

LIVRE BLANC

RACINES

EDITO

Périodiquement la question des Droits des Femmes revient. Tantôt sur les violences faites aux femmes, tantôt sur l'égalité, tantôt sur les problèmes de l'emploi auxquels sont associés les problèmes de création d'entreprises gérées par les femmes.

Malgré les discours voire les décisions prises, il semble que cette question de la place des femmes dans la société est à remettre sans cesse en discussion !!

Depuis sa création en 1989 RACINES (Réseau d'Accompagnement des Créations et Initiatives avec une Nouvelle Epargne de Solidarité) association loi 1901 explore les difficultés, les spécificités et les atouts de la création d'entreprises par les femmes.

En 1989 au démarrage de l'activité de Racines, l'ensemble de cette question n'était pas ou peu abordé, tant par les pouvoirs publics que par les institutions, et le mouvement associatif. Les femmes dans la création d'entreprise n'existaient tout simplement pas, bien que quelques associations aient abordé ce sujet notamment en matière d'accompagnement.

Beaucoup de secteurs concernant la vie et les Droits des femmes avaient été explorés par des unités de recherche, par le monde associatif, comme les problèmes de maternité, de contraception, d'avortement, d'égalité professionnelle, d'égalité des rémunérations etc... mais jamais la place des femmes dans le milieu économique et financier n'avait été abordée par les instances de ce secteur.

C'est la raison pour laquelle Racines a décidé de mener son action dans cette direction.

Des idées préconçues, des ignorances faisaient que le discours des acteurs de l'économie quand ils abordaient ces questions était morose, peu dynamique et peu optimiste.

Racines s'est d'abord attachée à faire la démonstration que les femmes étaient parfaitement capables de créer des entreprises à l'image de celles des hommes et qu'avec un accueil personnalisé, un accompagnement, une formation, une aide pour l'obtention des financements, elles en étaient parfaitement capables.

Puis nous nous sommes attachées à connaître :

- **Les spécificités des femmes créatrices**

Elles n'ont pas fondamentalement changé depuis cette époque. Les femmes sont diplômées, plus que les hommes, elles ont entre 30 et 50 ans, elles sont souvent dans une situation économique difficile, et ne peuvent de ce fait répondre aux critères de garantie réclamés par les banques.

- **Les spécificités des entreprises créées par les femmes**

Là encore peu d'évolution. Les entreprises créées sont pour l'essentiel des TPE avec des petits financements. Leur activité se situe pour l'essentiel dans les services, aux personnes notamment.

La principale difficulté à l'époque était -et reste malheureusement encore aujourd'hui- l'accès aux sources de financements, et elles démarrent souvent leurs entreprises en situation de sous-capitalisation.

D'après une enquête que nous avons effectuée, les femmes avaient fortement souligné l'environnement économique et financier défavorable à leur entrée dans ce monde. Elles réclamaient aussi plus de formation en création d'entreprise.

- **Les difficultés liées au développement de l'entreprise**

A l'époque les femmes avaient du mal à se projeter dans l'avenir, n'avaient pas une vue très objective de l'endettement, et ne savaient pas toujours se positionner par rapport aux banques.

La sous-capitalisation pour la plupart d'entre elles – qui perdure aujourd'hui - fragilise ces entreprises dans leur développement.

Pour les aider et aider le secteur bancaire à ainsi mieux les connaître, nous avons adapté une méthodologie d'analyse financière pour mieux leur faire percevoir les points forts et faibles de leur activité. Nous avons fait preuve d'innovation car l'analyse financière est généralement réservée aux grandes entreprises

Aujourd'hui sur tous ces sujets et aspects, tant du point de vue de la création que du développement, les choses ont évolué.

Les femmes maîtrisent mieux le phénomène de circulation de l'argent, maîtrisent mieux la notion d'endettement et les relations avec les banquiers et les divers financeurs. Le nombre de création d'entreprises a augmenté même s'il reste insuffisant. Elles sont dans ce monde économique et financier connues et reconnues.

Puis nous avons pensé qu'il était nécessaire de travailler sur l'épargne solidaire.

Il nous fallait être cohérentes avec nous-mêmes : Si les femmes avaient des difficultés à obtenir des financements, alors nous devons les aider, et développer des produits qui fassent effet de levier auprès des institutions bancaires.

Nos CLEFE (Club Local d'Epargne pour les Femmes qui Entreprennent) ont prouvé leur efficacité, même avec leur limite (notamment leur durée de vie).

Réunir dans un même mouvement - l'indivision volontaire - un groupe de personnes qui constitue une épargne pour ensuite l'investir dans une entreprise gérée par une ou plusieurs femmes en fait un outil original.

Son investissement dans tous types d'entreprises à la seule condition que les femmes détiennent la majorité des pouvoirs de direction est innovant.

Enfin que chaque prêt fasse l'objet d'une convention entre le CLEFE et la créatrice, ou l'entreprise, adaptée aux conditions et spécificités de l'entreprise avec un temps de carence pour le démarrage du remboursement du prêt, montre qu'il est adapté à tous types d'activité.

Le prêt reposant sur la convention et la proximité en fait un outil axé sur la solidarité et le développement local.

Convaincre tous les acteurs œuvrant dans le cadre de la création d'entreprises, les acteurs du monde économique et financier n'est pas chose facile.

Nous avons beaucoup écrit, publié des rapports, participé à des conférences, des colloques, assemblées etc... pour développer nos idées, faire connaître nos activités et notre outil financier.

Aujourd'hui, plus de 20 ans après, nous sommes fières de notre activité.

Le problème de la création d'entreprise par les femmes est non seulement posé mais admis par toutes les instances, qu'elles soient publiques, institutionnelles ou financières.

Les femmes sont reconnues dans ce secteur même si des difficultés subsistent – notamment dans cette période difficile de crise.

Des statistiques sont produites (INSEE, APCE etc...). D'autres structures se sont créées pour travailler sur ce secteur.

L'épargne de solidarité, de proximité, l'économie sociale et solidaire animées par des structures dynamiques poursuivent leur chemin et leur progression dans le grand public. Là encore elles sont reconnues, même si nous trouvons que tout ne va pas assez vite.

Les entreprises gérées par des femmes sont aussi pérennes à trois ans que les autres entreprises, 5 ans reste une période plus difficile à passer.

Néanmoins ces entreprises génèrent des richesses qui non seulement profitent aux créatrices mais aussi à la société toute entière.

Le travail accompli, l'évolution en 20 ans, sont immenses, et nous y avons pris toute notre part.

Aujourd'hui un secrétariat d'Etat a à nouveau vu le jour.

La crise aidant, les PME et leur développement sont au centre des préoccupations de nos dirigeants.

Les femmes ne doivent pas être oubliées. Nous y veillerons.

Nous avons franchi une étape, il nous faut poursuivre et faire tomber les barrières restantes pour dépasser ce seuil de 30% d'entreprises créées par les femmes.

Développer les notions de solidarité et de réciprocité va occuper notre activité pendant quelques temps. D'autant que nous sommes loin d'être sortis de la crise, et que les TPE, et PME sont les premières à être fragilisées.

C'est possible !

Il faut s'attaquer maintenant aux problèmes de développement et du franchissement de ce seuil d'activité à 5 ans.

Nous devons réfléchir et inventer d'autres outils financiers répondant aux besoins des femmes créatrices d'entreprises, et à la crise qui a des incidences directes sur le développement de ces structures économiques.

Il faut débloquer - à bon escient - des financements, des mesures pour que chaque femme qui le désire et qui en a les moyens soit en capacité de créer son entreprise.

Il nous faut faire preuve de créativité comme nous avons su le faire à la naissance de Racines. Certes le contexte est différent, mais des solutions existent toujours.

Les femmes ont de l'inventivité, elles l'ont prouvé en Europe et dans le monde tout au long de leur histoire.

Lançons de nouveaux défis et mettons-nous en capacité de les résoudre.

Là encore c'est une égalité avec les hommes que nous devons achever.

L'économie, la société, les femmes, auront tout à y gagner.

Yvonne Jourd'hui

SOMMAIRE

1^{ère} partie : RACINES et les CLEFE - Un accompagnement spécifique pour les femmes qui entreprennent.....8

I. Introduction 10

1. Présentation de RACINES 10
2. L'historique de RACINES 11
3. Les présidentes de RACINES 13
4. Les missions de RACINES 13
5. RACINES en actions..... 14
6. Les partenaires de RACINES..... 14
7. Pourquoi les femmes ? 14

II. Les femmes dans l'entrepreneuriat 16

1. Les Françaises et la création d'entreprise..... 16
2. Le portrait type de l'entrepreneuse..... 18
3. Les problèmes des femmes dans l'entrepreneuriat 21

III. La solution de RACINES : LES CLEFE 27

1. L'épargne solidaire et l'épargne de proximité 27
2. Les CLEFE..... 31

IV. Les CLEFE « au concret »..... 42

1. Les différents CLEFE et entreprises aidées	42
2. Entretiens.....	43
V. Les autres aides et soutiens pour les femmes qui entreprennent.....	47
1. Les aides financières	47
2. Les structures d'accompagnement	49
3. Les statuts juridiques	54
2^{ème} partie : Les perspectives d'évolution.....	54
I. Les évolutions des formes de solidarité : De la micro finance... ..	56
1. Micro finance / Micro crédit	56
2. Etats des lieux.....	57
3. Les conditions du succès	58
4. Exemples de systèmes de micro finance	58
5. Faut-il une réglementation de la micro finance ?	62
II. ... à une autre forme de solidarité : Les monnaies alternatives.....	65
III. Les actions possibles des pouvoirs publics	67
1. Les actions stipulées par différents rapports	67
2. Les idées de RACINES	68
IV. L'évolution de RACINES	70
Conclusion ; Les avancées de RACINES.....	70
Liste des ouvrages et sites internet.....	72

Glossaire des sigles et leurs développés.....72



1ÈRE PARTIE :

RACINES et les CLEFE
Un accompagnement spécifique
pour les femmes qui entreprennent

I. Introduction

1. Présentation de RACINES

RACINES, Réseau d'Accompagnement des Créations et Initiatives avec une Nouvelle Epargne de Solidarité, est une association loi 1901 fondée en 1989 par Yvonne JOURD'HUI et un groupe de personnes toutes animées par l'envie de voir les femmes justement reconnues dans l'initiative économique.

RACINES a pour but d'accompagner les entreprises gérées par les femmes et de mettre en œuvre l'égalité des chances entre les hommes et les femmes dans l'économie. Pour cela, l'association a créé en 1991 les Clubs Locaux d'Epargne pour les Femmes qui Entreprennent (CLEFE). Des épargnants se regroupent dans ces CLEFE et mettent leur épargne au service d'une femme ou de plusieurs femmes porteuses de projets. Ainsi, les CLEFE œuvrent par le biais de la micro finance « à l'égalité des chances entre les femmes et les hommes dans la création d'entreprise et l'accès à la finance ».

RACINES applique véritablement la notion de « solidarité », car l'argent prêté par les CLEFE est remboursé avec des intérêts. L'aide financière fournie par les CLEFE n'est donc pas un don, mais bien un investissement. Cette logique est très importante pour RACINES, car elle sort de l'assistanat et de la charité, et permet le respect des entrepreneuses. En effet, en leur demandant un remboursement, les CLEFE montrent qu'ils croient à la réussite des entrepreneuses et de leurs projets, ce qui les valorise et les motive dans leur création.

De plus, l'épargne cotisée correspond à de petits montants, qui réunis, peuvent donner des sommes importantes. Ce système de petites cotisations permet à chacun de participer, même les personnes ayant des revenus plus modestes. Ainsi, les CLEFE créés par RACINES n'excluent personne, et tout le monde peut participer en fonction de ses moyens.

Mais RACINES ne permet pas uniquement le financement du projet entrepreneurial. En effet, l'association s'est attachée depuis sa création à soutenir les porteuses de projet dans l'élaboration de leur dessein et à les accompagner dans la pérennisation de leur activité. Elle propose également un appui pour les différents aspects du projet entrepreneurial, tels que les aspects juridiques, fiscaux, financiers, comptables et commerciaux. De plus, RACINES aide les porteuses de projet à monter leurs dossiers sur le plan technique. Enfin, l'association participe à l'audit et à l'analyse des performances de l'entreprise via un diagnostic de l'activité choisie.

2. L'historique de RACINES

Les actions

RACINES a été créée en mai 1989, par un groupe de 17 personnes venant de divers horizons et s'étant rencontrées dans une autre structure dédiée à l'insertion des femmes. Ces personnes ont voulu créer une nouvelle structure associative dans le domaine de l'insertion des femmes, mais en se concentrant sur un secteur nouveau, que personne n'avait jamais exploré : la question de la création d'entreprise par les femmes et leur approche de la finance.

RACINES a ainsi été créée pour réfléchir sur le domaine jamais exploré de la création d'entreprise par les femmes. Le but de l'association était de démontrer que les femmes étaient aussi capables que les hommes d'être des chefs d'entreprise, et de développer et de pérenniser leur activité.

L'association a dans un premier temps fait de l'accueil pour les créatrices, afin d'avoir des éléments pour appuyer ses propos. Elle a fourni aux entrepreneuses un accompagnement en amont, avant la création, et un suivi en aval, après la création. L'objectif était ainsi de prouver qu'avec des moyens et des aides adaptés, les femmes étaient capables de créer et surtout de pérenniser des entreprises.

RACINES, ayant conscience que la première difficulté des femmes pour la création d'entreprise était de trouver des financements, a engagé une réflexion autour de l'épargne solidaire et a créé les CLEFE en 1991. Cet outil a permis à l'association d'avoir une présence à la fois physique et financière pour accompagner les créatrices. Le but avec la création des CLEFE était de créer un outil financier qui soit un complément de ce qui existait déjà en matière d'épargne solidaire (CIGALES...) et qui permette d'investir dans les entreprises de femmes, majoritairement sous forme d'entreprise individuelle.

Ainsi, le travail de l'association pendant les premières années d'activité a été de développer les arguments montrant que les femmes ont besoin d'un accompagnement spécifique afin de créer et de pérenniser leurs activités, et de développer l'outil financier que sont les CLEFE. De plus, le travail de RACINES a consisté à adapter l'analyse financière aux très petites entreprises, correspondant majoritairement aux entreprises créées et gérées par les femmes.

RACINES a participé à plusieurs programmes, en s'alliant à chaque fois à divers partenaires. L'association a ainsi participé au programme européen NOW, « Nouveaux horizons pour les femmes » de 1991 à 1993. Pour ce programme, RACINES s'est alliée à des partenaires italiens et irlandais, et a travaillé avec eux à faire connaître l'outil financier des CLEFE et à expliquer pourquoi des actions spéciales doivent être menées pour les femmes.

RACINES a ensuite travaillé en partenariat avec le secrétariat des droits des femmes entre 1994 et 1996, en travaillant sur le suivi des femmes ayant bénéficié du FGIF (Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes). Avec ce suivi, RACINES a montré que les femmes bénéficiant d'un accompagnement personnalisé, lors de leur création d'entreprise et après la création, rentraient après deux ans d'activité dans les circuits économiques comme toutes les entreprises. Pour cela, l'association a travaillé avec la Banque de France et a adapté cinq des ratios de cette dernière aux entreprises de femmes. D'après ces ratios, RACINES a démontré qu'après trois ans d'activité, les entreprises gérées par les femmes étaient aussi développées, compétitives et créatrices de richesse que les entreprises d'hommes.

L'association a également travaillé avec le Ministère du travail et de la délégation régionale du travail, en matière de suivi et de développement des CLEFE.

Enfin, RACINES a participé au programme européen Equal de 2003 à 2005, avec des partenaires français, portugais et italiens. L'association a, dans le cadre de ce programme, édité une méthodologie de suivi pour aider au développement des entreprises de femmes, et a également rédigé une étude portant sur la micro finance.

Les salariés

RACINES a eu des salariés jusqu'en 2004. Entre 1994 et 1998, l'association a eu jusqu'à sept salariés, ainsi que des stagiaires étudiants et des stagiaires « services ville ». Lors de cette période, il y a eu jusqu'à 12 personnes travaillant pour RACINES.

L'association a arrêté d'embaucher des salariés à partir de 2004, les financements s'étant raréfiés. Aujourd'hui RACINES a une cinquantaine d'adhérents et adhérentes, et fonctionne avec dix bénévoles.

Les financements

RACINES recevait dans un premier temps des financements du Ministère du travail, direction Mission promotion emploi, et du secrétariat d'Etat aux Droits des Femmes.

De 1994 à 1997, RACINES a été habilitée pour recevoir les chèques conseil, et a donc été rémunérée pour l'accompagnement et le suivi fourni aux créatrices.

L'association recevait également des financements publics nationaux et des subventions européennes dans le cadre des programmes européens auxquels elle a participé. Elle a ainsi reçu ces financements jusqu'en 2006.

RACINES n'a plus eu de financements publics depuis 2010. Ainsi, le budget de l'association pour 2012 est seulement de 7 716 euros.

3. Les présidentes de RACINES

RACINES a défini dans ses statuts une présidence tournante. Ainsi, la présidente de RACINES change normalement tous les deux ans, la vice-présidente devient alors présidente. RACINES a ainsi connu différentes présidentes.

La première d'entre elles est **Yvonne Jourd'hui**. Elle est l'une des fondatrices de RACINES, et a été présidente de l'association depuis sa création en 1989, jusqu'en 2000. Elle est ainsi restée présidente de l'association pendant onze ans, période pendant laquelle la présidence n'a pas été tournante. Yvonne Jourd'hui a donc participé à la création de RACINES, et sous sa présidence ont été faites les principales avancées de RACINES : la création des CLEFE, les collaborations avec les différents ministères, la participation au programme européen NOW...

Ensuite, **Michèle Dejean** a été présidente de 2000 à 2004. Ses principales actions en tant que présidente de RACINES ont été de continuer les actions entreprises par Yvonne Jourd'hui dont elle a pris la suite.

Hélène Caroff a succédé à Michèle Dejean et a été présidente de RACINES entre 2004 et 2008. Ses principales actions en tant que présidente ont été de faire remanier tous les statuts et documents officiels de RACINES par un juriste, avec notamment la création du poste de vice-présidente et la reconnaissance de dette indiquant la date et le lieu de naissance de la créatrice afin de pouvoir ester en justice en cas d'impayé. De plus, elle a entrepris de faire des statistiques sur les créatrices de RACINES à partir de questionnaires envoyés aux gérants.

Ensuite, **Catherine Cavalin** a été présidente de RACINES de 2008 à 2010. Ses principales actions ont été plutôt théoriques, elle a beaucoup travaillé sur le thème de la micro finance et sur le contenu de la formation des épargnants. Elle a également tenté de tenter de lancer un projet, « les bricoleuses ».

Enfin, **Sylviane Cabanne** est présidente de RACINES depuis 2010. Sous sa présidence, les principales actions réalisées consistent en la révision du site internet de RACINES, la réalisation d'un film présentant l'association, et la rédaction du livre blanc.

4. Les missions de RACINES

RACINES a plusieurs objectifs :

- Mettre en place des outils financiers, les CLEFE, lors de la création d'entreprises ou pour contribuer à leur développement,
- Œuvrer au meilleur accès des femmes à la finance et à l'économie,
- Aider à la pérennisation des Très Petites Entreprises créatrices d'emplois et de richesses profitables à la collectivité,
- Sensibiliser les institutions, associations et collectivités locales à la création d'entreprise par les femmes.

Augmenter le nombre d'entreprises gérées par les femmes est la finalité de RACINES.

5. RACINES en actions

En 2010, après 20 ans d'activité, RACINES comptait :

- 70 CLEFE créés, dont 21 en activité,
- 750 épargnants et épargnantes réunis,
- 350 000 € collectés,
- 115 entreprises créées,
- 160 emplois générés.

6. Les partenaires de RACINES

RACINES a établi de nombreux contacts avec les leaders associatifs et institutionnels. Nous pouvons ainsi citer comme partenaires à titre d'exemple :

- Le Secrétariat d'Etat chargé du droit des femmes et de la solidarité,
- Le Ministère des Finances,
- La Direction Départementale du Travail et de l'Emploi,
- La Mission « Promotion de l'Emploi » rattachée au Ministère du Travail et de la formation professionnelle,
- Le FAS (Fonds d'Action Sociale),
- L'APCE (Agence Pour la Création d'Entreprise),
- L'Europe et le programme Equal,
- ...

7. Pourquoi les femmes ?

● Les femmes, une population fragilisée

RACINES concentre son action sur les femmes, car celles-ci sont fragilisées sur le marché du travail, et l'accès à un emploi salarié leur est difficile.

Près de 10% de la population active est au chômage, et les femmes sont plus concernées par celui-ci que leurs homologues masculins. Leurs taux de chômage sont supérieurs à ceux des hommes, quelle que soit la tranche d'âge.

De plus, les femmes occupent plus souvent des emplois à temps partiel (30% des femmes), et elles représentent 80% des travailleurs à temps partiel¹.

Par ailleurs, elles occupent plus souvent des emplois non réglementés et mal rémunérés, notamment dans les secteurs textile et domestique. Enfin, les femmes sont souvent marginalisées par des contrats dits « aidés », mal rémunérés et rarement consolidés.

Il apparaît donc clairement que l'insertion sur le marché de l'emploi salarié ne peut pas être une solution pour les sortir de l'engrenage chômage – emploi précaire – chômage – stage – RSA... Les femmes l'ont compris et s'orientent de plus en plus vers la création de leur propre emploi via une création d'entreprise.

● **L'entrepreneuriat au féminin : Un vecteur de croissance de l'Economie**

L'entrepreneuriat des femmes est un vivier de croissance de l'économie. D'après Hervé Novelli, Secrétaire d'Etat chargé des Entreprises et du Commerce Extérieur, « l'entrepreneuriat féminin est un formidable réservoir de croissance. Aujourd'hui, les femmes représentent 46% de la population active alors qu'elles ne représentent que 28% des entrepreneurs dans les TPE/PME. Aux Etats-Unis, elles sont 48%. Le Gouvernement est déterminé à rattraper ce retard et à soutenir les femmes dans leur démarche entrepreneuriale. Faire progresser leur nombre, c'est contribuer à la croissance et à la création d'emplois en France.² ».

De plus, de nombreuses études montrent que les écarts de croissance entre les différents pays sont en partie expliqués par les différents niveaux de développement de l'entrepreneuriat des femmes. Un pays ne peut réaliser son potentiel de croissance sans exploiter au maximum son potentiel entrepreneurial³.

L'entrepreneuriat au féminin prend de plus en plus d'importance, dans les pays industrialisés mais aussi dans les pays en développement. Il y a cependant des disparités entre les pays, et l'entrepreneuriat des femmes demeurent dans la plupart des économies un vecteur de croissance économique insuffisamment exploité, notamment en France.

¹ INSEE, enquêtes Emploi du 1^{er} au 4^{ème} trimestre 2010

² APCE, Communiqué de presse, *L'entrepreneuriat féminin, un vivier de croissance pour l'économie*, Novembre 2007

³ ESSEC, *La création d'entreprise au féminin en Europe 2011- Eléments comparatifs*, Viviane de Beaufort, Mai 2011

II. Les femmes dans l'entrepreneuriat

1. Les Françaises et la création d'entreprise

Une étude faite par l'APCE et sortie en janvier 2012 s'intéresse à la vision de l'entrepreneuriat par les Françaises de 18 ans et plus.

L'intention entrepreneuriale des Françaises

L'enquête montre que les Françaises ont une vision positive de l'entrepreneuriat, une voie professionnelle qu'elles estiment épanouissante. Elles sont 18% à envisager une création ou une reprise d'entreprise (23% pour les hommes), dont 3% à l'envisager dans les deux prochaines années, et elles sont 4% à déjà être chef d'entreprise. Cependant, l'intention entrepreneuriale des femmes a diminué ces dernières années. Elles étaient en effet 27% à déclarer vouloir créer une entreprise en 2007 selon le baromètre « Les Français et la création d'entreprise »⁴.

Toutes les femmes qui envisagent de devenir entrepreneuses ne passent pas forcément à l'acte, et la probabilité qu'elles n'aillent pas au bout de leur projet augmente lorsque celui-ci est imprécis en termes de délais, où lorsque les délais prévus sont trop importants.

Un résultat important de l'enquête est que la moitié des Françaises ne sont pas opposées à l'idée d'une création ou d'une reprise d'entreprise, puisqu'elles sont 47% à déclarer ne pas vouloir créer. Le refus de créer une entreprise est plus présent chez les femmes les plus âgées (55% des femmes de 55 à 59 ans et 75% des femmes de plus de 60 ans déclarent n'avoir aucune envie de créer leur entreprise).

Les aspirations des Françaises au travail

Les Françaises recherchent principalement dans leur activité professionnelle à s'épanouir pleinement (pour 61%), et à équilibrer vie familiale et vie professionnelle (pour 60%). Les autres motivations, telles qu'apprendre des choses constamment et gagner beaucoup d'argent sont loin derrière (avec respectivement 19% et 17%).

Les femmes estiment majoritairement qu'elles peuvent atteindre leurs aspirations à travers la fonction d'entrepreneuse. Seul leur désir d'équilibrer vie professionnelle et familiale leur semble incompatible avec le métier de chef d'entreprise (pour 54% d'entre elles).

⁴ Baromètre *Les Français et la création d'entreprise*, janvier 2009, réalisé par l'IFOP pour CCI-Entreprendre en France.

Cependant, pour 18% des Françaises, une motivation à créer une entreprise est de pouvoir s'occuper des enfants tout en travaillant.

La représentation du métier de chef d'entreprise

Les Françaises estiment que les qualités les plus importantes pour être chef d'entreprise sont de savoir diriger une équipe (pour 53% d'entre elles), avoir le sens des responsabilités (40%) et la capacité à maîtriser et gérer les aspects financiers (40%).

Elles pensent que l'entrepreneuriat est plus épanouissant que le salariat (pour 69% d'entre elles). Cette vision de l'entrepreneuriat épanouissant est davantage mise en avant par les femmes travaillant à leur compte (76% d'entre elles considèrent la création d'entreprise comme plus épanouissante que le salariat).

La majorité des Françaises pensent que le fait d'être une femme est sans incidence pour la création d'entreprise (38%), et 26% d'entre elles pensent même que c'est un avantage. Cet avantage est souligné le plus fréquemment par les générations les plus jeunes. Seul un tiers des Françaises pensent qu'être une femme est un inconvénient pour la création d'entreprise. Elles déclarent comme principaux inconvénients le manque de crédibilité dans les milieux professionnels (pour 56% d'entre elles), les difficultés pour convaincre les investisseurs ou les banquiers (42%), le manque de temps et les difficultés pour concilier projet professionnel et vie personnelle (36%).

Motivations et freins

Les principales motivations qui pousseraient les Françaises à créer sont la perspective de s'accomplir professionnellement et de s'épanouir (51%), le désir d'être indépendante (47%) et le goût d'entreprendre (37%).

Au contraire, les freins qui empêcheraient les Françaises de passer à l'acte sont d'abord le recours à un important investissement financier (42%), la croyance de ne pas avoir les compétences requises (35%) et un risque d'échec trop important (31%).

Nous avons donc vu que 18% des Françaises envisagent de créer ou de reprendre une entreprise. Cependant, elles ne passent pas toutes le cap de la création. Il convient alors de s'intéresser aux entrepreneuses elles-mêmes : quelles sont leurs motivations, dans quels domaines créent-elles, quels types d'entreprise...

2. Le portrait type de l'entrepreneuse

Très peu d'études portent sur les créations d'entreprises par les femmes. Les seules études exploitables à ce sujet sont les études faites par l'INSEE et l'APCE, et notamment l'enquête SINE (Système d'information sur les Nouvelles Entreprises) qui étudie en trois vagues et sur cinq années l'évolution des entreprises créées le premier semestre d'une année donnée.

Les études sur l'entrepreneuriat faites par l'INSEE et l'APCE corroborent celles de RACINES. Ces études permettent de saisir la situation des femmes dans l'entrepreneuriat grâce à des chiffres éloquentes. La dernière étude est sortie en mars 2012 et porte sur une enquête effectuée auprès des entreprises créées lors du premier semestre 2010 (enquête SINE 2010).

L'enquête indique que la part des femmes dans la création d'entreprise en 2010 était de 28%. Celle-ci n'a jamais dépassé les 30%, et la part des femmes dans l'entrepreneuriat est ainsi inférieure à 30%.

On peut tirer de l'enquête SINE un profil type de l'entrepreneuse.

Motivation

La motivation principale qui pousse les femmes à entreprendre est l'envie d'indépendance (61,1%), puis le goût d'entreprendre (40,8%), comme pour les hommes (avec respectivement 60,3% et 45,4%). Les femmes profitent plus souvent d'une opportunité pour créer.

Le désir pour les femmes de créer une entreprise et de devenir indépendantes peut venir de la stagnation de leur carrière, notamment pour les cadres supérieures dans les grandes entreprises.

Age, diplôme et situation antérieure

La part des entrepreneuses âgées de moins de 25 ans à 30 ans est plus importante que pour les hommes (22,2% contre 17,1% pour les hommes). Elles sont 49,1% à avoir de 30 à 45 ans (contre 48,5% pour les hommes). Les femmes créent donc leur entreprise plus tôt que les hommes.

Au niveau du diplôme, elles sont 50,4% à avoir au moins un bac + 2 (DUT, diplôme des professions sociales, Licence, Master, grandes écoles) contre 39,6% pour les hommes créateurs. En revanche, les hommes sont plus nombreux à être titulaire d'un CEP, BEP ou sans aucun diplôme (42,9% contre 29,2% pour les femmes).

En ce qui concerne leur situation antérieure, 10,1% des créatrices étaient sans activité au moment de la création, 32,3% étaient au chômage. Elles étaient 11,7% à être indépendantes ou à leur compte, contre 15,4% pour les hommes. Les hommes ont donc plus été chef d'entreprise avant leur création et ont une expérience professionnelle plus qualifiante que les femmes.

Secteur d'activité et statut juridique

Les femmes entrepreneuses gèrent principalement des activités dans le tertiaire, notamment de commerce et réparation (25,3%) et de soutien aux entreprises (22%).

Les créations d'entreprise sont davantage réalisées par les femmes dans le domaine de l'enseignement, santé et action sociale où les créations féminines représentent 54% des créations totales, et dans le domaine des services aux ménages, avec 50% des créations.

Les femmes créent surtout des entreprises individuelles (60% des créations des femmes), et les hommes créent majoritairement des sociétés (52%)⁵.

Taille

En 2010, 94,6% des entreprises se sont créées sans salarié, dont 87,4% hors auto-entreprises⁶. Les entreprises en France sont donc majoritairement créées sans salarié, ou avec peu de salariés.

Les entreprises créées par les femmes suivent cette tendance : seules 12% des entreprises créées emploient des salariés, dont 9% en emploient en seul⁷. Dans ce domaine, les femmes sont proches des hommes, pour lesquels 15% des entreprises créées emploient des salariés dont 11% en emploient un seul.

Les femmes sont peu à avoir l'ambition d'accroître le nombre de salariés dans les mois suivant la création : seules 16% déclarent vouloir employer plus de salariés, contre 27% pour les hommes.

La taille moyenne des entreprises dirigées par les femmes est de 2,1 salariés, alors que les entreprises gérées par les hommes emploient en moyenne 2,5 salariés.

⁵ INSEE, *Regards sur la parité*, 2008.

⁶ INSEE, REE (Répertoire des entreprises et des Etablissements – Sirene).

⁷ APCE, *Les créatrices d'entreprise*, Octobre 2009.

Financement

Les entreprises créées par les femmes ont peu de moyens financiers. Les entrepreneuses sont ainsi 46,4% à démarrer leur activité avec moins 8000 euros (43,9% pour les hommes) Ces faibles moyens s'expliquent par le fait que les femmes ont peu recours au crédit bancaire, elles financent leur création par l'autofinancement et les capitaux venant de l'entourage.

Les banques prêtent en effet plus difficilement aux femmes, qu'elles considèrent comme un public moins solvable que les hommes. Même si l'attitude des établissements bancaires évolue peu à peu, les femmes connaissent encore des inégalités d'accès à la finance.

Accompagnement et aides financières

30,6% des entrepreneuses ont eu recours à l'aide de structures dédiées à l'accompagnement à la création d'entreprise (26,8% pour les hommes).

Elles sont 41,4% à avoir bénéficié d'ACCRES (Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise) et 10% à avoir bénéficié du NACRE (Nouvel Accompagnement Création Reprise d'Entreprise).

Pérennité

Les entreprises créées par les femmes sont aussi pérennes que celles créées par les hommes après 3 ans, avec 65% des entreprises toujours en activité⁸. Cependant, leurs chances de survie au bout de 3 ans sont 0,9 fois celles des hommes, toutes choses égales par ailleurs. De plus, les entreprises créées par les femmes sont moins pérennes que celles créées par les hommes après 5 ans, avec 49% des entreprises encore en activité pour les femmes et 53% pour les hommes⁹.

Ceci peut s'expliquer par le fait que la majorité des femmes créent dans le secteur du commerce, qui est très concurrentiel et où le taux de survie est donc plus faible. De plus, les femmes ont une expérience professionnelle moins qualifiante. Enfin, le taux de survie est aussi croissant avec les moyens financiers, or les femmes ont des moyens plus faibles que les hommes.

⁸ INSEE, Enquête SINE 2009 sur la génération 2006 trois ans après.

⁹ INSEE, INSEE Première, *Nouvelles entreprises, cinq ans après : plus d'une sur deux est toujours active en 2007*, janvier 2010.

Nous avons ainsi un portrait type des femmes qui se lancent dans la création d'entreprise. Plus diplômées, elles sont néanmoins moins qualifiées que leurs homologues masculins, notamment parce que leurs expériences professionnelles sont moins en adéquation avec leur projet entrepreneurial. Elles créent leur entreprise majoritairement dans une activité tertiaire, de commerce ou de service. Leurs projets démarrent le plus souvent avec de petits moyens, notamment parce qu'elles ont des difficultés d'accès aux prêts bancaires. Moins préparées, moins expérimentées et sans doute moins libérées des contraintes familiales, leurs entreprises sont moins pérennes.

3. Les problèmes des femmes dans l'entrepreneuriat

Nous avons vu que la part des femmes dans les créations d'entreprise était de 28% en 2010, et que la proportion des femmes dans l'entrepreneuriat n'a jamais dépassé les 30%.

Même si le milieu financier commence à dire que les femmes à terme gèrent mieux leur entreprise, les chiffres bougent peu et les femmes sont toujours minoritaires dans les créations et dans les accès aux prêts bancaires.

Pourquoi sont-elles si peu à l'arrivée ?

Les difficultés des femmes dans la création et le développement de leur activité tiennent à plusieurs raisons.

Une expérience professionnelle antérieure peu adéquate

Même si elles sont plus diplômées que les hommes, les femmes ont une expérience professionnelle moins qualifiante. En effet, elles accèdent plus difficilement à des postes à responsabilité, elles sont moins « cadre dirigeantes » que les hommes. Le principe d'égalité entre les hommes et les femmes n'est toujours pas respecté, notamment à cause des périodes dédiées traditionnellement aux enfants (grossesse, éducation...) qui sont un prétexte pour écarter les femmes des rôles à responsabilité.

Le taux d'activité des femmes a presque doublé entre le début des années 1960 et 2000, ce qui présente un phénomène récent dans le paysage économique français. Les femmes ont donc été trop facilement sous-employées, mal-employées et sous-payées.

Ainsi, par exemple, les femmes sont plus touchées par les emplois à temps partiel que les hommes, emplois qui ne sont pas ou peu qualifiants.

De plus, les créatrices sont plus souvent ex-employées ou inactives que les créateurs. Elles ont moins été indépendantes ou à leur compte, elles ont donc moins d'expérience de création que les hommes.

Les femmes ont davantage une expérience professionnelle dans de plus petites entreprises, pendant moins longtemps et dans des positions hiérarchiques moins favorables que les hommes.

Ainsi, les femmes qui veulent créer leur entreprise se retrouvent moins armées que les hommes du fait d'une expérience professionnelle moins qualifiante et moins en adéquation avec le projet entrepreneurial.

La persistance des préjugés

D'après des travaux menés par l'ESSEC, «de nombreuses études indiquent que les individus considèrent encore l'entrepreneuriat comme une activité masculine et un domaine réservé aux hommes »¹⁰. Les femmes ont intégré cette représentation masculine de l'entrepreneuriat, elles s'autocensurent et se détournent de la création d'entreprise par doute de leurs compétences et de leurs capacités à être chef d'entreprise.

Ces travaux indiquent que le développement de l'entrepreneuriat au féminin dépend du niveau de diversité des genres atteint dans un pays. Ainsi, un pays où les femmes sont plus présentes en politique et en affaires est un pays où l'entrepreneuriat des femmes est plus avancé.

Les préjugés sont présents non seulement au niveau de la représentation que les femmes ont de l'entrepreneuriat, mais ils se retrouvent aussi dans l'attitude des parties prenantes (clients, fournisseurs, établissements financiers...) envers les entrepreneuses, qui ont parfois du mal à imposer leur légitimité.

La transformation de l'« image de soi »

L'image que les femmes ont d'elles-mêmes peut réduire leurs perceptions des opportunités. En effet, leurs perceptions d'elles-mêmes peuvent les mener à penser qu'elles n'ont pas les capacités requises pour devenir chef d'entreprise.

La décision pour une femme de se lancer dans l'entrepreneuriat peut donc entraîner une modification de l'image qu'elle a d'elle-même. La créatrice doit en effet trouver de nouveaux modèles, qui sont la plupart du temps masculins¹¹.

¹⁰ ESSEC, *La création d'entreprise au féminin en Europe*, Viviane de Beaufort, 2006.

¹¹ Laboratoire ICI, IAE de Brest, *De l'intention à la création d'entreprise chez les femmes. Les transformations sur l'image de soi. Les conséquences sur la temporalité du projet*. T. Lebegue et R. Paturel, 2008.

Il faut du temps aux femmes pour modifier leur image d'elles-mêmes et se considérer comme des entrepreneures. Les femmes ont donc besoin de plus de temps que les hommes pour démarrer leur activité.

Difficultés à appréhender l'univers de l'entreprise

Les femmes manquent de culture économique, et plus particulièrement de connaissances de l'environnement de l'entreprise. On constate par exemple une insuffisance de fonds propres dans les entreprises créées par les femmes, ce qui fragilise l'activité de l'entreprise dès son démarrage.

Les femmes assimilent la gestion d'une entreprise à la gestion du budget familial. Elles ont du mal à appréhender les rapports à la production et à la rentabilité du travail. De même, il leur est plus difficile de se poser en chef d'entreprise.

Un exemple parlant est celui du rapport des femmes à la dette. Quand elles contractent une dette, les femmes souhaitent la rembourser au plus vite. Ainsi, bien qu'elles accordent des délais aux clients, elles désirent régler très rapidement leurs dettes aux fournisseurs. Cette vision de très court terme peut les mener à des difficultés financières.

Dans leur rapport aux institutions et aux administrations, aux organismes privés et publics, elles ne se posent pas en partenaires mais en tributaires, alors qu'elles sont censées créer de la richesse.

Créer une entreprise seulement pour créer son propre emploi

Les femmes créent leur entreprise avant tout car c'est l'opportunité pour elles de créer leur propre emploi. Ainsi les chômeuses sont deux fois plus nombreuses à créer que les chômeurs.

Or, il faut prendre en compte un certain nombre de règles et de contraintes pour gérer une entreprise, si petite soit-elle. Il faut pouvoir prévoir le développement de l'entreprise en termes de commercialisation, de chiffre d'affaires, de financement, d'embauche de personnel... Il est donc nécessaire d'avoir des qualités de négociation, d'évaluation...

La gestion de l'entreprise et son développement ne sont donc pas compatibles avec une vision de court terme et sont plus compliqués que le cadre simple de l'auto-emploi. La réussite de la création de son propre emploi est ainsi indissociable de la réussite de l'entreprise, ce qui nécessite une vision de plus long terme et une connaissance basique du fonctionnement de l'entreprise.

Leur rapport aux enfants et au conjoint

Les femmes sont celles qui supportent le plus souvent le poids des enfants, l'équilibre du foyer. Leur rapport au conjoint, aux enfants, à la famille élargie pèse sur leur quotidien.

Les femmes mettent plus de temps à créer leur entreprise que les hommes, car elles sont moins disponibles que ces derniers du fait de leur rapport avec leur famille. Un environnement familial peu coopératif ou dissuasif peut même entraîner l'abandon d'un projet de création.

La création d'une entreprise par la femme peut perturber le couple et la famille, remettre en question la répartition des tâches... En effet, la créatrice a alors moins de temps à consacrer à sa famille, fait preuve de moins de disponibilité affective, peut devoir faire face à des difficultés financières, avoir des priorités différentes... Ainsi, la vie du couple est souvent perturbée avec la création d'une entreprise par la femme, et on a signalé à RACINES des divorces surgissant après la création.

Plus de 30% des créatrices vivent seules avec leurs enfants. Dans cette situation plus que dans toute autre, la femme est avant tout une mère malgré l'activité.

Quand elles sont en couple, les femmes intègrent souvent leur conjoint dans leur projet d'entreprise, tout en gardant la gérance, plus fréquemment que le font les hommes. Mais la création d'entreprise peut aussi dans ces cas entraîner des perturbations dans le couple (séparation, divorce...).

Leur relation au temps

Les femmes entrepreneures ont du mal à gérer le paramètre du temps, d'autant plus qu'une fois l'entreprise créée se rajoute le rythme de l'activité. Les femmes prennent plus de temps que les hommes pour faire les choses, par souci de précision, de prudence, de maîtrise des risques. Mais le temps coûte cher, et c'est un poids que les entrepreneures doivent supporter.

Les femmes prennent plus de temps à construire leur projet, elles mettent deux fois plus de temps à monter leur entreprise d'après les statistiques.

Insuffisance de formation en gestion

Les deux tiers des créatrices n'ont pas suivi de formation spécialisée en gestion avant de commencer leur activité. De plus, ce sont les femmes les moins diplômées qui consultent le moins les organismes de conseil et de suivi, que ce soit avant ou après la création.

Ce manque de formation et de connaissance en gestion est compensé par une gestion modeste de l'entreprise. Celle-ci est un avantage car elle ne demande pas de connaissances trop poussées, mais c'est aussi un inconvénient car un manque d'ambition peut nuire au développement de l'entreprise.

Les difficultés d'accès aux sources d'information

Les structures d'information et de conseils travaillent à la création d'entreprise et non avec les créateurs en tant qu'individus. Ceux-ci doivent entrer dans le « moule », et les entrepreneuses ne s'y reconnaissent pas.

Elles effectuent donc seules un grand nombre de démarches, à leur rythme et en suivant leur propre schéma de construction de leur entreprise.

Insuffisance d'insertion dans les réseaux

Les femmes sont faiblement impliquées dans les réseaux professionnels, alors que les hommes sont surreprésentés dans ces derniers, ce qui conduit à « une reproduction à l'identique des dirigeants, l'appartenance à un réseau constituant un véritable atout pour une progression de carrière »¹² (Conseil Economique, Social et Environnemental, 2009).

De plus, les hommes et les femmes utilisent différemment les réseaux. Les femmes les utilisent davantage pour des conseils et des informations alors que les hommes les utilisent pour nouer des contacts et accélérer le développement de leur carrière.

Les femmes semblent néanmoins prendre de plus en plus conscience de l'utilité des réseaux. Ils permettent en effet aux entrepreneuses d'échanger sur leurs difficultés, de se rendre compte qu'elles ne sont pas seules, de bénéficier de soutien, de déléguer certaines tâches, voire même de trouver des fournisseurs ou des clients.

Les réseaux permettent aussi de diffuser des modèles de femmes dirigeantes rencontrant le succès, ce qui peut nourrir l'ambition et les projets de certaines femmes.

Leur rapport aux établissements financiers

Les établissements bancaires se montrent frileux lorsqu'il s'agit d'accorder des prêts aux TPE, notamment quand celles-ci sont dirigées par des femmes. Cependant l'écart entre les prêts accordés aux femmes et aux hommes se resserre, selon APCE : 35% des femmes bénéficient d'un emprunt bancaire pour financer leur projet d'entreprise, contre 37% pour les hommes¹³.

¹² Avis et rapports du Conseil Economique, Social et Environnement, *L'entrepreneuriat au féminin*, 2009

¹³ INSEE, Enquête SINE des générations 2002 et 2006, traitement APCE.

Les femmes ne souhaitent pas forcément faire appel à un financement extérieur, elles lui préfèrent un patrimoine familial plus sûr. De plus, les frais de garanties et de cautions sont proportionnellement importants pour de petits montants, ce qui pénalise les femmes qui ont le plus souvent besoin de petits emprunts.

Les femmes ont également du mal à s'adresser aux établissements financiers et à les convaincre, du fait de leur manque d'expérience de négociation, de la petite taille de leur entreprise, et parfois du manque de crédibilité héritée de préjugés sur les femmes. De plus, les secteurs d'activité choisis par les femmes sont le plus souvent concurrentiels et les banques ne sont pas convaincues de leur capacité à dégager des profits.

Aider les femmes à entreprendre

Les femmes ont donc des problèmes qui leur sont spécifiques dans la création d'entreprise. Afin de remédier à ces difficultés et de permettre aux femmes de s'insérer dans la vie économique et financière, il apparaît nécessaire de les aider à :

- Dédramatiser l'argent, tout en leur faisant prendre conscience de sa valeur,
- Leur fournir une méthodologie pour obtenir des informations (études, prévisions...),
- Leur faire conquérir les réflexes de l'entreprise (anticipation, délégation du travail, négociation, création de valeur...),
- Faire coïncider compétence et besoin.

Pour répondre à ces objectifs, il est nécessaire de développer des outils et des méthodes particulières pour tenir compte des spécificités des entrepreneuses et de leur approche particulière de la création d'entreprise.

RACINES a créé son propre outil afin d'aider les femmes à entreprendre en prenant en considération leurs spécificités : les CLEFE.

III. La solution de RACINES : LES CLEFE

L'expérience des CLEFE constitue une utilisation intéressante de l'épargne de solidarité et de proximité, destinée à compenser les difficultés particulières que rencontrent les femmes créatrices dans leur recherche de financement. En effet, nous avons vu que la sous-capitalisation au démarrage de l'activité des structures gérées par les femmes les fragilise pendant de nombreuses années. L'épargne solidaire et les CLEFE en particulier peuvent être une solution à ce problème. Mais cet outil n'est pas uniquement une solution au problème du financement, il est adapté à l'entrepreneuriat au féminin par de nombreux autres aspects.

1. L'épargne solidaire et l'épargne de proximité

Le financement des entreprises gérées par des femmes

Le financement des entreprises est un obstacle majeur à la création : le manque de capitaux - notamment de capitaux propres - est criant, et ce manque rend les petites entreprises plus fragiles.

En général, le capital d'une TPE est constitué d'un faible apport en fonds propres, les emprunts représentant 50% des besoins en investissements, et de 15% de subventions diverses.

Bien que de plus en plus sollicitées, les banques hésitent à financer ce type de projet. De plus, elles ne peuvent ni ne veulent assumer les risques et les carences du marché et des pouvoirs publics. Elles exigent donc un vrai partage du risque.

Ainsi les femmes ont du mal à trouver des financements pour démarrer leurs projets, et bien que pertinents et audacieux ces projets sont parfois abandonnés.

L'épargne de solidarité

L'épargne solidaire désigne une épargne dont l'encours ou les revenus sont destinés, au moins en partie, à financer des activités solidaires¹⁴. Plus précisément, les épargnants qui investissent leur épargne dans des placements solidaires choisissent de placer leur argent dans des activités à fort impact social et/ou environnemental.

¹⁴ Site internet Finansol

Ainsi, le principe de l'épargne solidaire consiste à placer son argent non seulement en fonction de ce qu'il va rapporter à l'épargnant, mais également en fonction de ce qu'il va rapporter à la société, en termes de plus-value sociale. L'épargne sert alors à la création d'emplois, de logements sociaux, au développement dans les pays en développement, au développement de projets environnementaux...

Face à un système financier traditionnel dans lequel l'argent est investi selon une logique de rentabilité maximale, l'épargne solidaire replace l'Homme au cœur du mécanisme d'épargne. L'argent n'est plus considéré comme une fin en soi mais comme un outil au service de projets solidaires.

L'épargne solidaire se décline en une multitude de types de placements :

- Livret d'épargne dans les banques,
- Prise de participation au capital d'une entreprise,
- OPCVM,
- Plans d'épargne salariale...

Le mouvement associatif offre également différents produits d'épargne solidaire :

- Les CIGALES,
- Les CLEFE
- ...

Ces différents placements présentent des caractéristiques variées en matière de solidarité, de performances financières, de sécurité, de fiscalité...

L'épargne de proximité

L'épargne de proximité est une épargne car c'est de « l'argent mis de côté ». Le terme de proximité désigne le fait que l'argent est épargné pour un projet local et investi dans le circuit économique en termes de création de richesse locale.

Mobiliser l'épargne de proximité, c'est expliquer à chaque citoyen qu'il détient une part de l'esprit d'initiative et qu'il peut, volontairement, favoriser une expansion économique dont il bénéficiera lui aussi puisqu'il participera au développement de sa région.

Au-delà de l'éthique de la solidarité et du partage, l'épargne de proximité évoque la nécessité de rapprocher les initiatives de leurs financeurs.

Elle ne prétend pas répondre à tous les problèmes de financement de la création d'entreprise, mais elle présente néanmoins de nombreux avantages :

- Etablir une dynamique locale autour d'un projet générateur de richesse,
- Créer des partenariats avec des organismes de conseil et d'accompagnement tout au long de la vie de l'entreprise,
- Stimuler les organismes financiers pour l'octroi de prêts et la négociation des intérêts, en faisant « effet de levier »,
- Maintenir un contact avec la créatrice pour éviter les pièges de la solitude et les erreurs éventuelles.

De plus, cette épargne de proximité limite les risques par la connaissance de l'économie locale car elle permet de :

- Mieux déceler les secteurs porteurs,
- Palier un manque local de certaines activités,
- Développer ou créer des richesses.

Ainsi, l'épargne de proximité est une solution pour les créatrices qui recherchent des financements. Elle permet la création de garantie pour obtenir des financements, de diversifier leurs sources (classiquement les apports personnels et les subventions de l'Etat), d'allonger les emprunts auprès des organismes financiers... Une fois l'entreprise créée, l'épargne de proximité sert à financer les besoins de trésorerie et à développer l'entreprise par un accroissement du capital ou un financement d'investissement.

L'épargne de solidarité et de proximité dans l'économie solidaire

L'épargne de solidarité et l'épargne de proximité s'inscrivent dans le cadre de l'économie solidaire, qui relève, notamment depuis le 19^{ème} siècle, de la recherche d'un compromis entre un libéralisme individualiste et un socialisme collectiviste. Les deux principes de régulation que sont le marché et l'Etat étant jugés impuissants à régler à eux seuls la montée des coûts sociaux, une troisième voie à base de solidarité est proposée tant au niveau national qu'international. Aujourd'hui, l'heure est au partage, car nous sommes dans une impasse face au problème de la redistribution des richesses. L'enjeu est de passer d'une justice commutative basée sur l'échange à une justice distributive basée sur le don.

Le secteur de l'économie solidaire se caractérise par la diversité de ses acteurs : associations, mutuelles, coopératives.

Vis-à-vis de l'exclusion et du chômage, ces organisations mettent en place 4 types principaux d'actions :

- La participation aux politiques de l'emploi sur la base de contrats aidés,
- L'insertion par l'économie (entreprises d'insertion, régies de quartiers...),
- La création d'activités de proximité (restaurants, commerce de quartiers...),
- L'accompagnement et la mobilisation des bénéficiaires, des associations caritatives et d'action sociale (achats collectifs de biens, jardins collectifs...).

Ces activités ont comme point commun de vouloir abandonner la seule logique de l'assistanat, et de lui préférer une logique de retour au travail, officiel ou informel, et de responsabilisation.

L'objectif au-delà de la création d'emploi est de mettre en place de nouveaux réseaux de solidarité et de citoyenneté.

L'économie solidaire se conçoit avec des mécanismes incitatifs qui poussent les acteurs économiques privés à produire des activités, des biens et des services d'intérêt public. Ces mécanismes sont susceptibles de réduire les défaillances sociales et environnementales d'une économie de marché pas toujours régulée.

L'économie solidaire s'intéresse ainsi à plusieurs domaines clés :

- La réinsertion des personnes en difficulté,
- La réhabilitation des territoires en difficulté,
- La production de services s'apparentant à des services publics, et dans la même logique la production de nouveaux services par l'initiative privée,
- La transformation des processus de production pour réduire la pression sur les ressources naturelles.

Les processus d'émergence et de maturation des projets économiques individuels ou collectifs sont complexes, diversifiés et spécifiques. Il s'agit d'initiatives, de solidarité, qui unissent les personnes et soudent les communautés.

Ainsi, l'épargne de proximité et l'épargne de solidarité mobilisée par RACINES s'inscrivent dans le cadre de l'économie solidaire, en permettant la création d'activité, en unissant les personnes et en dynamisant un territoire.

La notoriété de l'épargne solidaire

D'après le baromètre de la Finance solidaire 2009, effectué par Finansol, 40% des Français déclarent avoir déjà entendu parler du terme « épargne solidaire »¹⁵. Ce pourcentage est en hausse de 5 points par rapport à 2008 et de 27 points par rapport à 2001. La notoriété de l'épargne solidaire est d'autant plus forte que la catégorie sociale est favorisée.

¹⁵ Finansol, *Le baromètre des finances solidaires 2009*, publié dans La Croix 2009/2010, sondage réalisé par l'Ipsos.

De plus, 57% des personnes interrogées déclarent qu'elles pourraient souscrire un placement d'épargne solidaire. Ainsi, l'épargne solidaire est de plus en plus connue, et les individus prennent de plus en plus conscience de son importance.

Cependant, le baromètre des finances solidaires 2009 révèle que seulement 7% des Français avaient déjà investi en 2009 dans un placement d'épargne solidaire (pourcentage stable depuis 2007). Les principales raisons avancées sont le manque d'épargne disponible (pour 40%), et le manque d'information (24% déclarent qu'ils ne savaient pas que ce principe d'épargne solidaire existait, et 22% que leur banquier ne leur en a pas proposé). Enfin, 8% seulement déclarent ne pas avoir investi dans un placement d'épargne solidaire par manque de confiance.

Les Français qui n'ont jamais fait l'expérience d'un tel placement déclarent que les incitations qui pourraient les pousser à investir leur épargne de manière solidaire sont d'abord la garantie par un label de la bonne utilisation des fonds recueillis (24%), l'avantage fiscal (21%) et une meilleure information (17%).

De plus, avec la crise les Français déclarent vouloir placer leur épargne en prenant en considération d'autres éléments que le simple profit. Ce sont les personnes les plus aisées qui semblent le plus sensibles à ce type d'argument (55% des cadres supérieurs et 60% des personnes avec le plus haut niveau d'études). Ces déclarations révèlent une véritable opportunité de développement pour l'épargne solidaire.

2. Les CLEFE

Définition

Le CLEFE (Club Local d'Epargne pour les Femmes qui Entreprennent) a été mis en place par RACINES en 1991. Cet outil financier inspiré des tontines économiques repose sur le principe de la gestion de l'épargne à de fins solidaires et de créations de richesses.

Un CLEFE est un groupe de personnes qui constitue un capital et se fédère autour d'un projet d'entreprise mené par une femme. Cette épargne de proximité et de solidarité est un apport financier qui permet ensuite l'« effet de levier » auprès des banques et des institutions financières. Le CLEFE est donc un complément aux autres dispositifs existants. C'est un investissement pour les épargnants car le prêt est remboursable avec des intérêts, ainsi qu'une participation au développement local.

En résumé, le CLEFE est un groupe de personnes qui se mobilisent autour :

- D'un projet, intégrant son entourage, ses potentiels, ses partenaires et l'environnement économique dans lequel il s'inscrit,
- D'une entreprise gérée par une femme, associant ses usagers, ses partenaires, les riverains,
- D'un besoin local, des acteurs locaux et des personnes sensibles au développement local.

Club

Groupe de personnes désirant s'impliquer solidairement.
Préconisation : 5 à 15 personnes.

Local

Lié par une proximité géographique et par sa problématique.
Ex : Un village qui veut créer une crèche car il y a une demande.

d'Épargne

Le choix d'agir se fait selon les moyens de chacun
Observations : Epargne de 762€ à 2 287€ environ, taux : 3,5-7,5%.
Le temps d'épargne est de 12 mois.

pour les Femmes

Cette collecte d'épargne est destinée à une population fragilisée économiquement, isolée par des préjugés et pourtant reconnue comme dynamique.

qui Entreprennent

L'entreprise est un facteur de maintien de cohésion sociale et de production de richesse locale, c'est aussi un reflet de dynamisme des initiatives.

Le pourquoi

Le CLEFE est un groupe de personnes qui mobilisent leur épargne :

- Parce qu'une entreprise de petite taille profite avant tout à son proche environnement.
- Parce que la création de richesses, d'activités nouvelles ou la survie d'un service de proximité concerne un site défini (quartier, village, région...), maintient un lien social et permet de se réapproprier une partie de l'économie locale.
- Parce que l'acte financier perd de son anonymat et son utilité est identifiée, aussi bien pour les épargnants que pour la créatrice.
- Parce qu'un réseau de compétences et connaissances se tisse autour d'une créatrice, qui est encouragée à faire appel à d'autres partenaires.

La création des CLEFE répond donc d'abord à un besoin, constaté parmi les femmes porteuses d'un projet d'entreprise. Mais elle repose aussi sur des tendances observées dans la société civile : désir de solidarité active face au chômage et en particulier celui des femmes ; intérêt pour une épargne de proximité qui permet de contrôler et d'orienter l'utilisation de cette épargne ; intérêt pour le développement local et la croissance endogène...

Le fonctionnement des CLEFE

Le statut juridique du CLEFE est l'indivision, celle-ci est souveraine dans ses choix et elle adhère à une charte. Un gérant doit être nommé par les membres du CLEFE. Le droit d'entrée est fixé par le CLEFE, il correspond en général à une mensualité.

Une fois dans le CLEFE, les épargnants versent chaque mois leur mensualité, dont la somme est fixée par le CLEFE. La mensualité des versements permet la permanence des liens entre les différents membres. Les mensualités varient entre 15 et 140€, et le temps d'épargne est en moyenne de 12 mois. Il faut souligner que les ressources financières du CLEFE proviennent exclusivement des contributions de ses membres, il ne reçoit pas de subventions publiques, ce qui fait une de ces spécificités par rapport à d'autres organismes d'aide à l'entrepreneuriat.

Une fois l'épargne collectée, le CLEFE choisit la ou les créatrices qu'il va aider. La créatrice est engagée auprès du CLEFE par la signature d'une convention dans laquelle sont stipulés le montant du prêt, les modalités de remboursement (par prélèvement, à date fixe, chaque mois), le niveau de taux d'intérêt. De plus, la créatrice doit signer une charte.

Le prêt est toujours accordé à la créatrice avec un taux d'intérêt, ce qui traduit la préoccupation de placer l'entrepreneuse dans des conditions économiques réelles et de lui apprendre à gérer son entreprise comme une entité concurrentielle dès le début.

Le remboursement des épargnants se fait après la période de démarrage de l'activité (souvent après un délai de carence de 6 mois). En général, la créatrice rembourse le CLEFE de façon mensuelle (capital et intérêts). La gérance répartit ensuite ces remboursements entre les épargnants.

Un des points les plus importants est que l'entrepreneuse s'engage à fournir chaque mois au CLEFE toutes les informations (ressources, charges, prévisions...) qui permettent à ce dernier de jouer son rôle de conseil, et ce dans le but d'assurer la pérennité de l'entreprise. En effet, la créatrice s'engage à faire part au CLEFE de ses difficultés et des problèmes rencontrés dans la gestion de l'entreprise. Ainsi, le CLEFE peut suivre la créatrice mois après mois et peut, par l'intermédiaire de ses membres les plus compétents, l'aider à résoudre ses problèmes.

En résumé, le CLEFE a des obligations :

- Il fixe les conditions de son épargne.
- Il étudie les projets qui lui sont présentés : sur le plan financier, technique, commercial, pérennité...
- Il signe une convention avec la ou les créatrices.
- Il assure régulièrement le suivi de gestion des créatrices, grâce à des données chiffrées de l'exploitation, et ce en qualité de partenaire et non d'associé.
- Il aide les entreprises à corriger une trajectoire et à en assurer la pérennité.
- Il assure les liens avec les autres partenaires éventuels des créatrices.

Le montage et la vie d'un CLEFE

La vie d'un CLEFE et son montage se découpent en plusieurs étapes :

- Trouver les épargnants, avec la sensibilisation de la population, des réunions d'informations...
- Approuver les statuts qui définiront le fonctionnement de l'indivision,
- Nommer un gérant,
- Epargner,
- Définir les critères d'attribution de l'investissement,
- Trouver l'entreprise (ou les entreprises) suivant le montant de la collecte de l'épargne,
- Etablir une convention avec la ou les entreprises qui définit le montant du prêt et les modalités de remboursement,
- Aider l'entreprise à se développer pour récupérer son argent.

Le rôle de RACINES

Le rôle de RACINES est fondamental. En effet, l'association est à l'origine des CLEFE et son rôle est de mettre en place cet outil dans le cadre d'interventions régionales, voire européennes, sous forme de réunions d'information, de sensibilisation des acteurs locaux ou de l'entourage des créatrices... RACINES a pour rôle de mettre en corrélation l'offre et la demande et de susciter localement un effet multiplicateur.

Chaque CLEFE a une existence juridique bien distincte mais le concept du CLEFE appartient à RACINES et aucun club ne peut se créer sans l'accord et l'agrément de RACINES, en France ou ailleurs.

Chaque CLEFE est autonome et décide de l'octroi du prêt après examen des dossiers et rencontres avec les créatrices. Cependant, les différentes étapes de développement des CLEFE, tels que la mise en place, le suivi, la communication... sont exclusivement assurées par RACINES. Différents documents rédigés par l'association aident les épargnants et leur gérant pour octroyer et formaliser les prêts : statuts, charte déontologique, méthodologie de recherche de projets, méthodologie de suivi, convention de prêt. Ces documents sont d'un usage exclusif et réservé aux membres des CLEFE.

RACINES organise régulièrement des sessions de formation auprès des épargnants et des gérants de CLEFE, sur les thèmes de l'octroi de prêt, l'accompagnement des créatrices... Ces rencontres, au-delà de leur utilité, représentent des moments essentiels qui nourrissent les bonnes relations entre RACINES, basée à Paris, et les CLEFE dispersés dans toute la France.

Les choix du CLEFE

Lorsque le CLEFE sélectionne la créatrice (ou les créatrices) qu'il va accompagner, plusieurs paramètres entrent en jeu. Les choix du CLEFE sont donc des choix complexes et multidimensionnels.

● Création, soutien ou développement d'entreprise

Il s'agit d'identifier de quelle manière l'épargne va être utilisée. En effet, le CLEFE peut mobiliser son épargne dans trois optiques différentes : pour la création, le soutien ou le développement d'entreprise. Il est important de connaître l'ampleur de l'épargne, car les besoins des créatrices seront différents selon les cas.

Pour la création d'entreprise, le CLEFE ne peut à lui seul financer le projet, il agit dans une logique de partenariat avec les établissements financiers. Son rôle est de faire « effet de levier » pour l'obtention d'autres financements. Cela permet de partager le risque et d'éviter à la créatrice d'être dépendante envers un seul financier. La créatrice rembourse avec des délais prévus lors de la signature de la convention. Un délai de remboursement est accordé afin de permettre le démarrage de l'activité.

Le soutien à une entreprise consiste à aider une entreprise connaissant une difficulté passagère liée à un facteur externe. Il s'agit par exemple d'avances en trésorerie. Dans ce cas, le CLEFE prête de petites sommes qui sont remboursées en une traite. Avant d'accorder ce type d'aide, il faut s'assurer de l'origine des difficultés de l'entreprise et des ressources escomptées. Un même CLEFE peut décider de soutenir plusieurs entreprises.

Le CLEFE peut également choisir de soutenir le développement d'une entreprise déjà créée, en finançant tout ou partie d'un investissement par exemple. Ce choix du CLEFE d'aider au développement d'une entreprise nécessite de s'assurer de la pertinence de ce développement. Par exemple, le désir de croître d'une entreprise suite à une commande soudaine n'est pas forcément sensé.

Le concours du CLEFE n'a pas la même importance ni la même portée symbolique selon qu'il porte sur une aide à la création, au soutien d'une entreprise en difficulté ou un support pour le développement.

☀ **Choix de la créatrice et de son projet**

Lors du choix de la créatrice et de son projet, le CLEFE prend en compte divers facteurs : la situation économique de l'entrepreneuse, ses ambitions, son expérience professionnelle, sa motivation... Ces éléments peuvent refléter une volonté d'insertion, d'intégration ou de dynamisme de la créatrice. La portée symbolique de l'action de CLEFE est différente selon les différentes situations.

☀ **Le type d'entreprise**

Le type d'entreprise joue aussi un rôle dans le choix du CLEFE de l'entreprise qu'il va aider. Il faut ainsi prendre en compte le domaine (domaine marchand, non marchand à but non lucratif...), les besoins locaux, le secteur d'activité, la qualité des emplois créés, l'éthique de l'entreprise, la forme (atelier, commerce, internet...), l'innovation, le statut juridique...

Le partage des risques

Dans la création d'entreprise à laquelle les CLEFE participent, apparaît de façon évidente l'occurrence de « risques ». Dans le domaine de l'entreprise, le risque est défini comme « *l'occurrence d'un fait imprévisible – où à tout le moins incertain- susceptible d'affecter les membres, le patrimoine, l'activité de l'entreprise et de modifier son patrimoine et ses résultats* » (E. Cohen, Dictionnaire de la gestion). Aujourd'hui, il y a une tendance à vouloir de mieux en mieux gérer le risque.

Cette rigueur grandissante dans la gestion des risques est un facteur de difficultés que rencontrent les femmes qui souhaitent créer leur entreprise, d'autant plus que cette rigueur est particulièrement présente dans les TPE (forme d'entreprise la plus fréquente chez les femmes). Les banques hésitent en effet à fournir des prêts aux femmes entrepreneuses, ou les leur accordent avec des taux d'intérêt très élevés.

Les CLEFE travaillent sur ce terrain en partageant les risques avec les entrepreneuses par le canal de l'épargne collectée. Les épargnants et épargnantes ne prennent certes pas le même risque que la créatrice, mais partagent néanmoins le risque dès lors que le dossier est sélectionné. L'engagement autour du développement de l'entreprise est solidaire, par les liens personnels qui relient le CLEFE à a créatrices, mais aussi par les liens financiers qui les attachent (remboursement du prêt avec un taux d'intérêt).

Le statut juridique de l'indivision

Les CLEFE ont pour statut juridique l'indivision, qui est définie comme la situation juridique dans laquelle plusieurs personnes (au moins deux) se retrouvent propriétaires ensemble d'une même chose. L'indivision est une forme juridique régie par l'Article 1873 du Code Civil. C'est un statut juridique d'une grande simplicité (état de fait, simple déclaration entre les personnes).

La règle absolue dans l'indivision est que toutes les décisions doivent être prises à l'unanimité des indivisaires, et que chaque indivisaire est tenu d'une partie des dettes de l'indivision. Pour palier cette rigidité qu'est la règle de l'unanimité, les CLEFE adoptent dans leur convention la règle de la majorité aux deux tiers.

L'indivision peut être à titre universel (sur une masse de biens) ou à titre particulier (sur un ou plusieurs biens déterminés). Le CLEFE est une indivision à titre particulier puisqu'il s'agit d'une épargne collectée auprès de chaque individu, ce qui représente la constitution d'un bien ou d'un patrimoine au titre des particuliers.

L'indivision est régie par une convention et elle doit nommer un gérant. Sa nomination se fait par décision unanime des indivisaires, sauf stipulation contraire dans la convention.

L'indivision a une durée maximale de 5 ans (fixée entre les indivisaires par convention), période durant laquelle aucun indivisaire ne peut demander le partage. L'indivision peut être prolongée une fois (soit 5 ans) après cette période, ou peut expirer. Cette limitation de la durée de vie de l'indivision des CLEFE permet à ceux-ci de prêter de l'argent aux créatrices, car d'après la loi bancaire de 1984 tout individu peut prêter son argent avec intérêts mais ne peut pas le faire de façon permanente (il ne peut pas exercer le commerce de l'argent, activité réservée aux banques).

Si le statut de l'indivision est simple, la loi est contraignante. Il faut donc se donner des gardes fous, et éviter ainsi les dérives. Si la responsabilité des épargnantes et épargnants est engagée, celle de RACINES l'est aussi puisque le CLEFE est un produit de RACINES (marque déposée), qui concède donc sa marque lors d'une constitution d'un CLEFE.

Un financement adapté à l'entrepreneuriat au féminin

Le financement proposé par les CLEFE est adapté à l'entrepreneuriat au féminin.

● Un investissement dans tout type d'entreprises

L'épargne mobilisée par les CLEFE s'investit dans tout type d'entreprises, quel que soit son statut juridique (SARL, SA, EURL, entreprise individuelle). Au contraire, les clubs d'investissement et les sociétés de capital risque ne peuvent investir qu'en prenant des parts de capital. Or les femmes créent à 60% des entreprises individuelles, ce qui fait des CLEFE un outil particulièrement bien adapté à l'entrepreneuriat des femmes.

● Des conditions d'octroi de crédit différentes

Les banques et les investissements financiers en général demandent aux entrepreneuses des taux d'intérêt souvent élevés, des apports personnels... Les CLEFE proposent aux créatrices des taux d'intérêt plus faibles, ils n'exigent pas d'apports personnels et sont plus compréhensifs en cas de difficultés.

● L'« effet de levier »

Les CLEFE agissent comme un « effet de levier » auprès d'institutions financières classiques, qui sont des partenaires incontournables de la création d'entreprise. En effet, l'épargne des CLEFE permet le partage des risques et donne un signal positif aux établissements financiers qui hésitent moins à investir à leur tour. Or les banques accordent moins de prêt aux femmes qui souhaitent entreprendre qu'aux hommes, et l'action des CLEFE peut permettre de compenser dans une certaine mesure cette inégalité en poussant les banques à investir davantage dans des projets portés par des femmes.

● Une garantie de viabilité

Les CLEFE apportent une garantie de la viabilité du projet. Le fait qu'un groupe soit prêt à épargner pour un projet est une caution. De plus, la créatrice est accompagnée par le CLEFE de façon régulière et partage ses difficultés avec eux, ce qui augmente la viabilité de son projet.

● **Un apprentissage à la négociation**

La créatrice doit faire preuve de compétences pour la négociation afin de convaincre les épargnants de s'engager avec elle dans son projet lors de la sélection des dossiers. Elle doit également développer des compétences de préparation et de présentation de son projet. Le CLEFE permet donc aux femmes une première expérience de négociation et de préparation de dossier, compétences qu'elles doivent utiliser lors des négociations avec les établissements financiers, les fournisseurs, les clients...

● **Un accompagnement pour rompre avec l'isolement**

Les CLEFE fournissent aux créatrices une écoute, des conseils et un accompagnement, ce qui rompt avec la solitude et l'isolement propre aux femmes qui veulent entreprendre. Elles se sentent moins seules faces à leurs difficultés et ont donc moins tendance à baisser les bras en cas de coups durs.

● **Un suivi après la création**

Le suivi et l'accompagnement ne se limitent pas à la période de la création mais durent au minimum le temps du remboursement du prêt. Ce suivi permet de partager le risque et de le maîtriser, et permet encore une fois de rompre l'isolement de l'entrepreneuse après la création. De plus, ce suivi permet aux femmes de bénéficier de conseils en matière de bilans, d'évolution de trésorerie, de démarches à accomplir pour élargir la clientèle...

Ces conseils permettent aux femmes de compenser leur manque éventuel de compétences dû à des expériences professionnelles moins formatrices.

● **Un réseau de partenaires**

Le CLEFE permet aux créatrices d'établir des partenariats avec les différentes structures utiles à la création d'entreprise :

- Les organismes de conseils en création d'entreprise pour assurer la viabilité du projet (en amont de la création),
- Les organismes financiers, auprès desquels le CLEFE permet de faciliter l'octroi de prêt et la négociation des taux d'intérêt auxquels sont concédés ces prêts,
- Les structures de suivi comptable et financier pour développer l'entreprise (en aval de la création).

Les CLEFE en chiffres

En 2010, après plus de 20 ans d'activité, RACINES comptait :

- 70 CLEFE créés, dont 21 en activité
- 750 épargnants et épargnantes réunis
- 350 000 € collectés
- 115 entreprises créées
- 160 emplois générés

Les actions à mener

La diversité des CLEFE créés sur le territoire (due à leur enracinement dans le tissu local), leur expérience, les entreprises aidées et les emplois créés ou maintenus, prouvent la pérennité de cet outil. Actuellement, les CLEFE ne peuvent répondre à toutes les demandes de créatrices issues de la France entière.

L'objectif de RACINES est donc de développer les CLEFE et de les faire mieux connaître. Pour ce faire, RACINES doit résoudre plusieurs problèmes.

● Travailler plus sur l'accompagnement des créatrices

L'accompagnement des créatrices réalisé par les CLEFE est fait de façon bénévole. La formation des épargnants et épargnantes est une nécessité, mais le bénévolat a ses limites et l'accompagnement ne peut être payé que par des fonds publics ou par l'emprunteuse.

On peut concevoir que l'accompagnement du projet pour la constitution du dossier soit gratuit, car la créatrice s'adresse généralement au CLEFE avec un dossier déjà constitué. Mais pour que la réussite d'un projet soit garantie, il est nécessaire d'avoir un accompagnement dans les phases suivant la constitution du dossier.

Avec un développement significatif des CLEFE, l'accompagnement va prendre une place de plus en plus importante. Plusieurs solutions peuvent être envisagées pour le financement de l'accompagnement : soit inclure une partie du montant de la formation dans le plan de financement de l'entreprise, soit l'inclure dans le taux d'intérêt demandé à la créatrice. Aujourd'hui RACINES ne peut faire face qu'imparfaitement à la formation des épargnants et épargnantes, car elle ne touche aucun subside pour cette activité.

🔴 **Sortir de la phase expérimentale**

Il est important de faire connaître aux créatrices l'outil financier qu'est le CLEFE, mais un des objectifs de RACINES est d'essaimer. Pour cela, il faut faire en sorte que les créatrices deviennent elles-mêmes des épargnantes, qu'elles ne soient plus simplement des utilisatrices de l'outil mais qu'elles se l'approprient. C'est une étape obligatoire pour le développement des CLEFE, et c'est un moyen d'associer les entrepreneuses aux formations dispensées.

Un des freins au développement des CLEFE est celui du risque. Bien que limité par la proximité, il reste néanmoins présent et certains épargnants demandent la mise en place de garanties. RACINES recherche donc des solutions à apporter à ce type de demande.

IV. Les CLEFE « au concret »

1. Les différents CLEFE et entreprises aidées

22 CLEFE étaient en activité en février 2012 en France, dont un en Guadeloupe.

Au mois de février 2012, les CLEFE de RACINES, ceux en activité et ceux déjà arrêtés, ont aidé 148 entreprises de femmes au total, dans des secteurs d'activité divers. On compte ainsi, parmi les 148 entreprises :

- 42 entreprises dans le commerce,
- 71 entreprises de services aux particuliers,
- 10 entreprises de services aux entreprises,
- 16 entreprises d'artisanat,
- 7 entreprises dans l'agriculture,
- 2 entreprises de pêche.

Il y a ainsi une grande diversité des entreprises aidées par les CLEFE. Quelques exemples d'entreprises peuvent montrer cette grande diversité : Café bar ; boutique de prêt à porter ; pêche artisanale ; nettoyage de véhicule ; commerce bio ; agence de voyage ; institut de beauté ; valorisation de déchets ; club de poneys ; pose de carrelage ; production de spectacles ; transport urbain de personnes...

Cette grande diversité montre l'imagination des entrepreneuses, qui créent ou reprennent des entreprises dans des domaines très différents. Cela prouve également que les femmes sont capables de gérer des entreprises dans tous les domaines, même ceux réservés dans les esprits aux hommes. La création des entreprises par les femmes est donc véritablement une source de croissance économique, de création de richesses et de diversification des activités dans l'économie.

Parmi les 22 CLEFE en activité en février 2012, 16 sont situés en Pyrénées Atlantiques. Ce département est donc très actif au niveau de l'épargne solidaire et de l'entrepreneuriat féminin. Pour cette raison, des entretiens ont été faits avec des créatrices et des épargnants et épargnantes de CLEFE des Pyrénées Atlantiques, plus précisément à Pau et au Pays Basque, afin de recueillir des témoignages sur l'action de RACINES et les bénéfices des CLEFE. De plus, des rencontres ont aussi été faites avec des créatrices aidées et des membres de CLEFE dans la région de Grenoble.

2. Entretiens

Les créatrices aidées par les CLEFE

Les créatrices rencontrées et interviewées dans les régions de Pau, des Pays Basque et de Grenoble, gèrent des activités diverses : institut de beauté, restaurants, vente de fromages et de yaourts, salon de coiffure, maraichage de légumes biologiques, livraison à domicile de produits biologiques... Elles ont toutes créées des très petites entreprises, souvent en ne créant que leur propre emploi, et n'avaient pas accès au crédit bancaire pour leur création d'entreprise.

Ces créatrices ont toutes affirmé que l'aide des CLEFE a été très importante pour elles, car elle les a aidées à obtenir des financements bancaires par un effet de levier. De plus, elles ont utilisé l'épargne des CLEFE pour l'achat de matériel nécessaire à leur activité : planches de massage, serres, vitrines réfrigérantes... De plus, les entrepreneuses insistent sur l'importance de l'accompagnement fourni par le CLEFE, qui rompt leur isolement et leur permet de demander des conseils, de discuter de leur activité et de leurs problèmes, et même de créer des liens et une certaine convivialité.

Elles disent avoir connu RACINES et les CLEFE surtout par leurs connaissances (notamment dans les Pays Basque), et par des structures actrices du développement local ou de l'accompagnement des femmes, qui sont des partenaires de RACINES et qui envoient aux CLEFE les dossiers des porteuses de projet.

La différence principale entre les créatrices rencontrées est la façon dont elles ont abordé les CLEFE. La plupart d'entre elles ont fait appel à ceux-ci sur des conseils de leurs connaissances ou des structures actrices du développement local ou centrées sur l'accompagnement des femmes. Cependant, certaines créatrices ont elles-mêmes participé à la création d'un CLEFE, afin que celui-ci soutienne le projet. Ainsi, des CLEFE ont été créés autour d'un projet, puis une fois ce projet financé et l'investissement remboursé, ils ont continué leur action en aidant d'autres femmes porteuses de projet.

Une autre différence entre les créatrices est leur implication ou non dans l'activité d'un CLEFE suite à leur création. En effet, quelques créatrices deviennent épargnantes voire même gérantes d'un CLEFE une fois les remboursements terminés. Cette implication des entrepreneuses à l'activité des clubs est un souhait de RACINES, afin que les créatrices s'approprient l'outil que sont les CLEFE et montrent une solidarité à leur tour, envers d'autres porteuses de projet. Parmi les créatrices rencontrées, seules deux ou trois avaient fait la démarche d'entrer dans un CLEFE, ou envisageaient de le faire.

Les créatrices rencontrées ont des points communs : elles insistent toutes sur l'importance de RACINES et des CLEFE dans leur création, car l'épargne collectée leur a permis d'obtenir les financements bancaires nécessaires à leur création d'entreprise, et leur a également permis d'acheter le matériel nécessaire à l'activité de l'entreprise. De plus, elles précisent toutes que l'accompagnement fourni par le CLEFE est très important afin de rompre avec l'isolement et d'obtenir conseils et écoute.

Il y a également des différences dans l'expérience des entrepreneuses aidées par les CLEFE : certaines créatrices ont participé à la création d'un CLEFE afin que celui-ci puisse soutenir leurs projets, alors que la plupart d'entre elles ont fait appel à des clubs existants. Une autre différence entre les créatrices est leur participation à l'activité d'un CLEFE suite aux remboursements de leur prêt. En effet, contrairement au souhait de RACINES, seules deux ou trois créatrices parmi celles rencontrées font aujourd'hui partie d'un CLEFE, malgré l'aide que ceux-ci leur ont apportée.

L'organisation des CLEFE

Des entretiens ont également été faits avec des gérants et des épargnants, afin de voir l'organisation au concret des CLEFE. Tout d'abord, il est ressorti de ces entretiens qu'il est important pour les CLEFE de s'appuyer sur des compétences spécifiques afin de bien choisir les projets pour assurer les remboursements et la crédibilité des CLEFE. Pour cela, il est nécessaire d'avoir des compétences au sein des CLEFE à travers les différents membres, et de s'appuyer sur des structures spécialisées (par exemple les centres d'appui aux entreprises).

De plus, d'après les entretiens, il est important que les gérants de CLEFE se comportent comme des chefs d'équipe, afin de motiver, de coordonner les différents membres du club et les créatrices.

Ce rôle des gérants de motivation des membres des CLEFE n'est pas évident et certains épargnants ne se montrent pas suffisamment impliqués. Ce manque d'implication de certains membres est un autre point commun aux différents CLEFE rencontrés. En effet, un des problèmes des CLEFE est que tous les membres ne participent pas véritablement à l'accompagnement des créatrices, ils se contentent de financer les projets avec leur épargne. Or, le principe des CLEFE repose également sur un accompagnement des entrepreneuses, avec des rencontres, des conseils... Un souhait des gérants rencontrés est donc de parvenir à faire participer davantage les épargnants à l'accompagnement et les faire se sentir plus concernés par l'activité et le devenir des entreprises aidées.

Un autre point commun entre les CLEFE rencontrés est que ceux-ci sont attachés aux remboursements des prêts. En effet, les remboursements sont importants afin de récupérer l'argent investi, et d'aider de nouvelles créatrices. De plus, la crédibilité de RACINES et de ses CLEFE, et la création de nouveaux CLEFE dépendent des remboursements.

Afin d'assurer les remboursements au maximum, les CLEFE rencontrés ont tous fait des prêts à la personne et non à l'entreprise, afin que la reconnaissance de dette soit à la créatrice, et que les remboursements puissent être effectués même en cas d'arrêt de l'activité de l'entreprise.

Malgré ces points communs aux différents CLEFE, l'organisation de ceux-ci peut être très diverse, et il est intéressant de voir cette diversité.

Tout d'abord, une des principales différences entre les CLEFE est l'organisation des réunions et l'information des membres. En effet, certains CLEFE se rassemblent régulièrement, tous les deux à trois mois, afin d'échanger sur les entreprises créées, l'état des remboursements, les nouveaux projets... Au contraire, pour certains CLEFE les échanges sur ces thèmes se font par envoi d'emails, et les membres se rencontrent uniquement lors de la présentation de nouveaux projets.

De plus, les CLEFE n'ont pas tous les mêmes objectifs. En effet, au-delà de l'objectif commun d'aider les femmes à créer leur entreprise et de participer au développement local, certains CLEFE sont désireux de soutenir des projets portant principalement sur les thèmes environnementaux de développement durable, d'agriculture biologique... ou des projets à fort impact social, avec par exemple l'accompagnement d'une créatrice handicapée. Certains CLEFE, notamment au Pays Basque, sont quant à eux très portés sur le développement local, et l'épargne est plutôt utilisée pour aider des créatrices à créer leur entreprise afin qu'elles puissent rester sur leur territoire. Enfin, pour d'autres CLEFE considérant que les femmes ont toujours plus de difficultés que les hommes pour entreprendre, l'objectif principal n'est pas le développement local mais l'aide à des femmes porteuses de projet,

La différence principale au niveau des CLEFE concerne leur nombre selon les territoires. Les CLEFE sont les plus nombreux au Pays Basque, où il y a depuis longtemps une tradition de solidarité. Il y a actuellement onze CLEFE en activité au Pays Basque, ce qui représente la moitié des clubs en activité en France. Au Pays Basque, les CLEFE de RACINES sont de véritables outils du développement local, répartis sur tout le territoire afin de permettre aux porteuses de projet de bénéficier de l'aide d'un club d'épargnants quelle que soit leur localisation dans la région.

Au-delà de la tradition de solidarité, le succès des CLEFE au Pays Basque peut également s'expliquer par l'existence d'un relai qui rassemble et dynamise les CLEFE. Il s'agit de Hemen, une association œuvrant pour le développement local et qui a créé en son sein une commission des CLEFE. Hemen dynamise l'activité des CLEFE, en faisant des réunions pour parler de ces clubs et encourager leur création, en gardant contact avec les gérants pour motiver les CLEFE et leur présenter de nouvelles créatrices, en éditant une liste des entreprises aidées par les CLEFE afin que les personnes les connaissent et s'y rendent... Avec l'action de Hemen, les CLEFE du Pays Basque restent nombreux et dynamiques, ils accueillent et aident en permanence de nouvelles entrepreneuses dès que les prêts sont remboursés.

L'exemple des Pays Basque montre l'importance de relais locaux, qui rassemblent les CLEFE et les motivent afin de garder la dynamique des ces clubs dans une région. De plus, l'exemple du dynamisme des CLEFE des Pays Basque montre que cet outil connaît un succès différent selon les régions, et que ce succès dépend des traditions culturelles des territoires.

En résumé, l'activité des CLEFE et leur organisation peuvent être très diverses au concret. Malgré des points communs concernant l'appui sur des compétences au sein même des CLEFE et dans des structures partenaires, le rôle de chef d'équipe des gérants et l'attachement aux remboursements, les clubs d'épargne de RACINES connaissent une grande diversité.

En effet, les CLEFE appliquent différentes organisations en ce qui concerne les réunions des membres, avec des réunions régulières pour certains CLEFE, et des réunions ponctuelles lors de soutien à des nouveaux projets pour d'autres. De plus, les CLEFE n'ont pas tous le même objectif principal : certains ont pour finalité le développement de leur village ou de leur région, d'autres veulent d'abord soutenir des projets à impact environnementaux et/ou social, alors que d'autres encore sont plus motivés par l'aide à des femmes créatrices d'entreprises. Enfin, les CLEFE ne sont pas aussi nombreux selon les régions, ce qui montre que le terreau local et la culture des régions ont un impact sur le succès des CLEFE dans les différents territoires de France.

V. Les autres aides et soutiens pour les femmes qui entreprennent

RACINES agit dans un environnement dans lequel de plus en plus d'aides ou de soutiens sont mis en place pour les entrepreneuses. Il existe ainsi plusieurs dispositifs destinés à l'aide à la création d'entreprise. Comme pour RACINES, certains de ces dispositifs sont spécifiquement destinés aux femmes.

Nous allons voir quelques exemples de ces aides destinés aux personnes qui entreprennent¹⁶.

1. Les aides financières

Les créateurs et créatrices d'entreprises peuvent prétendre à des aides financières lors de leur création. Certaines de ces aides sont dédiées exclusivement aux femmes, comme l'aide proposée par les CLEFE.

Les aides pour tous

● OSEO

OSEO est une entreprise publique dont la mission est de faciliter l'accès aux financements pour les créateurs. Pour encourager la création, OSEO a mis en place le PCE (Prêt à la Création d'Entreprise), prêt de 2000 à 7000€ sur cinq ans, sans garantie ni caution personnelle. Le PCE est accompagné de façon systématique d'un emprunt bancaire, dont le montant doit être au moins équivalent au double du PCE.

OSEO propose également des garanties de prêts bancaires à hauteur de 70%.

● Le dispositif Nacre

Le dispositif Nacre (Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise) a été créé dans le cadre de la réforme des aides d'Etat à la création/reprise d'entreprise en janvier 2009.

¹⁶ Les informations concernant les différentes aides sont disponibles sur les sites internet consacrés à chacune.

Le parcours Nacre a pour objectif de donner aux porteurs de projets le maximum de chances de réussite.

Il comprend :

- Un accompagnement individualisé avant et/ou après la création/reprise d'entreprise,
- Un prêt à taux zéro d'un montant de 1000 à 10 000€ sur une durée maximale de cinq ans. Il doit être couplé avec un prêt bancaire dont le montant et la durée doivent être au moins égaux au montant et à la durée du prêt à taux zéro.

Le dispositif Nacre est adressé aux personnes sans emploi et aux personnes ayant des difficultés à s'insérer durablement dans l'emploi, pour lesquelles la création d'entreprise en un moyen d'accès, de maintien ou de retour à l'emploi.

Les dispositifs Nacre et OSEO sont les seuls dispositifs d'Etat.

● **Les associations de microcrédit**

Les associations les plus importantes en termes de microcrédit en France sont l'ADIE et la Nef.

L'ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Economique) aide les personnes exclues du marché du travail et du système bancaire à créer leur entreprise et leur propre emploi grâce au microcrédit. Elle propose ainsi un financement aux publics fragilisés dans la création d'entreprise, ainsi qu'un accompagnement pendant et après la création. L'ADIE demande à une personne de l'entourage du créateur de se porter caution pour 50% du prêt accordé.

La Nef est une coopérative de finances solidaires, qui exerce une double activité de collecte d'épargne et d'octroi de crédit. L'épargne est formée par des particuliers, des associations et des entreprises, et est ensuite utilisée pour la création, le développement et le soutien d'activités professionnelles et associatives à des fins d'utilité sociale et environnementale.

● **Prises de participation par des organismes de capital risque solidaire**

Le capital risque consiste à prendre des participations minoritaires et temporaires dans des entreprises naissantes ou très jeunes. Le capital risque solidaire consiste à apporter des fonds propres à des entreprises en développement, sans attendre de plus-value monétaire massive. L'investissement se fait surtout pour des objectifs de plus-value sociale.

Les principaux organismes de capital risque solidaire en France sont Garrigue, Love money pour l'emploi, les Cigales, Herrikoa au Pays Basque.

● Les prêts d'honneur du Réseau France Initiative

Les prêts d'honneur accordés par le Réseau France Initiative sont des prêts accordés sans intérêt et sans garantie. Ils constituent donc des prêts personnels qui augmentent les fonds propres des porteurs ou des porteuses de projet et qui leur permettent d'obtenir des financements bancaires.

Le FGIF (Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes)

Le FGIF a été mis en place par les pouvoirs publics en 1989. Comme son nom l'indique, il est destiné uniquement aux femmes qui entreprennent.

Il consiste à garantir un prêt - de 5000 à 38 000€ - obtenu auprès d'un organisme bancaire par une femme gérante et créatrice de son entreprise et qui ne dispose pas de garantie personnelle pour pouvoir contracter cet emprunt. La durée du prêt doit être de 2 à 7 ans, et la garantie du FGIF s'élève à 70% du prêt.

Le FGIF est géré par l'association France Active Garantie.

Il peut servir de garantie à un emprunt pour :

- Un Besoin en Fonds de Roulement (BFR),
- Un investissement à long et moyen terme ; il sert alors à couvrir les biens les plus cruciaux pour une entreprise.

Le FGIF est considéré par l'Etat comme une aide à l'insertion, car les capitaux propres ne sont pas mis en avant, ils ne sont pas une condition « sine qua non » de l'obtention. De plus, les outils financiers de solidarité tels que les Gigales, les CLEFE... sont considérés comme des apports de quasi fonds propres, ce qui n'est pas le cas avec les structures bancaires.

Le FGIF peut apporter sa caution à toutes les structures, quelle que soit la forme juridique. Il peut agir en complémentarité avec d'autres produits existants, notamment avec le PCE d'OSEO. Enfin, toutes les entreprises créées ou reprises depuis moins de 5 ans peuvent en bénéficier, à condition que la responsabilité soit assumée en titre et en fait par des femmes. Le FGIF peut ainsi aider au développement des entreprises, et notamment les aider à passer le cap difficile des 5 ans d'existence.

2. Les structures d'accompagnement

Les entrepreneurs sont également aidés par des structures qui les accompagnent dans chaque période de la vie de l'entreprise. Certaines sont spécialisées dans la création, d'autres dans le démarrage d'activité, d'autres encore dans le développement d'entreprise...

Les structures d'accompagnement dédiées aux femmes se développent de plus en plus. Ainsi, il existe d'autres associations qui, comme RACINES, ont pour but d'aider les femmes à entreprendre.

Nous allons voir quelques exemples de ces structures d'accompagnement, en voyant d'abord des structures aidant tous les entrepreneurs, puis certaines dédiées uniquement aux femmes.

Les structures d'accompagnements pour tous

● Les chambres consulaires

Les chambres de commerce et d'industrie (CCI) et les chambres de métiers et d'artisanat accompagnent les entrepreneurs et entrepreneuses, que ce soit dans la création, le développement, la transmission ou le développement d'entreprise.

Les CCI créent et gèrent des centres de formalités aux entreprises, qui apportent à celles-ci informations et conseils en matière de création, de développement..., et facilitent les démarches administratives des entrepreneurs.

● France Active

France Active est un acteur clé de l'accompagnement à l'entrepreneuriat. Il aide les porteurs de projet à avoir accès à des financements et les accompagne dans leur création.

France Active fédère un réseau de 40 fonds territoriaux ayant pour mission d'aider les créateurs et créatrices à avoir accès au crédit et à l'expertise.

Il assure la gestion du FGIF depuis 2002.

● Le réseau France Initiative

Le réseau France Initiative fédère des associations locales couvrant l'ensemble du territoire. Il forme des plates-formes qui rassemblent des acteurs publics (notamment les collectivités territoriales) et privés (entreprises et banques).

Les plates-formes du réseau France Initiative fournissent les prêts d'honneur aux entrepreneurs et entrepreneuses, ainsi qu'un accompagnement. En supplément à cette fonction d'accompagnement, un système de parrainage a été mis en place. Les parrains sont des chefs d'entreprise ou des cadres qui font bénéficier les créateurs ou les repreneurs de leur expérience et de leurs conseils.

● **Les BGE**

Les boutiques de gestion forment un réseau qui soutient la création et la reprise d'entreprise. Le réseau des BGE est présent à toutes les étapes, de la création au développement, en passant par le financement.

Le réseau s'adresse à tous : les salariés, les chômeurs, les étudiants, les retraités... Il mobilise les ressources nécessaires (financements publics et privés, fondations...) afin de d'assurer conseil et formation pour tous.

BGE est présent dans presque tous les départements de France, en métropole et dans les DOM. Il assure ainsi le développement local au niveau de chaque territoire en favorisant la création d'entreprise.

● **Le réseau Femme Business Angels**

Le réseau Femme Business Angels met en relation des investisseuses ayant de fortes expériences managériales avec des porteurs et des porteuses de projets d'entreprises innovantes à fort potentiel.

L'action des Business Angels correspond à un tutorat, assorti d'un investissement financier. Le réseau aide les investisseuses à choisir les projets à financer, en sélectionnant les projets en fonction de leur viabilité et de leur potentiel, et en leur fournissant des informations utiles concernant par exemple leurs droits, les risques encourus, les aspects techniques de l'investissement...

L'accompagnement pour l'entrepreneuriat au féminin

De plus en plus de structures d'accompagnement dédiées à l'entrepreneuriat au féminin se développent. Nous allons voir quelques exemples de ces structures.

● **Le Centre National d'Information et de Documentation des Femmes et des Familles (CNIDFF)**

Le CNIDFF rassemble au niveau national les différents CIDFF (Centres d'Information et de Documentation des Femmes et des Familles). Il y a 114 CIDFF implantés en France métropolitaine et outre-mer. Les CIDFF traitent sur chaque territoire différents volets de la promotion de l'égalité entre les hommes et les femmes : accès au droit, lutte contre les violences, emploi et création d'entreprise, vie familiale et parentalité, santé, éducation et citoyeneté.

En ce qui concerne la création d'entreprise, les CIDFF proposent aux femmes un service d'accompagnement et d'analyse personnalisée de la situation de chaque femme. Ils aident ainsi les créatrices en leur présentant les différents statuts juridiques existant, en les assistant lors de montage de dossier, en leur prodiguant conseils et assistance lors des différentes étapes du projet.

● **L'IRFED-Europe (Institut de Recherche, de Formation Et de Développement)**

Depuis 1990, l'IRFED-Europe a développé un dispositif d'aide et d'appui à la création d'entreprise s'adressant spécifiquement aux femmes de toutes origines, en situation de précarité et porteuses d'un projet de création.

L'IRFED-Europe propose à ces femmes une formation à la création, un accompagnement individualisé, et des clubs de femmes créatrices dans lesquelles les femmes aidées par l'IRFED peuvent se retrouver pour dialoguer, échanger, s'entraider...

● **Paris Pionnières**

Paris Pionnière est un incubateur destiné aux projets de création d'entreprises dans les services innovants par les femmes. Paris Pionnières mène son action avec les créatrices à Paris et en Île-de-France.

Paris Pionnières propose aux créatrices une introduction à la création d'entreprise, permettant d'établir un bilan personnel et professionnel. Ensuite, l'incubation se fait en trois étapes, avec une pré-incubation destinée à passer du projet à la création, l'incubation à proprement parler pour passer de la création à l'entreprise économique viable, et enfin une post-incubation consistant en des rendez-vous à la demande destinés à aborder des thèmes liés à l'activité de l'entreprise.

Paris Pionnières fournit des conseils juridiques, financiers..., mais également un hébergement temporaire avec la mise à disposition de bureaux, de lignes téléphoniques..., ainsi que des services pratiques comme des solutions de garde d'enfants par exemple.

● **Force Femmes**

Force Femmes est une association créée en 2005 par des femmes chefs d'entreprise. Elle accompagne et soutient les femmes de plus de 45 ans dans leurs démarches de retour à l'emploi et de création d'entreprise.

L'association aide les femmes à créer leur entreprise en fournissant des conseils, en formant les créatrices et en les coachant. De plus, Force Femmes s'est donné un rôle de sensibilisation du public à l'entrepreneuriat au féminin, avec l'organisation de forums et de réunions d'informations.

● **Action'elles**

Action'elles est un réseau de femmes créatrices d'entreprises, dont le principal objectif est de rompre l'isolement des entrepreneuses. Pour cela, elle a créé un réseau qui intègre les créatrices et leur permet de partager des informations, leurs expériences, et d'avoir accès à des conseils personnalisés.

● **Pôle Femmes De la CGPME (Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises)**

Le Pôle Femmes de la CGPME est née en 2010. Il existe des Pôles Femmes dans les différentes CGPME de France, présentes dans les régions et les départements.

Le Pôle Femmes est un lieu d'échanges et de participation. Il a pour but d'accompagner les femmes chefs d'entreprise à travers des sujets concrets, de donner du soutien et de l'inspiration, de faciliter les échanges avec des chefs d'entreprise afin de permettre aux entrepreneuses d'agrandir leur réseau.

Le réseau propose aux créatrices un dispositif complet, allant des formations aux conseils juridiques en passant par les financements.

● **Le programme « Entreprendre au féminin »**

Le programme « Entreprendre au féminin » proposé par l'ESSEC à l'initiative de Viviane de Beaufort a pour but de former les femmes sur tous les aspects incontournables de la création et du développement d'une entreprise. Ce programme est destiné à toute femme, seule ou en équipe, porteuse d'un projet avancé ou au stade de l'idée.

Le programme « Entreprendre au féminin » traite de différents thèmes : la validation du projet, le business plan, le développement du projet, les règles juridiques...

Les réseaux professionnels participent au programme. On peut citer à titre d'exemple Femme Business Angels, Force Femmes, France Active, Paris Pionnières... Ils fournissent un accompagnement et un suivi aux créatrices.

3. Les statuts juridiques

Les statuts juridiques de la micro entreprise et de l'auto-entrepreneur, issus de la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008, facilitent la création d'entreprise.

Ces deux régimes sont liés, le régime social et fiscal des micro entreprises s'appliquant aux auto-entrepreneurs.

Ces régimes sont applicables avec conditions. Le chiffre d'affaires de l'entreprise doit ainsi être au maximum de :

- 81 500€ HT pour des activités de vente de marchandises, d'objets, de fournitures, de denrées à emporter ou à consommer sur place, ou pour des prestations de logements (à l'exception de la location de locaux d'habitation meublés, pour laquelle le seuil est de 32 600€),
- 32 600€ pour les prestations de services relevant de la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) ou des bénéfices non commerciaux (BNC).

Ces régimes permettent de faciliter la gestion de l'entreprise : les formalités de constitution sont allégées, ainsi que les formalités liées à la comptabilité et aux déclarations fiscales et sociales. De plus, ils bénéficient de la franchise de TVA (taxe sur la valeur ajoutée). Enfin, l'impôt sur le revenu et les charges sociales ne donnent pas lieu à des règlements s'il n'y a pas eu d'encaissement au cours de la période. C'est le cas si l'entrepreneur opte pour un paiement libératoire de l'impôt sur le revenu et des charges sociales. Avec cette option, les règlements s'effectuent proportionnellement aux rentrées d'argent.

Les régimes de la micro entreprise et de l'auto-entrepreneur permettent donc de faciliter la création et la gestion d'entreprise, et sont donc un bon outil de démarrage de l'entreprise. Ainsi, les femmes optant pour ces régimes peuvent créer plus facilement. Cependant, ces régimes ne permettent pas un développement important de l'entreprise, et pour devenir pérennes les entreprises utilisant ces statuts doivent prendre par la suite des statuts juridiques traditionnels (entreprise individuelle, SARL, SA...).

Ainsi, il existe différentes aides pour les femmes qui souhaitent entreprendre : des aides financières avec notamment le FGIF, des structures d'accompagnement dont de nombreuses dédiées spécifiquement aux femmes, et des statuts juridiques qui facilitent la création et la gestion d'entreprise.

Ainsi, RACINES œuvre dans un environnement où les femmes ont de plus en plus de soutien, et les femmes peuvent trouver des soutiens complémentaires à l'action de RACINES auprès de ces différentes structures et aides financières.

A vertical line runs down the page. A horizontal bar, colored dark blue, intersects it from the left. The text '2ÈME PARTIE :' is positioned to the right of the bar, with the '2ÈME' part overlapping the bar's edge.

2ÈME PARTIE :

Les perspectives d'évolution

I. Les évolutions des formes de solidarité :

De la micro finance...

RACINES, avec la mise en place de CLEFE et leur collecte d'une épargne solidaire, œuvre dans le domaine de la micro finance. Ce domaine se développe depuis plusieurs années et permet aux individus exclus des systèmes financiers traditionnels d'avoir accès à des financements pour concrétiser un projet, créer et développer des activités économiques.

1. Micro finance / Micro crédit

Depuis quelques années, les termes de micro crédit et de micro finance sont très employés, tant par les banques que par les divers organismes de financement qui tentent de compléter ou de se substituer aux actions de ces dernières.

Le micro crédit et la micro finance recourent des pratiques variées qui se développent et qui peuvent être une source de financement importante et efficace pour aider les créateurs d'entreprise, notamment les femmes, à démarrer ou à développer une activité économique. La condition de cette efficacité est que ces financements soient adaptés et qu'ils répondent aux réels besoins de ces entreprises à toutes les phases de leur développement, contribuant ainsi à leur pérennisation.

Le micro crédit, et surtout la micro finance, sont plus développés dans les pays en développement que dans les pays industrialisés. Dans les pays en développement, les femmes sont les principales bénéficiaires de ces outils. En France, RACINES et les CLEFE mettent également la micro finance exclusivement au service des femmes.

Les deux termes de micro finance et de micro crédit se confondent parfois, notamment pour le grand public, pour qui ils désignent les dispositifs permettant d'offrir de très petits crédits à des familles pauvres pour les aider à exercer des activités productives et génératrices des revenus, leur permettant ainsi de développer leurs très petites entreprises.

Cependant, la notion de micro finance est devenue plus précise : elle implique une participation des bénéficiaires au financement du système, contribuant ainsi à créer une chaîne de solidarité. De plus, la notion de micro finance s'est élargie – dans certains cas – pour inclure une gamme diversifiée de services (crédit, épargne, assurance...) et concerne une clientèle plus étendue. Dans ce sens, la micro finance ne se limite plus aujourd'hui à l'octroi de micro crédits aux plus pauvres, mais bien à la fourniture d'un ensemble de produits financiers à tous les exclus du système financier classique ou formel.

On peut définir le micro crédit et la micro finance comme des outils d'insertion pour les plus pauvres et les exclus des systèmes financiers traditionnels, dans les pays industrialisés comme dans les pays en développement. Le but final de ces outils est de permettre l'accès aux financements classiques aux personnes qui en sont exclues. La micro finance se distingue du micro crédit car elle fait appel à l'épargne et à une gestion directe de celle-ci, alors que le micro crédit est fourni par les banques.

Si les différences entre micro crédit et micro finance sont importantes (l'un est fourni par les banques et l'autre est fourni par les personnes ayant constitué une épargne), pour le grand public la distinction entre les deux notions n'est plus très pertinente. En effet, les deux notions recourent une seule et même réalité, à savoir l'accès inégal au crédit, que son origine soit bancaire ou non. En effet, comme nous l'avons déjà vu, les créateurs, et notamment les créatrices, ont du mal à trouver des financements pour démarrer ou développer leur entreprise (surtout pour les TPE).

Le micro crédit et la micro finance traduisent le même défi, à savoir de permettre aux entrepreneurs et entrepreneuses de mettre en œuvre leurs projets, en élargissant les possibilités d'accès au financement. Dans les deux cas, les financements sont fournis dans les conditions économiques et financières du marché, afin que les créateurs et créatrices apprennent à affronter la concurrence et les lois du marché.

2. Etats des lieux

Comme nous l'avons déjà vu, les banques ne financent pas suffisamment les projets de création, plus particulièrement pour les petites entreprises et les publics en difficultés, notamment les femmes, qui sont exclus des financements accordés par les banques.

Le micro crédit et la micro finance ont ainsi une connotation sociale marquée en raison des publics ciblés (chômeurs, groupes défavorisés...), qui sont exclus des systèmes de financements traditionnels. Ils ne doivent pas être considérés d'un point de vue économique mais également d'un point de vue social et humain.

Les banques considèrent le crédit à ces publics en difficultés comme une activité risquée en raison du taux de défaillance, et peu rentable à cause des frais de gestion élevés liés au traitement des dossiers. Or, les exemples européens et des autres pays industrialisés montrent que les activités de micro crédit et de micro finance ne sont pas des activités risquées dès lors que le créateur est accompagné, et que l'activité peut donc être rentable. Dans les pays en développement, le micro crédit se montre également une activité rentable. Nous pouvons citer l'exemple de la Grameen Bank au Bangladesh qui octroie des micro crédits à des publics en difficultés et qui enregistre un taux de défaillance inférieur à celui des banques commerciales des pays industrialisés.

Ainsi, le secteur de la micro finance compense la défaillance du marché et l'insuffisance des financements issus des banques. Cependant, cette compensation n'est que partielle, le volume des micro financements étant également largement insuffisant pour couvrir la totalité des besoins de financement.

Afin de remédier à cette insuffisance des micro financements, l'intervention des pouvoirs publics est une nécessité.

3. Les conditions du succès

Pour que la micro finance se développe et que le volume des micro crédits devienne suffisant pour assurer les financements des créations d'entreprise des publics en difficulté, l'intervention de l'Etat est nécessaire.

Les pouvoirs publics doivent tout d'abord mettre en place des organismes de soutien et de garanties aidés par l'Etat pour les structures mettant en place des outils financiers de micro finance, associés à des services de soutien et d'accompagnement des créateurs. L'Etat et les collectivités locales doivent ainsi contribuer à assurer un environnement favorable aux micro prêts, par l'aide à la création de système de garantie et le financement des organismes de soutien.

Les organismes de micro finance et de micro crédit doivent bénéficier d'une reconnaissance sociale et économique, à travers la mise en place d'aides à long terme. Notamment, il est nécessaire de développer des incitations fiscales pour les épargnants, pour faciliter l'émergence d'un secteur intermédiaire entre les organismes philanthropiques et les banques commerciales.

Ainsi, le succès de la micro finance et ses résultats en termes de créations d'entreprise par les publics en difficultés est indissociable des actions des pouvoirs publics.

4. Exemples de systèmes de micro finance

Le micro crédit et la micro finance ont été conçus comme une innovation pour lutter contre la pauvreté, tant dans les pays industrialisés que dans les pays en développement. Même si les conditions des populations pauvres sont différentes dans les deux cas, il existe des principes communs, tels que l'appropriation du système par les bénéficiaires, qui prévalent dans l'ensemble des pays pour la mise en œuvre d'actions de micro financement.

Dans les pays en développement comme dans les pays industrialisés, ce sont les spécificités de la clientèle qui priment. Les cibles des systèmes de micro financement sont les pauvres et les publics en difficulté, exclus traditionnellement du système bancaire.

Cependant, il y a des disparités à souligner entre les deux cas. Dans les pays industrialisés, la micro finance n'est qu'un dispositif parmi l'ensemble des dispositifs contribuant à la réinsertion sociale. Dans les pays en développement, la micro finance remplit des fonctions très larges et très diversifiées permettant la construction d'une cohésion sociale.

Nous allons voir quelques exemples de systèmes de micro financement existant dans les pays industrialisés et les pays en développement.

Le micro financement dans les pays industrialisés

● Le programme de l'ICO (Instituto de Credito Oficial) pour les PME d'Espagne

Un dispositif a été mis en place en 2002, par les autorités et ICO (banque publique spécialisée), pour le lancement d'un programme de micro crédits de 18 millions d'euros par an, pour le financement des petites entreprises. Ce programme bénéficie de financements européens à travers le FEI¹⁷ (Fonds Européen d'Investissement).

L'ICO fournit des crédits à des banques locales, qui sont ensuite chargées de distribuer des prêts à des entrepreneurs et entrepreneuses qui ne peuvent répondre aux critères bancaires, et qui leur sont adressés par des agences sociales et des services d'aide aux entreprises.

De plus, l'ICO dispense des micro crédits (inférieurs à 25 000 euros) dans le cadre de son programme pour les PME. En moyenne, l'ICO fournit 120 millions d'euros par an de micro crédits à de petites entreprises.

● Finansol

Finansol est le seul collectif en France de représentation du secteur des finances solidaires (ou épargne solidaire). Fondé en 1995 par des institutions financières solidaires et des établissements engagés dans une démarche de solidarité, l'association réunit aujourd'hui la plupart des acteurs des finances solidaires.

L'association a plusieurs objectifs :

- Renforcer les finances solidaires au sein de l'économie sociale et solidaire,
- Faire reconnaître le secteur des finances solidaires par les pouvoirs publics,
- Développer la pratique de l'épargne solidaire pour une société plus citoyenne,
- Apporter des services de qualité à ses membres.

¹⁷ Le FEI a accordé son soutien à un certain nombre de structures intervenant dans les opérations de micro crédit. On peut citer à titre d'exemple en France le soutien à l'ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Economique), en Allemagne à la DTA (banque publique allemande)

Les membres de Finansol agissent au cœur des circuits des finances solidaires. Ils développent ou gèrent des produits d'épargne solidaire qu'ils collectent et utilisent ensuite pour financer des projets solidaires.

Il existe trois collèges parmi lesquels sont répartis les membres de Finansol. Le premier rassemble des institutions financières solidaires (associations, sociétés financières...), le second réunit des établissements financiers engagés dans une démarche de solidarité (banques et compagnies d'assurance) et le troisième regroupe des institutions et des personnalités qualifiées soutenant les buts de l'association.

En 1997, Finansol a créé un label, distinguant les placements d'épargne solidaire. Ce label offre une garantie aux épargnants, il permet de repérer les placements solidaires et encourage le développement une économie plus équitable. Il est construit sur des critères de solidarité et de transparence.

Le micro financement dans un pays en développement :

● Les tontines africaines

Les tontines sont un système de micro finance très développé en Afrique. Les tontines africaines sont formées par des personnes qui se regroupent et créent un pot commun, où chaque personne du groupe verse régulièrement la même somme d'argent¹⁸. Les membres du groupe utilisent à tour de rôle cette somme d'argent, en fonction de leur besoin ou par tirage au sort. C'est ainsi l'opportunité pour les plus pauvres ne disposant pas de crédit bancaire, d'acheter un véhicule ou un troupeau par exemple. Lorsque chaque membre du groupe a bénéficié de l'argent, la tontine peut disparaître, ou les personnes appartenant à la tontine peuvent décider de remettre de l'argent dans le pot commun.

La tontine africaine est basée sur la parole et sur la confiance que se portent mutuellement les membres du groupe. Elle crée donc un lien social fort entre ses membres, et l'appartenance à une tontine n'est pas seulement liée à un manque d'accès au système bancaire mais aussi à l'envie de partager, d'échanger avec d'autres personnes... Ainsi, dans certaines régions d'Afrique, le taux de participation de la population à une tontine avoisine les 100%.

● La Mutuelle de Solidarité au Sénégal

La Mutuelle de Solidarité repose sur un principe de contribution volontaire. Elle est formée par un groupe de personnes qui se connaissent et qui décident de cotiser ensemble dans le but d'atteindre des objectifs communs ou de transformer les sommes collectées en crédits pour les membres.

¹⁸ AgoraVox, Les tontines en Afrique : ancêtres du micro crédit.

Elle s'appuie sur l'organisation des personnes en groupements ou en villages. Ainsi, la Mutuelle n'est pas seulement un lieu de cotisation et d'octroi de prêts, mais un lieu de vie où les membres réfléchissent ensemble sur les actions à mener.

La cotisation dans la Mutuelle peut être de deux natures : récupérable ou définitive. La cotisation récupérable est investie dans des crédits (à des membres ou à des non membres), alors que la cotisation définitive est plutôt destinée à des besoins sociaux (par exemple pour des fonds d'urgence médicale, des fonds d'entraide...).

Ainsi, la Mutuelle développe des mécanismes de solidarité entre ses membres, et même au-delà du groupe. De plus, les règles et les mécanismes sont choisis par le groupe lui-même, sans intervention extérieure, ce qui responsabilise les populations.

Nous avons donc vu des exemples de différents systèmes qui existent dans le secteur de la micro finance, dans les pays industrialisés et des les pays en développement. Ainsi, RACINES et les CLEFE font partie d'un secteur très dynamique, où œuvrent de plus en plus d'acteurs.

La micro finance n'a pas la prétention de régler tous les problèmes de financements de la création et du développement des entreprises, mais de permettre l'accès aux financements et de faire effet de levier pour que les créateurs exclus des systèmes de financements classiques aient accès à ces financements, puissent se développer et être reconnu dans le monde économique et financier de l'entreprise.

Les acteurs de la micro finance prennent des formes diverses et ont des fonctionnements différents, comme nous avons pu le voir avec les exemples précédents.

A la diversité des systèmes de micro financement s'ajoute la diversité des approches réglementaires du secteur. En effet, les pays adoptent des réglementations diverses en termes de micro financement, et la question de la meilleure réglementation du secteur de la micro finance se pose.

5. Faut-il une réglementation de la micro finance ?

Les différents types de réglementation possibles

On peut répertorier à ce jour quatre types de réglementation possibles :

- **L'adaptation des normes réglementaires applicables aux établissements bancaires**

Il s'agit de permettre aux établissements bancaires d'étendre leurs activités au secteur de la micro finance sans subir de contraintes réglementaires, voire de favoriser leur intervention dans ce secteur (Bancasol en Bolivie, la Grameen Bank au Bangladesh...).

- **La création d'une réglementation spécifique à la micro finance.**

Selon cette logique, les structures de micro finance seraient régies par une législation parallèle à celle des banques. Les structures de micro finance seraient considérées comme des établissements de crédit alternatifs, spécialisées dans une activité qui n'intéresse pas les établissements bancaires.

- **La délégation de la réglementation aux structures ou institutions de la micro finance elle-même**

Dans ce cas là, la micro finance serait autorisée à réglementer elle-même son secteur. Cela permettrait de décharger les autorités monétaires d'une tâche assez lourde, mais cela présenterait aussi des risques. On peut notamment douter de la capacité d'un secteur à s'autoréguler, d'autant plus dans le cas d'un secteur marqué par la présence d'intérêts publics, pas nécessairement compatible avec la rigueur exigée d'institutions financières.

- **La conjugaison de ces différentes approches**

Le cas échéant, les différentes approches peuvent se conjuguer. C'est le cas en Bolivie, où l'assouplissement de la réglementation bancaire a permis la création de la banque Bancasol, puis où une réglementation spécifique a été élaborée pour permettre la création de Fonds Financiers Privés (FPP), spécialisés dans la micro finance.

Ces approches réglementaires posent une question fondamentale : Quelle est la meilleure manière de réguler la micro finance ? Faut-il adapter les règles bancaires, créer une réglementation spécifique, laisser le secteur s'autoréguler, ou bien combiner toutes ces approches ?

Il n'existe pas de réponse uniforme, mais tout un ensemble de solutions possibles, liées à l'histoire et à la diversité des cultures économiques de chaque Etat.

Les quatre groupes de la réglementation de la micro finance

Les différents pays pratiquant la micro finance se regroupent dans quatre groupes, selon leur réglementation de ce secteur. On distingue alors :

- Les pays qui se sont concentrés sur le développement de réseaux financiers mutualistes. Le terme de micro finance n'y est pas utilisé (Madagascar, Mauritanie...).
- Les pays qui ont élaboré une réglementation ayant vocation à englober l'ensemble des institutions de la micro finance, mutualistes ou non. Ces pays conçoivent la micro finance comme un secteur à part entière (Guinée, Cambodge...).
- Les pays qui articulent les réglementations bancaires et des textes spécifiques aux institutions non mutualistes (Bolivie, Ouganda...).
- Les pays qui limitent la micro finance à des associations de micro crédits spécialisées (Maroc, Tunisie, France...).

La réglementation de la micro finance en France

En France, le secteur de la micro finance est donc présent sous forme d'associations et non sous forme d'institutions financières ou d'établissements financiers spécialisés. Ce choix semble témoigner du caractère marginal et déficitaire de la micro finance en France, au regard du système bancaire.

Ainsi, la micro finance, activité utile et performante, est perçue comme un complément et/ou un substitut à d'autres systèmes de lutte contre l'exclusion et de promotion de l'entrepreneuriat. Elle est placée en dehors des contraintes des établissements de crédit et son activité est très ciblée.

Il existe en France une diversité d'acteurs engagés dans la micro finance, plus ou moins spécialisés dans l'offre de micro crédit ou dans celle de divers services financiers. Il est important de combiner les différentes structures existantes, avec la mise en œuvre d'une nouvelle approche réglementaire et législative en matière de micro finance, afin de créer un véritable système financier ouvert à tous.

La réglementation de la micro finance en Europe

La micro finance en Europe est diverse, chaque pays ayant développé des pratiques différentes en fonction de son histoire et de ses structures sociales et bancaires. Il n'y a donc pas de modèle européen spécifique, les montants et les conditions d'un micro crédit sont variables d'un pays et à un autres, et les réglementations sont diverses : aides directes publiques ou associatives, fonds de garantie publics ou privés, systèmes d'économie mixte, exonérations et incitations fiscales diverses...

Face à cette multitude de pratiques au sein des pays de l'Union Européenne, la direction générale de la Politique régionale et la direction générale des Entreprises et de l'Industrie ont publié un « Code européen de bonne conduite pour le micro crédit ». Ce code est un recueil de recommandations et un référentiel d'harmonisation de pratiques diversifiées¹⁹.

Le Code rassemble environ 160 bonnes pratiques qu'il encourage à mettre en place. Il définit également les priorités et les difficultés de mise en œuvre de chacune de ces bonnes pratiques. Ces dernières sont rassemblées dans cinq domaines d'actions :

- Les relations clients-investisseurs,
- La gouvernance,
- La gestion des risques,
- Les normes de reporting,
- Les systèmes d'information et gestion.

Il est envisagé de créer un label de qualité afin de récompenser les institutions respectant ce Code de bonne conduite. Ce label permettrait à la Commission Européenne d'assurer la transparence et le bon fonctionnement du secteur de la micro finance sans imposer de législation aux pays de l'Union Européenne ayant différents systèmes de micro financement.

RACINES et les CLEFE œuvrent dans ce secteur de la micro finance. Les CLEFE, à travers leur épargne solidaire, fournissent des financements aux entrepreneuses exclues du crédit bancaire. Grâce à ces financements, les créatrices peuvent finalement accéder aux prêts des banques, grâce à un effet de levier. L'action de RACINES et des CLEFE correspond donc bien à un soutien à une partie de la population souvent exclue des systèmes financiers traditionnels.

La micro finance est un acteur important de la solidarité : elle permet aux populations fragilisées d'entreprendre, de créer des richesses, de prouver aux autres et surtout à elles-mêmes leur valeur.

Mais d'autres formes de solidarité existent, notamment les monnaies alternatives, qui connaissent un fort développement depuis quelques années.

¹⁹ Rapport annuel de l'observatoire de la micro finance, 2010

II. ... à une autre forme de solidarité : Les monnaies alternatives

Les monnaies alternatives se développent, notamment en France avec l'exemple du Sol Violette à Toulouse, démarré en mai 2011. Les monnaies alternatives possèdent les attributs monétaires fondamentaux, en remplissant les fonctions d'unité de compte et de moyens de paiement. Elles ne sont en revanche pas une réserve de valeur, on ne peut pas les épargner mais les dépenser. Contrairement à la monnaie « officielle » qui donne un pouvoir d'achat sur l'ensemble d'un territoire, les monnaies alternatives donnent un pouvoir d'achat limité à certains biens et certains partenaires²⁰. Elles constituent donc des monnaies complémentaires de la monnaie officielle, et n'ont pas l'ambition de remplacer cette dernière. Cette limitation de validité des monnaies alternatives en fait leur succès en ces temps de concurrence et de mondialisation, où ces monnaies permettent de concentrer et de dynamiser les échanges à l'intérieur de communautés données.

Les monnaies alternatives locales ont pour objectif de renforcer l'économie locale. Les monnaies locales se sont développées notamment lors des périodes de grande crise monétaire. Des monnaies alternatives sont ainsi apparues en Autriche ou encore en Argentine. Aujourd'hui, elles se développent dans un contexte de mondialisation, afin de relocaliser l'économie et dépenser sur place l'argent engendré localement.

De plus, les monnaies alternatives ont une logique sociale et solidaire : elles tentent de débarrasser l'argent de ses tendances spéculatives et inégalitaires, et de le mettre plutôt au service de trois objectifs :

- Relocaliser l'économie en dynamisant les échanges entre les acteurs locaux,
- Encourager des échanges et des activités que la monnaie officielle ne favorise pas,
- Favoriser la cohésion communautaire.

Les monnaies alternatives doivent reposer sur ce qui fonde le succès d'une monnaie : la confiance. La confiance dans une monnaie est difficile à construire, et les monnaies locales doivent reposer sur un système de paiement fiable et des règles afin que la confiance se développe.

De plus, le succès d'une monnaie alternative repose sur une communauté d'utilisateurs suffisamment vastes, avec des acteurs nombreux et complémentaires, pour que les échanges aient lieu.

²⁰ Site internet Alternatives Economiques, « Le boom des monnaies parallèles ».

En France, les monnaies alternatives sont illustrées par le Sol Violette mis en place à Toulouse en mai 2011²¹. Le Sol Violette est convertible en euros : un sol vaut un euro. Les Sol sont garantis en euro par la mairie de Toulouse.

Les Sol doivent être échangés avant trois mois, ou ils perdent 2% de leur valeur. Le Sol Violette ne sert donc pas à épargner, mais bien à circuler et à être échangé entre les acteurs locaux. Il favorise ainsi l'échange au niveau local, et le développement des commerçants locaux. Les Sol circulent plus que les euros, et créent donc plus de richesse que ceux-ci.

Le Sol Violette avait au moins d'avril 2012 plus de 800 utilisateurs et 82 entreprises adhérentes à l'opération. Ces entreprises doivent faire la preuve de leur adhésion à neuf des vingt-cinq points de la charte éthique établie, pour accéder à un premier label provisoire et entrer dans le système. Le Sol est donc une monnaie éthique.

RACINES réfléchit sur l'utilisation d'une monnaie alternative, qui pourrait circuler au sein des CLEFE, entre les CLEFE et les créatrices ou encore entre les différentes créatrices aidées par les CLEFE.

²¹ Site internet du Sol Violette.

III. Les actions possibles des pouvoirs publics

1. Les actions stipulées par différents rapports

Il existe des actions que les pouvoirs publics pourraient mener afin d'encourager l'entrepreneuriat au féminin et les structures qui l'accompagnent. L'étude de Viviane de Beaufort intitulée « La création d'entreprise au féminin en Europe 2011 – Eléments comparatifs » et le rapport du Conseil Economique, Social et Environnemental portant sur « L'entrepreneuriat au féminin » donnent des pistes des actions possibles des pouvoirs publics afin de développer l'entrepreneuriat des femmes.

Le Conseil Economique, Social et Environnement tout d'abord préconise « la mise en œuvre d'une véritable politique de l'entrepreneuriat au féminin et la création à cet effet d'une antenne spécialisée au sein de l'APCE ». Cette politique de soutien à l'entrepreneuriat des femmes comprend plusieurs préconisations.

La première de ces préconisations est de mieux connaître l'entrepreneuriat au féminin, en mettant en place des statistiques sexuées plus nombreuses et plus précises concernant la situation des entrepreneuses et leurs problèmes. Une information plus précise permettrait de mieux saisir la situation des femmes entrepreneuses, et de voir son évolution.

De plus, il faudrait mettre en place des relais d'informations spécialisées pour les femmes qui souhaitent entreprendre. En effet, les femmes se heurtent souvent à la grande dispersion des informations, dispensées par plusieurs canaux. Ces relais permettraient ainsi aux femmes d'être mieux orientées vers les structures compétentes, d'avoir des conseils sur les aides financières disponibles...

Une autre préconisation est d'inciter les femmes à se former davantage en management. Cette formation peut concerner les cadres d'entreprise ou les étudiantes en école ou à l'université, afin de les sensibiliser à la création d'entreprise. La formation doit également concerner les créatrices, qui doivent être plus informées des possibilités de formations proposées par les boutiques de gestion.

Un des problèmes des entrepreneuses est qu'elles ne sont pas suffisamment insérées dans les réseaux. Le rapport du Conseil Economique, Social et Environnemental préconise donc un recensement des différents réseaux de soutiens aux femmes créatrices d'entreprise, afin de permettre à celles-ci de mieux repérer les réseaux correspondant à leurs projets. Ce recensement pourrait être fait par l'antenne dédiée à l'entrepreneuriat au féminin de l'APCE, dont le Conseil préconise la création.

Un des principaux problèmes des femmes dans la création d'entreprise est l'accès aux financements bancaires. Afin d'améliorer cet accès aux financements, et de prendre la mesure des discriminations vis-à-vis des femmes, le Conseil Economique, Social et Environnemental préconise la mise en place de statistiques sexuées pour les prêts à la création d'entreprise par les banques. De plus, le Conseil préconise l'amélioration des conditions du dialogue entre les créatrices et les financeurs, en incitant les entrepreneuses à améliorer leurs connaissances des instruments financiers, et en améliorant les connaissances du secteur financier concernant l'entrepreneuriat au féminin.

Une autre préconisation est de renforcer le partenariat entre les établissements financiers et les structures d'accompagnement, afin d'offrir un suivi personnalisé aux créatrices bénéficiant de prêts, pour garantir leur remboursement.

Enfin, une autre préconisation est de faciliter la conciliation entre la vie professionnelle et la vie familiale des créatrices. En effet, les femmes considèrent que l'inconvénient majeur de l'entrepreneuriat est qu'il ne permet pas de concilier vie familiale et vie professionnelle. Le rapport du Conseil préconise tout d'abord d'ouvrir aux créatrices des droits identiques à ceux des femmes salariées en matière d'accueil en halte garderie et en cantine scolaire. De plus, il considère que le développement de modes de garde souples et adaptables permettrait de répondre aux besoins diversifiés des femmes entrepreneuses.

2. Les idées de RACINES

Les membres de RACINES, et notamment les anciennes présidentes de l'association ont également des idées sur ce que les pouvoirs publics pourraient faire afin d'encourager l'entrepreneuriat des femmes. Ainsi, selon les membres de RACINES, le gouvernement doit continuer de développer des aides financières à destination des créatrices, afin de les soutenir dans leur création. Plus les femmes créeront des entreprises, et plus les préjugés tomberont, les femmes pouvant faire la démonstration, par leur création et la pérennisation de leurs activités, de leur capacité à créer et à développer une entreprise.

De plus, les pouvoirs publics doivent développer davantage les garanties, et permettre le partage des risques afin que les banques accordent plus de prêts aux créatrices. Pour cela, le FGIF doit être développé, et l'Etat doit participer à ce développement. Ainsi, l'Etat ne doit pas faire de don d'argent, mais bien aider au développement de garanties.

De plus, les pouvoirs publics doivent pousser le secteur bancaire à jouer son rôle et à prêter de l'argent aux entrepreneuses pour financer leurs créations et les développements d'entreprise. Des incitations doivent ainsi être mises en place afin que les établissements bancaires se montrent moins frileux quant aux prêts aux TPE et aux femmes.

De plus, des banques doivent être consacrées aux financements des TPE, et une partie de la caisse des dépôts doit être consacrée aux entreprises gérées par les femmes.

Ensuite, l'épargne solidaire doit recevoir un statut fiscal plus favorable, afin que les épargnants trouvent des avantages fiscaux à épargner dans des structures mobilisant l'épargne solidaire et de proximité. Ainsi, ces modes d'épargne seraient encouragés et pourraient se développer davantage.

Enfin, des mesures doivent être mises en œuvre au niveau des cotisations sociales et de l'imposition fiscale pour les créations d'entreprise, sur le modèle des exonérations dégressives de Michel Rocard : une exonération de 100% l'année de la création, de 75% la deuxième année, de 50% la troisième année, de 25% la quatrième et plus aucune exonération à compter de la cinquième année.

En résumé, il existe différentes mesures que les pouvoirs publics pourraient prendre afin de favoriser le développement de l'entrepreneuriat au féminin :

- La création d'une antenne spécialisée « Entrepreneuriat au féminin » au sein de l'APCE,
- La mise en place de statistiques sexuées plus précises en termes d'entrepreneuriat,
- La mise en place de relais d'information spécialisés pour les femmes créatrices,
- La mise en place de formation en management pour les entrepreneuses,
- Le recensement des divers réseaux de soutien aux créatrices,
- La mise en place de statistiques sexuées dans les banques en termes de prêts à la création d'entreprise,
- Le renforcement des partenariats entre les établissements financiers et les structures d'accompagnement,
- La mise en place d'incitations pour pousser les banques à prêter aux créatrices,
- Le développement des garanties, notamment du FGIF,
- La mise en place d'un statut fiscal plus favorable en ce qui concerne l'épargne solidaire,
- La mise en place d'un système d'exonération fiscale et de cotisations sociales pour les créations d'entreprises.
- L'ouverture aux créatrices à des droits identiques à ceux des femmes salariées en matière d'accueil en halte garderie et en cantine scolaire.

IV. L'évolution de RACINES

Aujourd'hui, des pistes sont explorées à RACINES afin de permettre à l'association d'évoluer, et de redynamiser l'outil que sont les CLEFE. Ces pistes sont diverses :

- Travailler davantage avec des partenaires de l'ESS, pour aider les femmes à trouver leur place dans ce secteur en développement.
- Réfléchir sur des structures régionales pour être plus prêt du terrain. Pour cela, RACINES doit être inventive et trouver une structure permettant de continuer à fédérer les CLEFE au niveau national et les déconcentrer au niveau des régions.
- Parvenir à un essaimage des CLEFE, en faisant en sorte que les créatrices aidées deviennent systématiquement membres de CLEFE par la suite.
- Trouver un autre produit en complément des CLEFE, afin de permettre un développement de ceux-ci ainsi qu'une résonance plus grand public.
- Réfléchir sur des systèmes de garanties afin de garantir les sommes prêtées par les épargnants.
- Réfléchir à de nouvelles formes de solidarité des créatrices vis-à-vis des épargnants dans les cas où elles ne puissent pas rembourser leurs prêts.

CONCLUSION

Les avancées de RACINES

Depuis sa création en 1989, RACINES mène des actions afin de réduire les inégalités des chances entre les hommes et les femmes à la création d'entreprise. L'association aide ainsi les femmes à créer, avec son outil financier que sont les CLEFE et par un suivi après la création. Ainsi, l'association a aidé, entre sa création et début 2012, 148 entreprises.

RACINES a également contribué à faire évoluer les connaissances des pouvoirs publics en matière d'entrepreneuriat au féminin. Aujourd'hui, ceux-ci connaissent la situation des femmes entrepreneures, et leurs difficultés. L'entrepreneuriat au féminin est un secteur connu par les pouvoirs publics, et RACINES par ses actions, et notamment ses partenariats avec différents ministères, a contribué à cette prise en compte de l'Etat de la création d'entreprise par les femmes.

De plus, les femmes créatrices d'entreprise ont également évolué grâce à l'action de RACINES. En effet, elles regardent aujourd'hui la finance et l'argent d'un autre œil, elles considèrent les dettes comme normales et ont compris qu'elles sont importantes pour la création ou le développement d'une entreprise. De plus, les créatrices ont moins de mal qu'auparavant à trouver la bonne information, et ont moins de difficultés à se faire aider. Elles donnent ainsi plus facilement les chiffres de leur activité, discutent finance avec plus d'aisance...

Ainsi, le regard des femmes et leur compréhension du domaine de la finance ont évolué, et ce en partie grâce à l'action de RACINES.

Cependant, il reste beaucoup de chemin à faire pour que l'égalité des chances entre les femmes et les hommes à la création d'entreprise soit atteinte. RACINES doit donc continuer son action, et les pouvoirs publics doivent mener des actions parallèlement aux structures telles que RACINES, afin que les femmes deviennent, aux yeux de tous, des entrepreneuses au même titre que les hommes.

Liste des ouvrages et sites internet

Ouvrages et rapports

APCE, 2009, *Les créatrices d'entreprises*.

BEL G., 2009, *L'entrepreneuriat au féminin*, Avis et rapports du Conseil Economique, Social et Environnemental.

CAMDESSUS M., 2010, *Rapport annuel de l'observatoire de la microfinance 2010*.

DE BEAUFORT V., 2011, *La création d'entreprise au féminin en Europe 2011 – Eléments comparatifs*, recherche à l'ESSEC.

DE BEAUFORT V., 2006, *La création d'entreprise « au féminin » En Europe. Quelles motivations ? Quelles difficultés ?*, recherche à l'ESSEC.

DEPREZ Sandra, 2010, *Nouvelles entreprises, cinq ans après : plus d'une sur deux est toujours active en 2007*, Article INSEE Première.

FINANSOL, 2009, *Le baromètre des finances solidaires 2009*, publié dans La Croix 2009/2010.

INSEE, 2008, *Regards sur la parité*, Fiches thématiques sur la vie quotidienne et les relations à la société, Création d'entreprise page 216.

LEBEGUE T., PATUREL R., 2008, *De l'intention à la création d'entreprise chez les femmes. Les transformations sur l'image de soi. Les conséquences sur la temporalité du projet*, Laboratoire ICI, IAE de Brest.

ROUSSEL F., 2011, *Editorial*, dans le Baromètre de la microfinance 2011, 2^{ème} édition, publié par Convergences 2015, page 1.

Sites internet :

www.apce.com

www.finansol.org

www.franceactive.org

www.ifop.fr

www.insee.fr

www.racines-clefe.fr

www.sol-violette.fr

Glossaire des sigles et leurs développés

ACCRES	Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'une Entreprise
ADIE	Association pour le Droit à l'Initiative Economique
APCE	Agence Pour la Création d'Entreprise
BFR	Besoin en Fonds de Roulement
BIC	Bénéfices Industriels et Commerciaux
BNC	Bénéfices Non Commerciaux
CGPME	Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises
CLEFE	Club Local d'Epargne pour les Femmes qui Entreprennent
CNIDFF	Centre National d'Information sur les Droits des Femmes et des Familles
FAS	Fonds d'Action Sociale
FEI	Fonds Européen d'Investissement
FGIF	Fonds de Garantie Initiatives Femmes
Finansol	Finances solidaires
FPP	Fonds Financiers Privés
ICO	Instituto de Credito Oficial
INSEE	Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques
IRFED	Institut de Recherche, de Formation Et de Développement
NACRE	Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise
OPCVM	Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières
RACINES	Réseau d'Accompagnement des Créations et Initiatives avec une Nouvelle Epargne de Solidarité
SEL	Système d'Echange Local
SINE	Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises
TPE	Très Petites Entreprises
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée

RACINES (Réseau d'Accompagnement des Créations et Initiatives
avec une Nouvelle Epargne de Solidarité) association 1901

32 rue du Javelot 75013 Paris

e.mail : racines.association@orange.fr