
Conseils	22
Soutien moral	15
Aide pour trouver un local	3
Total	100

Il est à noter que les personnes interrogées pouvaient donner plusieurs réponses mais, en moyenne, les personnes bénéficiant d'une aide n'ont donné qu'une seule réponse ce qui témoigne d'un soutien très ciblé.

L'aide de proches effective en cas d'entreprise créée ou escomptée est massive pour les femmes voulant ouvrir un restaurant (71% d'entre elles ont ou prévoient une telle aide). En revanche, elle n'est pas plus fréquente pour les boutiques ou les travaux à domicile. L'aide en cas d'ouverture d'un restaurant est sans doute très liée à la nationalité d'origine puisque la

plupart des restaurants concernent la gastronomie du pays d'origine. L'aide est également plus fréquemment citée lorsqu'il y a un commerçant ou un indépendant dans la famille prêt à donner un coup de main.

D'une manière générale, si l'aide au travail dans l'entreprise est la première forme de soutien citée, l'aide au montage et les conseils sont importants. Il s'agit en général soit d'aides ciblées sur l'un des domaines bien connus d'un proche (informatique, conseils fiscaux ou juridiques...), soit d'aides dans les démarches à accomplir ou le repérage d'un marché.

Enfin le soutien moral est jugé comme une aide très importante par celles qui en bénéficient. Il s'agit le plus souvent du soutien bienveillant du conjoint voire d'un autre proche qui permet à la personne de tenir bon sans se décourager.

II - Les difficultés

Les difficultés que rencontrent les chefs d'entreprise ou les futures créatrices sont nombreuses. L'enquête a permis de les appréhender à la fois de façon dirigée en cherchant à évaluer le degré de difficulté présenté par les différentes étapes d'un projet et de sa réalisation mais aussi de façon spontanée en leur permettant d'évoquer librement les principales difficultés rencontrées.

A – L'abandon définitif du projet

11% des femmes interrogées (soit 16 personnes) déclarent avoir définitivement abandonné leur projet de création d'entreprise. Ce taux d'abandon recensé n'est pas négligeable quand on sait combien ces femmes ont à cœur de mener à bien leur projet. Certaines préfèrent sans doute répondre qu'elles ne savent pas dans combien de temps leur entreprise sera créée ou encore en situer la création à un terme de plus d'un an.

Les motifs d'abandon du projet

Motifs	Pourcentages	Effectifs
A trouvé un emploi	23	4
Manque d'argent personnel	24	4
Pas rentable, trop de charges	18	3
A eu un bébé	12	2
A des problèmes de santé	6	1
Autres réponses	41	7
Ensemble	1,3 réponse par personne concernée	

Les réponses « autres » sont diverses : départ de l'associée prévue ; reprise d'une entreprise rendue impossible par le cédant ; marché jugé peu porteur ou trop complexe ; éloignement...

Il est très intéressant de noter que, bien que les réponses aient été prévues dans le questionnaire, personne n'a mentionné comme motif d'abandon ni le refus de prêt des banques, ni des problèmes familiaux particuliers tels que l'opposition du conjoint ou de la famille en général. Enfin près du quart de ces personnes ont retrouvé un emploi après l'obtention d'information ou la formation ce qui est très positif. Plusieurs femmes mentionnent explicitement la formation reçue comme un des facteurs de réemploi. Le fait de vouloir créer son entreprise peut constituer un mode de remotivation auprès de personnes en désarroi mais aussi être un facteur d'embauche auprès de certains employeurs.

A ce sujet le tiers de l'ensemble des femmes interrogées considèrent que la formation à la création d'entreprise constitue une aide effective pour retrouver un emploi.

Il convient enfin de noter que si la naissance d'un bébé est un motif d'abandon d'un projet, il n'est jamais explicitement mentionné une pression familiale quelconque comme facteur d'abandon du projet de création d'entreprise.

B - La perception des étapes de la création et des contraintes de l'entreprise

Il était demandé aux personnes interrogées si, dans le cadre du montage de leur projet, il leur était très facile, facile, difficile ou très difficile de remplir un certain nombre de conditions préalables à la création ou comment elles évaluaient les difficultés qu'elles rencontreraient une fois l'entreprise créée. Les réponses sont regroupées dans le tableau suivant :

**Degré de difficulté des tâches
par ordre décroissant de difficulté**

Tâches à exécuter	Facile	Difficile	Sans objet ou ne sait pas (1)	Total
Financer l'entreprise	12	75	13	100
Gérer l'entreprise	33	54	13	100
Faire les formalités administratives	32	53	15	100
Trouver des clients	39	47	14	100
Assurer la charge de travail	37	45	17	100
Trouver un local	22	41	37	100
Bien organiser l'entreprise	37	37	26	100
Organiser la vie familiale et la vie professionnelle	42	28	29	100

(1) il s'agit essentiellement des personnes qui ont abandonné leur projet de création d'entreprise ou qui ont un projet ne présentant pas la difficulté mentionnée (ex. trouver un local n'est pas un problème pour une personne qui a en projet une activité chez elle ou chez les clients).

La première difficulté est le financement de l'entreprise, ce qui signifie le plus souvent la difficulté de constitution d'un apport personnel ou d'obtention d'un emprunt.

Gérer l'entreprise et faire les formalités administratives sont à égalité, les porteuses de projet redoutant beaucoup les démarches et les aspects comptables de la gestion d'une entreprise. A l'inverse l'organisation de l'entreprise c'est à dire la mise en œuvre des conditions nécessaires à sa bonne marche semble poser moins de problèmes.

Trouver un local bien placé à un prix acceptable est pour bon nombre de futures créatrices la principale difficulté. Nombre d'enquêtées, prévoyant l'ouverture d'une boutique ou d'un

restaurant, affirment que la recherche du local retarde considérablement la création de l'entreprise.

Enfin, on observe que la conciliation de la vie familiale et de la vie professionnelle figure comme la moindre des difficultés. Bien au contraire, les enquêtées mariées ou vivant maritalement et ayant des enfants précisent pour la plupart que le mari ou l'ami constitue un appui, soit moral, soit financier. Quant aux enfants, celles qui n'ont pas encore créé sous-estiment sans doute la charge réelle de travail que représente une entreprise. En effet, les chefs d'entreprise ayant de jeunes enfants se plaignent de ne pouvoir passer assez de temps auprès d'eux. Quand les enfants sont plus grands, ils peuvent au contraire jouer un rôle de soutien moral et constituent un appui.

C - Les principales difficultés rencontrées

A un autre endroit du questionnaire, pour éviter d'interférer sur les réponses, il était demandé aux femmes interrogées **de façon parfaitement libre donc sans aucune suggestion**, qu'elles soient chefs d'entreprise ou futures créatrices, d'indiquer **les principales difficultés** qu'elles avaient rencontrées pour les chefs d'entreprise ou qu'elles rencontraient pour les porteuses de projet.

Principales difficultés rencontrées

Difficultés citées	Ensemble de l'échantillon
Problèmes d'argent	30%
Problème de local	18%
Problèmes administratifs, de gestion	18%
Problèmes de clientèle, de marché	9%
Manque de suivi, de formation	9%
Peur de se lancer	8%
Charges trop élevées	3%
Autres difficultés	19%
Ne sait pas	16%
Nombre moyen de réponses	1,4 réponse

Si le problème du **financement préalable** et donc de la constitution de l'apport personnel et/ou d'un emprunt est toujours en tête, **le problème du local et les questions administratives et de gestion** figurent parmi les principales difficultés évoquées.

La question de l'évaluation du marché réel de l'activité prévue ou effective est un facteur important d'échec ou de retard du projet. Comme ce fut déjà évoqué, lorsque tous les problèmes sont enfin résolus, peut apparaître un marché mal évalué. Quelques exemples en forme de cas illustrent cette mauvaise appréciation :

- une future créatrice d'origine africaine veut ouvrir une boutique de cosmétiques parce que, dit-elle, « il y a déjà trois boutiques dans la rue qui ont l'air de marcher ». La question d'une saturation d'un marché de proximité par une quatrième boutique qu'elle ouvrirait ne se pose pas d'emblée pour elle.
- Une créatrice a ouvert une boutique dans une zone à forte saisonnalité touristique et a dû la fermer car son chiffre d'affaires était insuffisant la plus grande partie de l'année.

- Une femme qui a déjà longtemps travaillé dans la confection de costumes de théâtre souhaite ouvrir sa propre entreprise dans ce domaine, suite à un licenciement, et finit par abandonner son projet en se rendant compte que le secteur est trop peu porteur...

La liste est finalement longue de créations ou de projets dont le marché a été mal évalué. En réalité, les formations, notamment celles de l'IRFED EUROPE, insistent fortement sur l'importance de l'étude de marché, mais les aspects financiers et de gestion restent souvent la préoccupation majeure des créatrices.

Les futures créatrices semblent en effet accorder une grande importance au business plan et à sa qualité formelle, pensant sans doute que bien présenté il aura plus de chance de décider une banque à faire un prêt. Certaines femmes déclarent même être allées voir plusieurs organismes pour peaufiner leur business plan.

Notons qu'un business plan n'a d'intérêt que s'il intègre une solide étude de marché et si la créatrice le maîtrise entièrement.

Le manque de suivi est une autre question importante qui recouvre plusieurs demandes :

- une demande effective de suivi qualifié après la formation pour aider à créer l'entreprise. Cela peut aller jusqu'au souhait d'accompagnement lors de contacts avec des banques par exemple et recouvre parfois un manque de confiance en soi.
- une demande de suivi une fois l'entreprise créée. Il s'agit là d'une demande au cas par cas, certaines créatrices préférant au contraire « se débrouiller seule ». Il n'empêche qu'est souvent demandée la possibilité de rencontrer des spécialistes pointus dans un domaine particulier (fiscalité, problèmes juridiques, aide marketing...). A ce sujet, tant les chefs d'entreprise que les futures créatrices ont le sentiment de se trouver confrontées à une sorte de jungle où l'information existe mais dans laquelle elles ne savent pas où la trouver de façon ciblée.

Il conviendrait peut-être d'informer davantage sur l'accès à des spécialistes, sachant toutefois que les chefs d'entreprise et les porteuses de projet n'ont pas les fonds nécessaires pour payer les conseils de professionnels. Il serait par exemple intéressant de développer le système des chèques conseil.

Notons aussi que, dans le prolongement de ses formations, l'IRFED EUROPE assure aux participantes un suivi personnalisé gratuit jusqu'à la création, ainsi qu'un suivi une fois l'entreprise créée. Environ la moitié des créatrices y a recours.

La peur de se lancer n'est citée que par 8% des personnes interrogées, ce qui n'est cependant pas négligeable dans le cadre d'une enquête téléphonique. Outre des situations de dépression, cette crainte est souvent le fait de femmes qui ont perdu confiance en elles après une séparation ou un divorce.

Quant aux autres réponses, elles relèvent de chaque cas particulier : absence ou difficulté de caution pour obtenir un prêt bancaire, difficulté pour recruter du personnel compétent, nécessité de mieux connaître le milieu avant de créer son entreprise....

En résumé, les principales difficultés relèvent du manque d'argent, d'une demande de suivi personnalisé pour les futures créatrices et de conseils de spécialistes au coup par coup pour les chefs d'entreprise, sur divers sujets, avec un aiguillage adéquat pour les trouver facilement (par exemple un guichet unique dans les mairies).

Sixième partie

Les femmes et la création d'entreprise

Formation et attente d'un réseau de soutien

L'importante question des femmes et de la création d'entreprise sera abordée sous plusieurs angles qui tentent d'apporter quelques éléments de réponses :

- quelle perception ont les femmes du contact avec l'IRFED EUROPE ou de la formation que leur a apporté cet organisme ?
 - que pensent les femmes d'une formation qui leur est réservée et qui donc n'est pas mixte ?
 - les femmes souhaitent-elles des rencontres et des débats à l'issue des formations, sur quels thèmes, et préfèrent-elles des rencontres dans un contexte féminin ou mixte ?
 - comment les femmes elles-mêmes jugent-elles la création d'entreprise, perçoivent-elles cet acte comme aussi féminin ou surtout réservé aux hommes ? Rencontrent-elles des difficultés spécifiques ?
 - quelles attitudes les femmes ont-elles face à l'argent ?
- Cette dernière question a été abordée dans le chapitre sur le financement qui a mis en relief leur prudence face aux banques et leur tendance à sous-capitaliser leur entreprise pour éviter des emprunts trop lourds au démarrage.

On voudra bien se souvenir que l'échantillon est limité mais on voudra bien également se rappeler qu'il ne porte que sur des femmes et en cela l'étude de l'IRFED EUROPE apporte un éclairage tout à fait original sur une population qui, bien que majoritaire dans le monde, ne l'est pas dans l'univers de la création d'entreprise et reste encore mal connue.

I – La formation reçue

43% de l'ensemble des femmes interrogées déclarent avoir eu d'autres contacts qu'avec l'IRFED EUROPE. Il s'agit essentiellement de contacts avec des organismes publics tels que l'ANPE, l'AFPA, l'APEC, le CIDF parmi les principaux cités mais aussi avec ADIE, Défi jeunes, Retravailler, Osmose, les CCI ou les chambres des métiers ou encore avec des organismes professionnels (hôtellerie, édition...).

Un complément de formation est le plus souvent recherché, mais aussi une aide au business plan. Cette présentation des résultats de l'étude a déjà évoqué d'une part la grande attention que portaient les futures créatrices à l'élaboration de leur business plan mais aussi la difficulté qu'ont les créatrices et les porteuses de projet à évaluer le marché réel. Certaines d'entre elles semblent multiplier les contacts avec des spécialistes pour mieux l'appréhender ou peut-être aussi pour tenter de s'assurer de la viabilité d'un projet trop risqué.

A – la perception de la formation de l'IRFED EUROPE

87% des femmes interrogées estiment que l'IRFED EUROPE les a aidées (dont beaucoup aidées : 55% et un peu aidées : 32%). **Ce taux de satisfaction, comme ce fut déjà mentionné, est très important auprès des chefs d'entreprise dont la totalité considère que l'IRFED EUROPE les a aidées (83% beaucoup aidées et 17% un peu aidées).**

Le taux de satisfaction est très corrélé à la formation reçue : 80% des femmes qui ont reçu une formation longue ou même d'une semaine seulement en matière de comptabilité et de gestion estiment que l'IRFED EUROPE les a beaucoup aidées. Ce taux tombe à 17% pour celles qui n'ont eu qu'une réunion d'information d'une demi-journée.

Au total, 100% des femmes qui ont reçu une formation considèrent que l'IRFED EUROPE les a aidées (beaucoup : 80%, un peu : 20%).

Même parmi celles qui n'ont eu qu'une réunion d'information, une nette majorité (67%) considère que l'IRFED EUROPE les a aidées. Seules donc 9% des femmes qui ont contacté l'IRFED EUROPE n'en sont pas satisfaites. Ces femmes auraient souhaité pour la plupart que l'IRFED EUROPE les recontacte après la réunion d'information. Certaines d'entre elles regrettaient de ne pas avoir été retenues pour une formation plus longue.

On peut ici rappeler que le choix opéré par l'IRFED EUROPE auprès de l'ensemble des femmes qui contactent cet organisme s'avère plutôt judicieux puisque 90% des femmes qui ont créé leur entreprise ont suivi une formation auprès de l'IRFED EUROPE qu'elle soit longue ou courte.

Ces résultats, dans leur ensemble, témoignent de la qualité de l'accueil de l'IRFED EUROPE et du sérieux de ses formations. On ne peut d'ailleurs qu'être frappée de l'accueil reçu au téléphone pour cette enquête dès lors qu'elle était menée par l'IRFED EUROPE. Des relations pérennes d'amitié et de reconnaissance se sont nouées dans le cadre original de formation interculturelle et de rencontres par groupes monté par l'IRFED EUROPE. Il n'est pas inutile de le rappeler.

B – Les améliorations souhaitées dans la formation

Au-delà du cas de l'IRFED EUROPE, les améliorations souhaitées en matière de formation relèvent de souhaits plus généraux qui peuvent concerner l'ensemble des structures de formation à la création d'entreprise.

Les principales améliorations souhaitées

Améliorations souhaitées	Ensemble des personnes interrogées
Formations plus longues	16%
Suivi des créatrices et futures créatrices	14%
Formations plus ciblées sur un domaine de création	6%
Aides à l'obtention de prêts ou aux démarches	5%
Groupes plus homogènes ou plus restreints	4%
Rencontres avec des banquiers, des futures créatrices	5%
Plus de temps personnel	2%
Autres réponses	24%
Ne sait pas	35%
Total	1,2 réponse par personne

Les 35% de personnes qui ne savent pas mentionner d'amélioration peuvent être agrégées aux 9% qui déclarent qu'il n'y a pas d'amélioration à apporter car tout est bien.

La demande de formations plus longues est souvent associée à une demande d'alternance entre temps personnel et formation. Un nombre non négligeable de femmes souhaiteraient une formation limitée à leur domaine, ce qui dans les faits est quasiment impossible à réaliser. Toutefois apparaît souvent une demande complémentaire de conseils spécifiques à leur domaine. Quant à l'aide à l'obtention de prêts ou aux démarches, il s'agit dans plusieurs cas d'un souhait d'être physiquement accompagnée dans toutes les démarches et auprès des banquiers, ce qui n'est évidemment pas possible et traduit un manque de confiance en soi.

Quand aux réponses « autres », elles mentionnent le souhait de plus d'exercices pratiques, d'étude de cas concrets, de témoignages de succès mais aussi d'échecs pour ne pas commettre les mêmes erreurs...

II – Une formation entre femmes : attitudes et solidarité

Comme on le sait, la formation de l'IRFED EUROPE s'adresse exclusivement aux femmes. L'IRFED EUROPE, par une recherche action en 1987 parmi des créateurs et créatrices d'origine immigrée et quelques expériences de formation mixte, a constaté que les femmes, dont bon nombre cumulaient les attitudes face à la création étaient souvent différentes de celles des hommes, se sentaient plus en confiance dans un univers qui leur était dédié et où elles pouvaient s'exprimer sans contraintes.

Dès lors, l'IRFED EUROPE a mis au point une dynamique interculturelle qui permet à des personnes d'origines très différentes (nationalité, niveau culturel, culture d'origine...) de se retrouver, de valoriser leur diversité et de se solidariser autour d'un objectif commun : la création d'une entreprise.

A – Les attitudes face à une formation entre femmes

Dans la mesure où l'IRFED EUROPE mène un type de formation tout à fait original, il a semblé utile de mesurer l'intérêt que les femmes portaient à une formation non mixte.

Seules les réponses des femmes ayant suivi une formation longue, donc les plus concernées, ont été retenues.

A la question « à votre avis, est-ce mieux d'avoir une formation à la création d'entreprise dans un groupe de femmes seulement ou dans un groupe mixte », les avis sont partagés :

Préférence pour une formation entre femmes ou mixte

Préférences	Participant·es aux formations longues (50% de l'échantillon total)
Groupe de femmes	33
Groupe mixte	33
Pas de différence	21
Ne sait pas	13
Total	100

Celles qui préfèrent une formation dans un groupe de femmes l'expliquent massivement par un moindre blocage, une plus grande facilité de parler et d'échanger les expériences et par une plus grande solidarité entre femmes.

Les femmes qui déclarent préférer un groupe mixte se réfèrent le plus souvent au fait que l'on vit dans un monde d'hommes, qu'une formation mixte peut permettre de mieux s'y préparer. Les différents critères (âge, niveau d'étude ou niveau de la formation reçue à l'IRFED EUROPE) interviennent peu sur les avis des femmes interrogées.

On peut s'étonner de ces résultats dans la mesure où toutes les femmes qui ont suivi une formation à l'IRFED EUROPE l'ont choisie parce qu'elle s'adressait spécifiquement aux femmes. En conséquence on pourrait s'attendre à un pourcentage plus élevé de préférence pour des groupes femmes. Dès lors, plusieurs explications sont envisageables :

- le fait d'avoir acquis une plus grande confiance et assurance au cours de la formation et dans la période qui s'en est suivie peut relativiser l'importance qu'elles accordaient auparavant à une formation réservée aux femmes
- les femmes qui ont créé une entreprise ont pris du recul, ont acquis de l'expérience et sont désormais intégrées dans une culture d'entreprise où elles se sentent reconnues au même titre que les hommes.

B – la constitution d'une solidarité

La formation dispensée au sein de groupes et non de façon isolée permet la constitution de très fortes solidarités. Quasiment toutes les femmes ayant suivi une formation longue (de près de 2 à 3 mois) ont maintenu des contacts avec d'autres personnes rencontrées à cette occasion. Certaines poursuivent ces contacts des années après la formation, d'autres reconnaissent avoir continué quelques mois à prendre des nouvelles puis les relations se sont espacées.

Le maintien de contacts sont plutôt le fait de femmes entre 30 et 40 ans et d'un niveau d'études primaire ou secondaire.

Dans tous les cas, des solidarités se forment de plus ou moins longue durée. Elles permettent aux personnes de rompre l'isolement, d'échanger sur les difficultés rencontrées, de se soutenir moralement, ce qui est peut-être le plus important, mais aussi de s'entraider concrètement dans des situations difficiles (maladie, rupture de trésorerie...).

III – L'attente d'un réseau de créatrices et de futures créatrices

Très majoritairement (66%), les femmes interrogées souhaitent maintenir des contacts avec d'autres chefs d'entreprise ou futures créatrices par l'intermédiaire de rencontres. Il s'agit de formules de dîners ou de réunions de travail qui doivent permettre d'échanger, de se retrouver, de créer de nouvelles solidarités et constituer pour la plupart des personnes un lieu de motivation pour la poursuite du projet de création d'entreprise.

Si l'attente d'un tel réseau ou club est largement partagée, il n'en demeure pas moins que les souhaits sont différents selon que la personne a déjà créé son entreprise ou est encore en phase de projet. Les chefs d'entreprise, pour certaines surchargées de travail, ne veulent participer qu'à des réunions très ciblées où l'intervention d'experts les aidera dans leur activité. A l'inverse, les porteuses de projet sont intéressées par la rencontre avec des créatrices qui pourront faire part de leur expérience.

L'expérience même de l'IRFED EUROPE qui organise, à l'issue de chaque formation, un buffet auquel sont invitées de nombreuses femmes ayant participé à des formations précédentes montre qu'environ 10-12 personnes viennent en dehors de celles qui ont juste terminé leur formation. Il convient de toute manière d'être prudent quant au succès effectif de telles rencontres qui demandent un gros travail d'organisation et de suivi. D'autres organismes ont mis en place de tels réseaux avec des succès divers, l'expérience montrant la nécessité d'une salariée à quasi plein temps pour les monter et les pérenniser dans le temps, ce qui n'est pas envisageable dans les petites structures.

A – Des thèmes suggérés de débats très divers

Les thèmes suggérés de façon libre par les personnes interrogées peuvent être regroupés autour de quelques principaux axes tels que :

- le financement de l'entreprise, des conseils pour le meilleur financement
- des rencontres avec des créatrices qui feraient part de leur expérience, de la gestion du quotidien et des erreurs à éviter mais aussi des rencontres avec des élus, des banquiers, des spécialistes de problèmes fiscaux, juridiques...
- des conseils pour les démarches administratives, la comptabilité, les cotisations sociales...
- des conseils et des aides pour la distribution de produits, des conseils pour le relationnel, la communication, le marketing et l'évaluation du marché...
- des rencontres ciblées avec des spécialistes du domaine d'activité choisi (mode, art, édition, décoration...)

Comme on le voit, les thèmes sont multiples mais relèvent tous du transfert d'expérience et de la façon d'éviter les erreurs.

B – Une prédominance pour des rencontres mixtes

Moins d'un quart des femmes intéressées souhaitent que ces réunions, ces rencontres soient réservées aux femmes. Les raisons invoquées sont les suivantes :

- « les femmes sont plus dynamiques ; elles savent mieux s'organiser »
- « elles sont plus libres entre elles » ;
- « elles ont des problèmes différents de ceux des hommes ... ».

La majorité des femmes intéressées se prononcent pour des rencontres mixtes pour un ensemble de raisons qui peuvent être regroupées comme suit, dans les termes mêmes employés :

- toutes les idées sont bonnes à prendre, celles des hommes aussi
- les hommes ont d'autres opinions et il vaut mieux avoir tous les points de vue
- un projet est unisexe, on a les mêmes problèmes
- on vit dans un monde masculin, il faut aussi comprendre leurs itinéraires
- les hommes ont des projets plus ambitieux, une expérience plus riche qui peut nous intéresser

C'est souvent avec une grande conscience de vivre dans un monde où les hommes ont le pouvoir que les femmes souhaitent des rencontres mixtes, en espérant que ces autres expériences leur seront profitables.

IV – L'avis des femmes sur la création d'entreprise

On parle beaucoup des femmes et de la création d'entreprise dont on sait bien qu'elles sont moins nombreuses que les hommes à se lancer dans cette aventure. Dans ce contexte, l'étude a permis de recueillir leur avis direct à la question « pensez-vous que créer une entreprise est plus difficile pour une femme que pour un homme ? ».

L'avis des femmes

Avis des femmes	Ensemble de l'échantillon
Oui, plus difficile pour une femme	35
Non, pas plus difficile pour une femme	46
Ne sait pas	19
Total	100

Il est intéressant d'observer que les avis ne diffèrent pas en fonction du domaine d'activités de l'entreprise créée ou en projet et ne diffèrent que très marginalement en fonction de la nationalité d'origine. Françaises et Maghrébines sont les plus nombreuses (40%) à considérer que c'est plus dur pour une femme, devant les Africaines (33%).

Si la plus forte minorité considère que ce n'est pas plus difficile pour une femme que pour un homme, on remarque que l'argumentation est plus importante pour justifier d'une plus forte difficulté pour les femmes. Les réponses sont les suivantes :

- **c'est plus difficile de créer une entreprise pour une femme que pour un homme** (par ordre de fréquence) :
 - on ne fait pas confiance aux femmes, on vit dans un monde masculin, les femmes ont peur

- les femmes ont des enfants ou peuvent en avoir, elles sont donc moins disponibles et elles ont à cumuler les tâches ménagères, l'éducation des enfants...
 - les femmes sont moins crédibles auprès des banques
 - les femmes ne sont pas préparées à être indépendantes
 - les femmes ont peu de modèles féminins de réussite
 - les femmes sont moins gestionnaires
 - c'est plus dur pour une femme quand elle est seule surtout avec des enfants
 - les femmes doivent affronter les pressions de la famille
 - les hommes pensent que les femmes doivent rester au foyer
 - on ne fait pas confiance aux femmes étrangères.
 - Les femmes doivent avoir un niveau plus élevé
- **ce n'est pas plus difficile de créer son entreprise pour une femme que pour un homme** car :
- cela dépend du domaine d'activité : il y a des domaines où les femmes réussissent plus facilement que les hommes. Ceci est une justification assez fréquente mais qui, dans la réalité peut être moins fondée qu'il n'y paraît. Ainsi une créatrice qui a repris un institut de beauté – domaine a priori très féminin- faisait remarquer que tous les représentants de produits de beauté étaient des hommes et qui plus est, ajoutait-elle, particulièrement machistes.
 - Les femmes réussissent mieux
 - Les femmes peuvent diriger un pays donc aussi une entreprise
 - Les femmes ont les mêmes problèmes que les hommes pour diriger une entreprise.

Il est certain que les phénomènes culturels, les représentations collectives et l'intériorisation par les femmes d'une certaine discrimination à leur égard par rapport à la création d'entreprise jouent de façon importante. A titre anecdotique et pour illustrer ce phénomène culturel, une femme originaire d'un pays africain avait été très amusée par la question et a textuellement répondu : « vous plaisantez, c'est beaucoup plus difficile pour un homme de créer une entreprise. Dans mon pays, ce sont les femmes qui possèdent et dirigent toutes les entreprises ».

V - La conciliation de la vie familiale et de la vie professionnelle

Une majorité de femmes interrogées dans l'enquête (58%) ont des enfants, mais une faible minorité (9%) ont des enfants de moins de trois ans. Ces femmes qui ont un petit enfant sont – dans l'enquête menée- toutes mariées ou vivent maritalement.

Plusieurs questions étaient posées sur les difficultés que l'ensemble des femmes ayant des enfants pouvaient rencontrer dans leur vie familiale. Toutes celles qui ont de grands enfants n'éprouvent pas de difficultés particulières, considérant au contraire que leur présence constitue un soutien pour leur projet de création d'entreprise.

Sur l'ensemble des personnes interrogées, 28% considèrent qu'il est difficile d'organiser la vie familiale et la vie professionnelle (un peu difficile 17% ; très difficile : 12%). Cette

proportion est importante car même si elles ont l'aide des aînés ou du mari, ces femmes déclarent avoir la responsabilité de l'ensemble des tâches ménagères.

A plusieurs reprises, comme ce fut déjà évoqué, il apparaît que les femmes ont une très forte conscience de la difficulté de mener une entreprise tout en continuant à s'occuper du foyer et des enfants. C'est d'ailleurs l'un des principaux obstacles à la réussite qui est largement cité. Le manque de disponibilité et la fatigue qu'engendrent la double charge sont d'ailleurs avancées comme l'une des principales causes de la méfiance généralisée envers les femmes qui ont des enfants.

On peut rappeler que les cas de report ou d'abandon du projet ou même de fermeture de l'entreprise créée ont de façon non marginale pour cause la naissance d'un enfant, des contraintes incompatibles avec l'éducation d'un enfant ou la maladie d'un enfant.

Plusieurs femmes déconseillent même la création d'une entreprise en cas d'enfant en trop bas âge.

L'étude n'avait pas pour objet l'analyse fine des modes de conciliation de la vie familiale et de la vie professionnelle mais elle a quand même permis d'appréhender les principaux obstacles sachant toutefois que les femmes ont quelques réticences à aborder ce qui leur semble relever de la vie privée. Elles furent assez peu prolixes sur les modes de garde des enfants qui relèvent souvent de l'entraide familiale ou de l'aide de proches.

D'une manière générale on a le sentiment que les femmes ont intégré les contraintes de la vie familiale (éducation des enfants mais aussi ménage, tenue du foyer...) et qu'elles savent qu'elles doivent les gérer quelle que soit leur situation de salariée ou de chefs d'entreprise.

Annexe 1

Présentation exhaustive des enquêtes réalisées

Le tableau des pages suivantes rend compte des principales informations concernant les personnes enquêtées. Il est à noter que :

- **Nationalité** : la première indiquée est la nationalité actuelle, la seconde est la nationalité d'origine.
- **Type de formation** : il est précisé si l'IRFED a dispensé une formation :
 - longue qui correspond à plus de deux mois de formation comportant l'ensemble des modules de marketing, comptabilité, gestion, cours juridiques...
 - courte : qui correspond à une semaine de formation en comptabilité
 - réunion : il s'agit en ait soit de réunions d'informations sur la création d'entreprise, soit d'accompagnement à la création.

Projet : précédé de « P » le projet est indiqué. Il a semblé intéressant de mentionner le cas échéant l'abandon du projet et le principal motif mais aussi le changement éventuel de projet. En ce cas, le premier projet mentionné est suivi de « puis » précédant le second projet. Il arrive en effet que la formation, l'étude du marché fasse prendre conscience de la non viabilité du premier projet envisagé.

Création : précédée de « C », le domaine de création est précisé ainsi que le cas échéant le principal motif d'abandon ou de fermeture.

N° question naire	Département	Âge	Nationalité Actuelle et origine	Type de formation	Projet (P) ou création (C en caractères gras)
1	94	35	Sénégal/Sénégal	longue	P : Boutique bijoux fantaisie, maroquinerie, cosmétiques
2	93	33	France/France	longue	P : Création, stylisme sous-vêtements féminins
3	75	44	Egypte/Egypte	longue	C : Salon de thé
4	75	34	Liban/Liban	réunion	P : Sandwicherie libanaise
5	92	43	Madagascar/Madagascar	réunion	P : Boutique prêt à porter, épicerie exotique
6	92	45	Chili/Chili	réunion	P : Création de nappes, patchworks
7	75	35	France/France	réunion	P : Restaurant
8	78	51	Bénin/Bénin	courte	P : Crèche-garderie
9	75	42	Madagascar/Madagascar	réunion	P : Restaurant malgache
10	75	27	Sénégal/Sénégal	réunion	P : Représentation entreprise africaine de cosmétiques
11	75	29	France/France	réunion	P : agent d'artistes peintres
12	75	38	France/France	réunion	P : Création de lampes et calendriers
13	75	54	Algérie/Algérie	longue	P : Location/vente de costumes maghrébins
14	75	38	France/France	longue	P : restaurant en province
15	94	44	France/France	réunion	P : Boutique objets de décoration d'intérieur
16	93	27	Togo/Togo	réunion	P : Boutique de vêtements
17	75	39	France/France	longue	P : Création de meubles pour enfants
18	75	46	Chili/Chili	réunion	P : Espace café, expos puis Stylisme de mode
19	75	52	Vietnam/Vietnam	longue	P : Boutique cadeaux, bijoux fantaisie
20	75	49	France/France	longue	P : Représentation de fournisseurs textile en France
21	91	55	Bénin/Bénin	longue	P : Boutique prêt à porter et atelier de couture
22	93	21	France/France	réunion	P : Entreprise de plomberie
23	93	42	France/France	réunion	P : Organisation de voyages art et découverte
24	75	37	Russie/Russie	réunion	P : Agence de tournées artistiques
25	93	28	France/Vietnam	réunion	P : Boutique prêt à porter féminin
26	75	51	France/France	réunion	Abandon P : Club de loisirs, agence matrimoniale

N° questionnaire	Département	Âge	Nationalité Actuelle et origine	Type de formation	Projet (P) ou création (C en caractères gras)
27	75	52	France/France	réunion	P : Agent immobilier puis prestations de services
28	94	50	France/Togo	réunion	P : Maison d'édition
29	94	32	France/France	longue	P : Base de données internet puis Animer lieu d'accueil pour stages créatifs
30	75	47	France/France	longue	P : Maison d'édition puis création de logos
31	75	39	France/France	réunion	P : Accompagnement de personnes en difficultés psychologiques
32	77	47	Jamaïque/Jamaïque	réunion	Abandon P : Cybercafé
33	92	35	Sénégal/Sénégal	réunion	P : Aide à domicile pour personnes âgées
34	93	42	Congo/Congo	courte	P : Boutique de cosmétiques
35	75	39	France/France	réunion	Abandon P : Société d'édition
36	75	45	Algérie/Algérie	réunion	P : Dépôt-vente de vêtements de luxe
37	75	37	France/France	longue	C : Entreprise de Paysagisme
38	93	50	France/France	courte	P : Massages, développement personnel
39	93	48	Côte d'Ivoire/Côte d'Ivoire	longue	P : Import/Export de produits exotiques
40	77	51	Madagascar/Madagascar	longue	P : Restaurant
41	93	26	Ile Maurice/Ile Maurice	réunion	P : Boutique de bijoux fantaisie
42	75	55	France/France	réunion	P : Massages chinois puis conciliatrice en entreprise
43	94	49	France/France	longue	P : Restaurant
44	78	44	France/Cameroun	longue	P : Exploitation forestière au Cameroun
45	92	35	Cameroun/Cameroun	longue	P : Boutique de couture, creation et retouches
46	92	41	Côte d'Ivoire/Côte d'Ivoire	réunion	P : Crèche en Côte d'Ivoire
47	75	34	France/France	réunion	C Fermeture cause bébé : Restauration de sculptures
48	93	25	France/Cap Vert	longue	P : Restaurant
49	92	35	France/ France DOM TOM	longue	P : Magasin diététique en Guadeloupe

N° question naire	Département	Âge	Nationalité Actuelle et origine	Type de formation	Projet (P) ou création (C en caractères gras)
50	94	31	France/Portugal	courte	P : Vente d'artisanat dans foires, festivals...
51	92	25	France/France	réunion	P : Création de spectacles audiovisuels
52	94	39	France/Côte d'Ivoire	réunion	P : Boutique de cosmétiques
53	75	51	France/France	réunion	P : Boutique de luxe et de toilettage pour chiens
54	93	31	Maroc/Maroc	réunion	P : Entreprise de construction
55	75	38	France/Maroc	réunion	P : Boutique et Animation anniversaires d'enfants
56	75	30	France/Algérie	réunion	P : Self service de luxe
57	93	39	France/France	réunion	P : Ecrivain public et aide à la formation
58	91	25	France/France	réunion	P : agent artistique
59	75	58	France/Côte d'Ivoire	réunion	P : Restaurant
60	75	29	Angleterre/Chine	réunion	P : Grossiste produits artisanat chinois
61	92	40	Niger/Niger	réunion	P : Import-export vers le Niger de matériel informatique, livres scolaires...
62	78	48	Mexique/Mexique	réunion	P : Boulangerie mexicaine
63	75	41	France/Pologne	réunion	P : Cabinet international de consulting dans le textile
64	95	45	France/France	réunion	P : Site internet
65	94	53	France/Mali	réunion	P : Vente d'art africain sur les marchés
66	75	26	Maroc/Maroc	réunion	P : Agence de babysitting
67	94	31	France/France	réunion	Abandon P cause emploi et enfant : Toilettage à domicile pour chiens
68	93	50	Cameroun/Cameroun	réunion	P : Boulangerie au Cameroun
69	75	34	France/France	courte	Abandon P : exportation de cartes postales en Chine
70	92	28	France/France	longue	P : Prestations services évènementiel puis décoration de porcelaines
71	75	37	France/Laos	longue	P : Boutique d'artisanat du Laos

N° questionnaire	Département	Âge	Nationalité Actuelle et origine	Type de formation	Projet (P) ou création (C en caractères gras)
72	75	35	France/Madagascar	longue	P : Traiteur, livraison à domicile de produits malgaches
73	94	54	France/Cambodge	courte	P : Centre de relaxation, massages
74	47	31	France/France	longue	C : Institut de beauté
75	75	48	France/France	longue	P : Société de commerce international d'objets d'art
76	75	33	Angleterre/Suisse	courte	C : Courtage en antiquités
77	89	46	France/Pologne	longue	Fermeture causes non rentable : Boutique objets d'artisanat
78	27	32	France/France	longue	C : Chambres d'hôtes en province
79	93	34	France/Laos	longue	Abandon projet cause santé : Institut de beauté
80	75	55	France/Cuba	longue	P : Local art et culture
81	93	45	France/France	longue	P : Import-export
82	92	27	Madagascar/Madagascar	longue	P : Elevage de poulets à Madagascar
83	77	29	France/Cameroun	longue	P : Commerce ambulant de bijoux
84	06	30	France/France	courte	C : Boutique objets mexicains
85	93	26	France/Côte d'Ivoire	longue	C : Entreprise de transport de petits colis
86	77	50	France/Pologne	longue	C : Atelier fabrication et réparation de joaillerie
87	93	46	Ile Maurice/Ile Maurice	courte	C : Création à domicile de bijoux fantaisie
88	75	55	France/France	courte	Abandon projet car emploi : P : boutique de bijoux fantaisie
89	92	32	France/France	courte	C : Massages à domicile et en entreprise
90	78	37	France/France	courte	P : Cabinet de voyance et de massages
91	92	53	France/Argentine	courte	C : Thérapeute, relaxologue à domicile
92	75	43	France/France	longue	C : esthétique chez les clients
93	75	46	Colombie/Colombie	longue	C : Production de spectacles et magazine gratuit
94	94	36	France/Centre Afrique	longue	P : Restaurant
95	87	29	Pologne/Pologne	longue	C : Librairie livres d'occasion en province

N° question naire	Département	Âge	Nationalité Actuelle et origine	Type de formation	Projet (P) ou création (C en caractères gras)
96	91	41	France/France	courte	P : Edition de cartes postales
97	75	51	Côte d'Ivoire/Côte d'Ivoire	longue	P : Restauration collective dans les écoles en Côte d'Ivoire
98	94	56	France/Bénin	longue	P : Exportation de pneus au Bénin
99	91	46	France/Gabon	longue	P : Entreprise de distribution d'emballages en Afrique de l'Ouest
100	75	44	France/France	réunion	C : Restauration d'objets d'art en bois doré
101	75	37	Maroc/Maroc	réunion	Fermeture C car enfant très malade : Etalagiste, décoration d'intérieur
102	75	31	France/Guinée	réunion	C : Boutique pour enfants (économie solidaire)
103	75	56	France/France	réunion	Abandon P car a emploi : Ingénierie sociale
104	94	48	France/Côte d'Ivoire	longue	P : Garde de personnes âgées
105					
106	92	28	France/Madagascar	longue	C : Animations de goûters, évènements pour enfants
107	75	33	France/France	longue	P : Création, design de sacs
108	75	63	France/Algérie	longue	Abandon P cause manque argent : Halte-garderie
109	92	40	France/Taïwan	longue	C : représentation en Europe système de suivi des voitures par GPS
110	75	34	France/France	longue	C : Reprise d'une boulangerie
111	75	43	Nigéria/Nigéria	longue	C : Boutique de vêtements
112	78	50	France/France	longue	P : Salon de thé
113	92	33	France/Algérie	longue	P : Restauration de cadres et cours de peinture et décoration
114	75	52	Cameroun/Cameroun	longue	P : Boutique de cosmétiques puis atelier de stylisme et couture
115	94	37	France/France	longue	P : Magasin de matériel médical
116	94	39	France/Cap Vert	longue	P : Production musicale
117	77	30	Cameroun/Cameroun	longue	P : Travaux bâtiment, peinture
118	94	25	France/Madagascar	longue	Abandon P car pas rentable et a emploi : Location de costumes pour comédiens

N° question naire	Département	Âge	Nationalité Actuelle et origine	Type de formation	Projet (P) ou création (C en caractères gras)
119	91	30	France/France	longue	Abandon P car emploi : Association d'aides à domicile pour personnes âgées
120	75	48	Haïti/Haïti	longue	P : Secrétariat sur mesure
121	75	56	France/France	réunion	C : Entreprise de distribution de produits de mode
122	75	38	Grèce/Grèce	longue	C : Artiste-peintre
123	75	38	France/Côte d'Ivoire	longue	C : Revente objets brocante
124	66	46	France/Cambodge	longue	Abandon P car manque argent : Plats asiatiques à domicile
125	75	36	Tunisie/Tunisie	longue	C : Société de nettoyage
126	94	42	France/Madagascar	longue	C : Restaurant malgache
127	75	38	Hollande/Hollande	longue	C : Entreprise de graphisme
128	75	37	France/Algérie	longue	C : Boutique et création prêt à porter
129	75	32	France/Pologne	longue	Fermeture C car bébé : Entreprise de charpente en bois
130	78	38	France/Maroc	longue	P : Dépôt-vente de vêtements d'enfants
131	75	38	France/Espagne	courte	P : Boutique de design africain
132	93	47	France/France	courte	C : Cabinet de conseils et d'orientation scolaire et professionnelle
133	93	42	Congo/Congo	longue	P : Boutique de vêtements de sport d'occasion puis salon de coiffure
135	92	51	France/France	courte	Abandon P car craintes charges élevées : Conseils et bilan professionnel
137	66	30	France/France	longue	C : Création d'objets de décoration
138	78	55	France/France	longue	C : Salon de thé
139	93	28	France/France	longue	C : Association d'organisation de spectacles et de stages de jeunes dans les banlieues
140	93	36	France/France	courte	P : Aides à domicile

Annexe 2

Questionnaire d'évaluation de la création d'entreprise

Numéro du questionnaire :

Bonjour Madame, l'IRFED réalise une enquête pour mieux connaître les besoins des créatrices d'entreprise. Merci de bien vouloir y répondre.

1- Date de l'enquête :

2- Année de la formation IRFED :

3- Nom et prénom

4- Adresse

5- Téléphone

6- Fax

7- E-mail

8- Age :

9- Niveau d'études atteint : dernière classe suivie :

- 1- primaire
- 2- secondaire : 6^{ème}, 5^{ème}, 4^{ème} ou CAP
- 3- secondaire : 3^{ème}, seconde, première
- 4- secondaire : terminale
- 5- supérieur

10- En 2001, vous avez eu recours à l'IRFED pour

- 1 une formation longue (>200h)
- 2 une formation courte (une semaine)
- 3 un accompagnement individuel
- 4 une réunion d'information seulement
- 5 ne sait pas

11- Situation de famille : Etes-vous

- 1- seule sans enfants (célibataire ou veuve ou divorcée)
- 2- seule avec enfants (célibataire ou veuve ou divorcée)
- 3- mariée sans enfants ou concubinage sans enfants
- 4- mariée avec enfants ou concubinage avec enfants
- 5- autre : préciser

12- Si enfant (s) : Combien avez-vous d'enfants ?

13- Combien avez-vous d'enfants de moins de 3 ans ?

14- Quand vous avez rencontré l'IRFED, dans quel domaine d'activité aviez-vous l'intention de créer votre entreprise ? (réponse libre, noter en clair)

15- Pourquoi aviez-vous choisi ce domaine d'activité (3 réponses possibles) :

- 1- par intérêt personnel, parce que cela me plaît
- 2- cela correspond à ma formation professionnelle ou à mon expérience
- 3- des amis, de la famille pouvaient m'aider
- 4- pour répondre aux besoins des gens dans mon quartier
- 5- pour répondre aux besoins des gens de mon pays qui sont en France
- 6- pour garder le contact avec mon pays
- 7- pour rester chez moi
- 8- pour sortir de chez moi
- 9- pour rencontrer d'autres gens
- 10- autre : préciser

16- Vouliez-vous créer cette entreprise

- 1- en France
- 2- dans un autre pays
- 3- ne sait pas

17- Vous aviez l'intention de créer une entreprise, pourquoi ? (3 réponses maximum)

- 1- pour sortir du chômage, du RMI...
- 2- pour ne plus avoir de patron, pour être à mon compte, exister par moi-même
- 3- car trop difficile de trouver un emploi
- 4- pour gagner de l'argent ou plus d'argent
- 5- bon moment, pas encore d'enfant, opportunité
- 6- pour réaliser un vieux rêve
- 7- pour faire quelque chose par moi-même, pour exister par moi-même
- 8- pour rencontrer des gens
- 9- pour rester chez moi
- 10- pour sortir de chez moi
- 11- pour faire comme quelqu'un que je connais
- 12- pour créer ensuite une entreprise dans mon pays d'origine
- 13- pour garder des contacts avec mon pays d'origine
- 14- autre : préciser

18- Quelqu'un dans votre famille proche était-il commerçant ou indépendant ?

- 1- oui
- 2- non
- 3- ne sait pas

Suite du projet de création

19- Quelle est votre situation actuelle, l'entreprise que vous vouliez créer, est-elle

1- déjà créée et je la gère maintenant, je m'en occupe, j'en suis responsable

--→ Question Création 28

- 2- créée mais je n'y travaille plus (reprise par d'autres...)
- 3- créée mais elle a dû fermer
- 4- en cours de création
- 5- le projet est reporté mais je compte la créer plus tard
- 6- j'ai renoncé au projet de création d'entreprise
- 7- autre situation

Si items 2 à 7 à Q 19 : situation actuelle en cas de création en cours, d'échec, de report ou d'abandon

20- Actuellement, êtes-vous

- 1- salariée en CDI
- 2- salariée en CDD (ou interim ou précaire)
- 3- au chômage
- 4- autre situation : préciser

21- Suivez-vous actuellement une formation ?

- 1- oui
- 2- non
- 3- ne sait pas

22- Si oui, en formation : - laquelle (noter en clair)

23- Cette formation est-elle liée à la création de votre entreprise ?

- 1- oui
- 2- non
- 3- ne sait pas

Si items 2 ou 3 à Q 19 : échec

24- Pour quelles raisons, avez-vous dû quitter ou fermer votre entreprise (3 réponses possibles)

- 1- cela ne rapporte pas assez pour vivre, je perdais de l'argent
- 2- trop difficile à gérer
- 3- trop de formalités administratives (URSSAF, fisc...)
- 4- trop de charges à payer
- 5- trop de travail
- 6- problème de langue (pas assez de maîtrise du français)
- 7- trop de problèmes avec le mari
- 8- trop de problèmes avec les enfants
- 9- trop de problèmes avec le reste de la famille
- 10- je pense rentrer au pays
- 11- autres réponses : préciser

passer à Q 54 (partie commune)

Si item 4 ou 5 à Q 19 : en cours de création ou report

25- A votre avis, dans combien de temps votre entreprise sera-t-elle créée ?

- 1- moins de 3 mois
- 2- de 3 à moins de 6 mois
- 3- de 6 mois à un an
- 4- plus d'un an
- 5- ne sait pas

26- Pour quelles raisons avez-vous retardé la création de votre entreprise ? (3 réponses possibles)

- 1- pas assez d'argent
- 2- les banques ont retardé le prêt demandé
- 3- trop compliqué, trop de formalités
- 4- problème de langue : nécessité d'améliorer le français
- 5- problèmes de santé
- 6- j'ai eu un bébé
- 7- problèmes familiaux, changement de situation familiale
- 8- j'ai encore besoin de réfléchir au projet
- 9- difficultés avec mon mari
- 10- difficultés avec mes enfants
- 11- difficultés avec le reste de la famille

- 12- je pensais rentrer au pays ou chez moi en province
- 13- il faudrait que je sois sur place, que j'aie plus de contacts sur place
- 14- j'ai besoin de plus de conseils, de formation complémentaire, je n'ai pas eu assez d'accompagnement
- 15- autre : préciser

Passer à Q 54 (partie commune)

Si item 6 à Q 19 : abandon du projet

27- Pourquoi avez-vous abandonné votre projet de création d'entreprise ? (3 réponses possibles)

- 1- mon emploi me convient, j'ai trouvé un emploi
- 2- c'est trop difficile à créer, trop de formalités
- 3- trop de charges à payer
- 4- je n'ai pas assez d'argent pour la création de l'entreprise
- 5- les banques ont refusé de me prêter de l'argent
- 6- je crains de perdre de l'argent avec l'entreprise
- 7- manque de conseils, de formation, d'accompagnement
- 8- pas assez de maîtrise du français
- 9- problèmes de santé
- 10- j'ai eu un bébé
- 11- problèmes familiaux, changement de situation familiale
- 12- trop de problèmes avec le mari
- 13- trop de problèmes avec les enfants
- 14- trop de problèmes avec le reste de la famille
- 15- je pense rentrer au pays ou chez moi en province
- 16- autre : préciser

Passer à Q 54 (partie commune)

Aux créatrices d'entreprise (item 1 question 19)

28- Juste avant de créer votre entreprise, quelle était votre situation

- 1- j'avais un emploi salarié stable (CDI ou CDD long)
- 2- j'avais un emploi salarié précaire (CDD ou intérim...)
- 3- j'étais en formation laquelle
- 4- j'étais au chômage
- 5- autre : préciser

29- Depuis combien de temps avez-vous créé votre entreprise ?

- 1- moins de 3 mois
- 2- de 3 à moins de 6 mois
- 3- de 6 mois à un an
- 4- plus d'un an
- 5- ne sait pas

30- Touchez-vous toujours ?

	OUI	NON
le chômage		
le RMI		
d'autres indemnités		

31- Si autres indemnités : lesquelles

32- Travaillez-vous à plein temps dans votre entreprise ou avez-vous aussi un autre travail ?

- 1- travaille à plein temps dans son entreprise
- 2- a un autre travail
- 3- non réponse

33- Si item 2 à Q 32 : a un autre travail : Pour quelles raisons avez-vous un autre travail à côté de votre entreprise ? (3 réponses possibles)

- 1- je ne gagne pas assez avec mon entreprise
- 2- mon entreprise me laisse beaucoup de temps libre
- 3- autre : préciser

34- Quelle est la structure juridique de votre entreprise

- 1- SARL
- 2- Entreprise individuelle
- 3- Profession libérale, indépendant
- 4- Association
- 5- Autre

35- S'agit-il d'une reprise ou d'une création d'entreprise ?

- 1- reprise
- 2- création
- 3- autre
- 4- ne sait pas

36- Quel est son domaine d'activité (réponse libre, noter en clair)

37- Ce domaine d'activités était-il celui de votre projet ou en avez-vous changé par rapport à votre projet ?

- 1- domaine d'activités prévu dans le projet
- 2- j'ai changé de domaine
- 3- ne se souvient plus

38-Si a changé le domaine d'activité : Pourquoi avez-vous changé le domaine d'activités que vous aviez en projet ?

Réponse libre : noter les réponses (3 au maximum)

- Pouvez-vous me préciser, pour votre entreprise

39- son nom

40 -son adresse

41- téléphone

42- fax

43- e-mail

44- Avez-vous créé des emplois

- 1- oui

2- non

45- si oui : combien

46- Si n'a pas créé d'emplois : Pensez-vous créer 1 ou des emplois d'ici un an ?

1 - oui

2- non

3- ne sait pas

—

47- Actuellement, diriez-vous que votre entreprise va

1- très bien

2- plutôt bien

3- plutôt mal

4- très mal

5- ne sait pas

48- Combien d'années pensez-vous garder votre entreprise ?

1- toujours

2- un an ou moins

3- plus d'un an à 5 ans

4- ¹ plus de 5 ans

5- ne sait pas

49- Pouvez-vous me dire à peu près quel est votre chiffre d'affaires mensuel en moyenne

1- $< 500 \text{ €}$

2- de 500 à 1000 €

3- de 1001 à 1500 €

4- de 1501 à 3000 €

5- de 3001 à 5000 €

6- $> 5000 \text{ €}$

7- ne sait pas

50- En moyenne, combien prélevez-vous par mois sur les résultats de votre entreprise hors charges sociales

1- $< 500 \text{ €}$

2- de 500 à 1000 €

3- de 1001 à 1500 €

4- de 1501 à 3000 €

5- de 3001 à 5000 €

6- $> 5000 \text{ €}$

7- ne sait pas

51- Si vous deviez donner un conseil à une créatrice d'entreprise, que lui conseilleriez-vous ?

52- Actuellement, diriez-vous

1- que vous êtes contente d'avoir créé votre entreprise

2- que vous regrettez d'avoir créé votre entreprise

3- ne sait pas

53- **Si regrette** : Pourquoi ? (3 réponses libres au maximum)

1- trop de travail

2- je ne gagne pas assez d'argent

3- trop difficile de concilier vie personnelle et familiale avec vie professionnelle

4- trop de problèmes avec le mari

5- trop de problèmes avec les enfants

6- trop de problèmes avec le reste de la famille en France

7- trop de problèmes avec le reste de la famille au pays d'origine

- 8- gestion trop compliquée
- 9- trop de formalités
- 10- autre : préciser

Suite du questionnaire à poser à toutes les personnes

54- A votre avis, c'est mieux d'avoir une formation à la création d'entreprise

- 1- dans un groupe de femmes seulement
- 2- dans un groupe mixte (hommes et femmes)
- 3- pas de différence
- 4- ne sait pas

55- si préfère groupe de femmes : pourquoi ?

- 1- plus facile de parler, d'échanger les expériences
- 2- les femmes sont plus solidaires entre elles
- 3- les hommes monopolisent trop la parole
- 4- autre :**
- 5- ne sait pas

56- A votre avis, est-ce que c'est plus facile de trouver un emploi salarié après avoir eu une formation ou des conseils pour créer son entreprise

- 1- oui
- 2- non
- 3- ne sait pas

57- Pour chacun des thèmes suivants, dites-moi si cela vous semble très facile, facile, un peu difficile ou très difficile de :

	Très facile	facile	Un peu difficile	Très difficile	Sans objet ou ne sait pas
1-financer l'entreprise					
2- faire les formalités administratives					
3- choisir la forme de la société					
4- gérer l'entreprise					
5- trouver des clients					
6- trouver des fournisseurs					
7- trouver un local					
8- assurer la charge de travail					
9- organiser ma vie familiale ou personnelle et ma vie professionnelle					
10- bien organiser l'entreprise					
11-relations avec le mari					
12- relations avec les enfants					
13- relations avec la famille					

Aux femmes créatrices ou non qui ont des enfants :

: Lorsqu'on a une entreprise, les horaires ne sont pas toujours fixes et cela peut poser des problèmes avec les enfants. Pouvez-vous me dire les modes de garde que vous avez trouvés pour vos enfants ?

- de moins de 3 ans

58 : solutions pour les enfants de moins de 3 ans

Solutions	Oui	non
1- je m'en occupe moi-même		
1- Crèche		
2- assistante maternelle		
3- ami, voisin, relation		
4- mari		
5- les enfants plus grands		
6- autre personne de la famille (mère, tante...) : préciser		
7- autre solution (préciser)		
8- NON CONCERNE		

- pour les enfants scolarisés de 3 ans à 10 ans

59- Qui s'en occupe avant ou après l'école ou le mercredi ?

Solutions	Oui	non
1- je m'en occupe moi-même		
2- ami, voisin, relation		
3- mari		
4- les enfants plus grands		
5- autre personne de la famille (mère, tante...) : préciser		
6- autre solution (préciser)		
8- NON CONCERNE		

A toutes, même sans enfants

60- A votre avis au niveau de la famille, qu'est ce qui vous pose (ou vous posera quand vous aurez créé votre entreprise) le plus de problème pour l'organisation de votre temps ? (réponse libre : 3 réponses possibles)

61- Quels organismes connaissez-vous qui peuvent aider financièrement la création d'une entreprise:

Organismes	Réponse libre (préciser prêt ou autre)	Réponse dirigée	Créatrice ou en cours créat. : avez-vous demandé une aide à	Créatrices : avez-vous obtenu l'aide de :	Créatrices : Combien d'argent avez-vous obtenu ?
1- Banques en général, votre banque		XXXXXXXX XXXXXXXX			
2- BDPME,					

PCE (prêt à la création d'entreprise de la BDPME)					
3- prêt ADIE					
4- prime EDEN					
5- exonération ACCRE					
6- Paris Initiative Entreprise (PIE)					
7- nom de la commune) Initiative ; conseil rég., coll. locales					
8- organismes financiers du pays d'origine					
9- FGIF (fonds de garantie à l'initiative des femmes)					
10- CLEFE (clubs locaux pour les femmes qui entreprennent)					
11- CIGALES					
12- Autre		XXXXXXXX XXXXXXXX			
13- aucun, ne sait pas		XXXXXXXX XXXXXXXX			

62- L'argent nécessaire à la création de votre entreprise vient-il ?

	OUI	NON
1- De votre épargne personnelle		
2- De votre famille, d'amis		
3- D'organismes spécialisés dans la création d'entreprise		
4- De banques		
5- autre provenance : préciser		
6- Ne sait pas		

63- En dehors de l'argent, est-ce que des personnes de votre famille ou des amis vous aident pour la création (ou le fonctionnement) de votre entreprise ?

- oui

- non

64- Si oui : comment ? (réponse libre, 3 au maximum)

65- En tout, combien d'argent sera nécessaire (ou a été nécessaire) pour créer votre entreprise ? (noter en clair)

66- Combien de temps après la création de votre entreprise, pensez-vous gagner de l'argent (ou avez-vous gagné de l'argent) ?

1- moins de 3 mois

2- 3 mois à moins de 6 mois

3- 6 mois à moins d'un an

4- 1 an à moins de 2 ans

5- 2 ans à moins de 3 ans

6- 3 ans ou plus

7- ne sait pas

67- Quelles sont les principales difficultés que vous rencontrez (ou avez rencontré) pour la création de votre entreprise ? Réponse libre, 3 réponses maximum

Evaluation de l'IRFED

68- A part avec l'IRFED, avez-vous eu des contacts avec d'autres organismes de conseils et de formation pour votre projet ou pour la création de votre entreprise

1- oui

2- non

3- ne sait plus

69- Si autres contacts,

Avec quel(s) organisme(s) ? (noter en clair, 3 au maximum)

70- sur quels sujets

1- recherche de financement

2- complément de formation

3- aide au business plan

4- ne se souvient plus

5- autre (3 réponses max.)

71- Pour votre projet ou la création de votre entreprise, le conseil ou la formation de l'IRFED vous ont-ils

1- un peu aidé

2- beaucoup aidé

3- pas beaucoup aidé

4- pas du tout aidé

5- ne sait pas

72- Si vous avez eu une formation ou un accompagnement individuel, quel module de l'IRFED vous a le plus aidé pour votre projet ou la création de votre entreprise ? (3 réponses max)

1- marketing

2- comptabilité, gestion

- 3- questions juridiques
- 4- aucun, tout est important
- 5- **autres (noter en clair)**
- 6- ne sait pas
- 7 -n'a pas eu de formation ou d'accompagnement

73- Et dans la formation de l'IRFED, qu'est-ce qui vous a le plus manqué ?

(réponse libre, 3 maximum)

- 1- rien n'a manqué
- 2- ne sait pas
- 3- n'a pas eu de formation ou d'accompagnement
- 4- **thèmes manquants : noter en clair, 3 réponses possibles**

74- A votre avis, quelles améliorations pourrait apporter l'IRFED à ses conseils et à ses formations ? (réponses libre, 3 au maximum)

75- Avez-vous gardé des contacts avec des personnes rencontrées aux formations IRFED ?

- 1- oui
- 2- non
- 3- ne sait pas

76- D'une manière générale, seriez-vous intéressée par des contacts avec d'autres femmes qui ont créé leur entreprise comme vous ?

- 1- oui
- 2- non
- 3- ne sait pas

77- L'IRFED pense organiser des rencontres entre des créatrices d'entreprise avec des spécialistes qui pourraient donner des conseils. Cela vous intéresserait-il de participer à ces rencontres ?

- 1- oui
- 2- non
- 3- ne sait pas

78- Si oui : Préférez-vous des rencontres seulement avec des femmes créatrices d'entreprise ou aussi avec des hommes créateurs d'entreprise ?

- 1- femmes seulement
- 2- hommes et femmes
- 3- ne sait pas

79- Si préfère « femmes créatrices seulement », Pourquoi ?

(réponse libre, 3 réponses maximum)

80- Si préfère « femmes et hommes créateurs » : Pourquoi ?

(réponse libre, 3 réponses maximum)

81- Sur quels thèmes souhaiteriez-vous rencontrer des spécialistes ? (Réponses libres, 3 au maximum)

82- Si oui : Quand seriez-vous le plus disponible ?

- 1- pour des dîners le soir
- 2- autre : préciser

Je vous remercie de l'aide que vous apportez en répondant à cette enquête. Nous pensons organiser une réunion de discussion avec une dizaine de femmes sur leur expérience de création d'entreprise.

83- Cela vous intéresserait-il d'y participer ?

1- oui

2- non

3- ne sait pas

84- Si non :

- Pourquoi refusez-vous ?

1- n'a pas le temps

2- pas intéressée

3- autres motifs : préciser

Je vais vous poser 2 ou 3 questions supplémentaires pour nous aider à mieux répondre aux différentes demandes des créatrices d'entreprise

85- Quelle est votre nationalité ?

86- Quel est le pays d'origine :

1- de votre mère

2- de votre père

87- **Si d'origine étrangère** : Depuis combien de temps êtes-vous en France ?

1- moins d'un an

2- de 1 à 5 ans

3- plus de 5 ans

4- ne se souvient pas

88- Pensez-vous qu'il serait plus facile de créer votre entreprise dans votre pays d'origine ?

1- oui

2- non

3- sans objet

89- Si oui : Pourquoi ? (3 réponses maximum)

90- sinon : Pourquoi ? (3 réponses maximum)

91 - Pensez-vous que créer une entreprise est plus difficile pour une femme que pour un homme ?

1- oui

2- non

3- ne sait pas

92 - Si oui : Pourquoi ?

93 – Si non : Pourquoi ?

Je vous remercie beaucoup de votre participation à notre enquête.