

# L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ : FREIN, ATOUTS ET OPPORTUNITÉS

Fouad ZMOKHOL - Président du RDCL<sup>1</sup>, Chargé de cours à la FGM

Notre texte sera axé sur la réalité de la fonction active des femmes entrepreneurs, c'est à dire celles qui ne sont pas sous contrat de travail salarié mais exercent leurs activités soit en statut d'indépendant, ou en situation ponctuelle. Ces femmes assument, seules ou en partenariat, tous les risques récurrents et les responsabilités financières, administratives et sociales afférentes à leurs activités professionnelles, de même qu'elles supportent les contraintes liées au développement de ces activités.

Le terme de femmes entrepreneures et/ou d'entrepreneuriat féminin, est ambigu et peut parfois porter à confusion. En effet, pour certains, s'intéresser à l'entrepreneuriat signifie qu'on cible le processus de création d'activité. Alors que le le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) considère comme entrepreneur, toute personne qui est actionnaire d'une société (personnes morales) et/ou employeur («chefs d'entreprise »). D'autres, regroupent sous ce terme toutes les personnes qui ont lancé une activité quels que soient le statut choisi, l'étape du cycle de vie de l'entreprise et le nombre d'employés.

Quand on parle de chefs d'entreprises ou d'entrepreneurs dans le monde économique, on ne peut et on ne doit distinguer entre homme ou femme mais plutôt se centraliser et se concentrer sur les capacités, les idées, les méthodes de gestion, le caractère, les performances, les résultats et les stratégies de ces courageux « aventuriers ».

Homme ou femme, un entrepreneur reste un entrepreneur. Son genre est secondaire et n'a aucune différenciation de l'autre. Tous sont porteurs, égaux, unis dans ce monde des affaires difficile et compétitif. Tous sont doués des mêmes objectifs, avec une vision commune et un esprit entrepreneurial identique<sup>2</sup>.

Notre objectif par conséquent n'est pas d'identifier des différences entre les hommes et les femmes « entrepreneurs » mais de voir dans quelle mesure la réalité de la fonction active des femmes qui se lancent dans une activité indépendante est marquée par les rapports sociaux au quotidien. On doit de même chercher à comprendre la vie de ces femmes entrepreneures, la façon dont elles se positionnent dans leur manifestations professionnelles, et comment gèrent-elles leurs entreprises tout en faisant face aux perceptions ou stéréotypes « de fille », « de conjointe », « de mère », de « célibataire » .....

En fait l'entrepreneuriat féminin se structure généralement autour de trois thèmes : le profil de la femme indépendante et/ou entrepreneure, le profil des entreprises dirigées par des femmes et leur secteur d'activité, et, enfin, leurs attitudes et vécus au regard de diverses problématiques, tels la croissance et la stratégie, le financement, les réseaux, les formations, le style de gestion et de leadership, le développement... Cette présentation vise à déterminer si les femmes entrepreneures ont des

<sup>1</sup> Président du Rassemblement des Dirigeants et Chefs d'entreprises Libanais

<sup>2</sup> Malheureusement la traduction de chefs d'entreprises en langue arabe fait allusion aux hommes uniquement. Ce qui est totalement faux. Cette terminologie devrait être revue et corrigée. De même en anglais on ne devrait pas utiliser seulement l'expression «businessman» mais plutôt «business person».

caractéristiques et comportements spécifiques, et si, ces spécificités nécessitent la mise en place de dispositifs spécifiques d'aide à l'entrepreneuriat.

La vie quotidienne de ces femmes est le résultat d'une interaction permanente entre leur vie professionnelle et leur vie familiale et sociale; plusieurs de leurs choix sont guidés par leur position dans la société et par le type d'infrastructures que la société met à leur disposition (quantité, qualité et efficacité des services proposés). Enfin, comprendre ce qui motive et guide leurs choix ne peut se faire sans un passage obligé par la réalité du marché du travail, du fait que la caractéristique des femmes entrepreneures et indépendantes ne peut se comprendre sans croiser d'autres variables indépendantes, telles que le niveau de qualification, l'âge, et d'autres paramètres caractéristiques à leurs profils respectifs.

Il n'en demeure pas moins qu'on peut citer quelques chiffres intéressants :

En Belgique, les femmes représentent 50 % de la population active et 42 % de l'ensemble des salariés. Si on cible « les chefs d'entreprise », on constate qu'elles ne représentent que 12 % des entrepreneurs. En France ou au Liban et selon les estimations réalisées, on obtiendrait une proportion assez similaire.

Même si nous observons une sous-représentation des femmes dans le statut de chef d'entreprise, la croissance de l'entrepreneuriat reste cependant fortement liée à l'intérêt croissant des femmes pour un tel statut (le taux de croissance de l'entrepreneuriat masculin étant de 32% et 213% pour l'entrepreneuriat féminin). On peut donc penser que les femmes sont largement responsables du dynamisme entrepreneurial.

## **LE PROFIL DES ENTREPRISES DIRIGÉES PAR LES FEMMES**

Les recherches sont unanimes; les entreprises détenues par des femmes sont souvent plus récentes (donc plus jeunes) que celles des hommes.

Par contre la constitution de sociétés (personnes morales) est beaucoup plus rare chez les femmes; elles préfèrent demeurer propriétaire unique, contrairement aux hommes. Elles optent plus souvent pour le statut d'indépendant que pour la constitution de sociétés.

Elles travaillent souvent seules (51,2 %) et 42,75 % des femmes entrepreneures ont de 1 à 10 salariés. On se retrouve donc majoritairement dans le monde des TPE (Très Petite Entreprise) et des micros entreprises. On peut ainsi attribuer cette caractéristique de taille, non pas au fait que l'entreprise soit gérée par une femme, mais au secteur d'activité et au niveau de formation de l'entrepreneure. Ainsi une entreprise dans le secteur des services engagera moins de personnes qu'une entreprise dans le secteur industriel. Le facteur, le plus fréquemment évoqué par les femmes entrepreneures pour expliquer la petite taille de leurs entreprises, est le coût de la main-d'œuvre. Des traits de caractère peuvent également jouer un rôle à cela : on constate ainsi une volonté de garder son autonomie et son indépendance. D'où des difficultés à déléguer ou encore le désir de continuer à exercer son métier de base et à rester en contact direct avec la clientèle.

Ce facteur pénalise les femmes au regard des possibilités de financement : les entreprises des femmes semblent se trouver dans un cercle vicieux où la petite taille de leur activité restreint leur accès au financement institutionnel et où le manque de financement restreint la possibilité de croissance de leurs entreprises.

Ces entreprises sont en grande majorité dans les secteurs de la vente au détail, hôtels et restaurants, services collectifs et santé/éducation. Les femmes restent peu présentes dans les secteurs industriels, y compris dans les nouveaux secteurs comme ceux de la Communication et de la Technologie (IT).

## LE PROFIL DE LA FEMME ENTREPRENEURE

Les caractéristiques prises en compte dans le concept de femme entrepreneure sont l'âge, le niveau de diplôme, la situation familiale et la situation professionnelle, facteurs déterminants pour un statut d'indépendant.

On constate par conséquent, pour la catégorie des moins de 25 ans, les créatrices d'entreprise sont plus nombreuses que les créateurs hommes. Le rapport s'inverse, par contre, pour les 25-39 ans. Mais de nouveau on retrouve un nombre plus important de femmes que d'hommes dans la création pour les tranches d'âge supérieures à 50 ans.

Le niveau d'études est fortement corrélé au processus d'acquisition du statut d'indépendant. Les femmes ayant un niveau de diplôme moins élevé sont généralement dans un processus de création par nécessité ou de reprise familiale. Celles qui ont un niveau de diplôme plus élevé (universitaire, école supérieure et diplômes spécialisés) sont plus souvent dans des processus de création volontaires avec l'idée de saisir des opportunités. Au-delà de la question du niveau d'études, plusieurs femmes admettent que leurs études ne les ont pas préparées à gérer une entreprise et à devenir indépendantes. Ceci permet d'identifier une piste d'action encore trop souvent oubliée pour soutenir l'entrepreneuriat : l'intérêt d'avoir des cours de base en gestion d'entreprise avec un cursus pointu et cela tant pour les universitaires que pour les diplômés professionnels.

### Situation familiale

Les trois quarts des femmes entrepreneures travaillent en couples avec leurs maris et plus d'un cinquième des conjoints/partenaires sont associés à la femme entrepreneure (21,2%). Ces femmes n'ont pas vraiment décidé de faire un choix. Elles souhaitent trouver un équilibre entre la famille et l'activité professionnelle.

C'est la famille et ses contraintes liées à la répartition sexuée des rôles qui semblent en avoir attiré plus d'une femme devenue entrepreneure par la suite vers ce statut d'indépendant. En choisissant ce statut, les femmes voulaient avoir plus de flexibilité. Ce qui ne veut pas dire travailler moins d'heures mais gérer leur temps de travail et horaires en fonction des besoins de l'activité professionnelle et de la vie familiale.

### Situation professionnelle au démarrage de l'entreprise

Il a été vérifié que 66 % des femmes travaillaient avant de lancer leur propre activité : la plupart en tant que salariée dans le secteur privé. Ces femmes optent généralement pour une période de transition avec un statut d'indépendant à titre complémentaire.

## MANIÈRE DE GÉRER LEUR ENTREPRISE ET « D'ÊTRE EN AFFAIRE »

Les motivations à créer son entreprise et à opter pour le statut d'indépendant.

La littérature distingue généralement deux types de profils d'entrepreneur(e)s à partir de leurs motivations à créer une entreprise : le groupe « pull » (création par opportunité) et le groupe « push » (création par nécessité).

Le profil « création par opportunité » et « par choix » (représentant 75 %) regroupe le besoin d'autonomie et d'accomplissement personnel, le désir d'organiser soi-même son travail, l'envie de lancer et de développer un produit ou un service, de saisir une opportunité ou relever un défi. Il ne faut pas aussi négliger le facteur de peu de possibilité de promotion qui est parfois classé dans le groupe « push » (création par nécessité) car il répond à une volonté de rompre avec les règles de l'entreprise et de prendre son avenir en main.

Le profil « création par nécessité » implique une notion de choix forcé : chômage, raisons familiales (comme les dettes du conjoint), licenciements, reprise de l'activité suite au décès d'un père ou d'un conjoint. Plusieurs femmes considèrent que leur retrait du marché du travail pour élever leurs enfants les a pénalisées fortement quant aux possibilités de retrouver du travail ultérieurement comme salariées. Le statut d'indépendant leur est apparu comme un moyen (parfois l'unique) pour pouvoir réintégrer de nouveau le marché du travail.

#### L'accès et les modalités du financement

Une tendance chez certaines catégories de femmes entrepreneures et indépendantes est de ne pas s'emprunter ou s'endetter mais plutôt de favoriser l'investissement de petits montants à portée de main. La moitié des femmes entrepreneures, en France par exemple, ont investi des montants inférieurs à 25000 Euros lors du démarrage de leur activité. Seules 23% d'entre elles ont injecté plus de 75000 euros. Ceci varie selon le secteur d'activités.

D'où une prudence face à l'emprunt que certains appelleront « aversion au risque ». L'argument le plus souvent évoqué par les femmes pour justifier cette prudence est leur besoin de « protéger la famille », de ne pas la mettre en difficulté suite à des emprunts inconsidérés. On remarque ici le poids des rôles sociaux, des apprentissages et de la socialisation chez cette catégorie de femmes entrepreneures indépendantes.

Comme le montrent la plupart des recherches sur le sujet, les femmes font peu appel au financement institutionnel et ne se tournent vers le crédit bancaire qu'en cas de nécessité. Les femmes exerçant une profession libérale empruntent plus souvent de l'argent à leur famille ; En France, plus de la moitié des femmes n'ont introduit, au cours des cinq dernières années d'existence de leur entreprise, aucune demande de financement bancaire ; 20 % n'ont introduit qu'une seule demande et 21 % d'une à cinq demandes de financement. Ces demandes varient selon que l'entreprise engage un certain nombre de personnel tout en déterminant et ciblant le secteur d'activité de même que la viabilité de l'entreprise.

On peut se demander si ces résultats ne reflètent pas avant tout une évolution globale des banques en regard des petites entreprises et de certains secteurs d'activité. Les banques sont de moins en moins intéressées à investir dans des petits projets, notamment dans le secteur de la restauration, du commerce de détail et des soins aux personnes du fait que ces secteurs sont majoritairement choisis par les femmes. Alors que la plupart des femmes qui ont des entreprises de grande taille, dans le secteur industriel par exemple, n'ont souvent pas rencontré de problèmes majeurs pour obtenir des prêts et financer des investissements.

Ce thème du financement reste largement ouvert. Certains défendent l'idée qu'il faudrait mettre en place des fonds spécifiques pour soutenir l'entrepreneuriat féminin et plus d'initiatives de microcrédit en mettant en avant le fait que les montants demandés sont souvent peu importants et pourraient tout à fait s'inscrire dans ce type de financement. D'autres pensent, au contraire, que de telles actions entraîneraient une stigmatisation du public féminin.

#### La croissance et la performance de ces entreprises

Une grande majorité de femmes entrepreneures et indépendantes s'est fixée comme objectifs principaux pour leurs entreprises la croissance des chiffres d'affaires et l'augmentation des bénéfices.

Parmi les objectifs fréquemment mis en avant, on retrouve un souci d'améliorer la qualité de l'offre de produits et de services et surtout le respect des clients. Sans pour autant oublier la préoccupation majeure des gérants du bien-être du personnel.

Par contre, la croissance de la taille n'en constitue un objectif que pour une minorité. Les femmes entrepreneures optent pour une stratégie de continuité bien plus que de croissance comme c'est le cas chez les hommes entrepreneurs.

Un autre critère à prendre en compte est le revenu du travail indépendant. Force est de constater que les femmes semblent générer moins de revenus de leurs activités indépendantes que les hommes.

## **FORMATION PERMANENTE**

### Implications dans les réseaux

Que recherchent les femmes entrepreneures au sein d'un réseau d'affaires ? Certaines voient les réseaux comme un lieu d'échange et de convivialité ; d'autres recherchent des avantages plus tangibles, tels que l'accès à la formation, la possibilité d'élargir la clientèle, ou de trouver de nouveaux fournisseurs.

### **L' « ENTREPRENEURE LIBANAISE »**

Nous pensons fermement que « la chef d'entreprise libanaise » a un rôle majeur dans le développement économique du Liban. Elle a une créativité développée, un goût de l'aventure, une méticulosité impressionnante. Elle ne s'avoue jamais vaincue face aux difficultés et surtout elle est très persévérante ; ce qui constitue chez elle la clé et le secret du succès. L'entrepreneuse libanaise est douée de multiples qualités certes mais surtout elle sait jongler entre vie professionnelle, vie familiale et vie sociale. Elle a l'art d'utiliser chaque minute de son temps de façon productive et efficace.

A partir d'un dicton bien connu dans les affaires : « Si vous voulez un travail efficient, confiez-le à une personne occupée... » une femme bien occupée pourrait exceller dans les tâches et les responsabilités qui lui sont confiées et les finaliser à la perfection.

Il y en a tellement d'histoires de succès d'entrepreneuses libanaises qui rendent les libanais si fiers. Nous en voulons encore plus afin de développer notre secteur privé et surtout notre économie nationale en souffrance.

Malheureusement le taux de chômage de femmes actives au Liban est excessivement haut et frôle la barre des 35 % : fait dramatique et alarmant. Il est donc de notre devoir d'encourager l'emploi féminin dans nos entreprises (à plein ou à mi-temps), d'encourager et même d'investir dans des start-up créées par des femmes à fort potentiel intellectuel et surtout promouvoir la création de nouvelles micro-entreprises ou PME qui restent le moteur d'une économie comme la nôtre.

## **CONCLUSION**

En conclusion il n'existe pas de recette miracle ou de formule magique qui permettrait, à ceux qui veulent créer une entreprise, de trouver à coup sûr l'idée géniale grâce à laquelle ils pourraient créer cette entreprise car bien entendu si une telle recette existait, tout le monde la connaîtrait. Toute personne aurait sa société indépendante et rares seraient aujourd'hui les créneaux disponibles.

Avant de se lancer dans des projets d'entreprises il faut bien savoir et être conscient que les dernières statistiques mondiales évaluent le taux moyen d'échec des entreprises qui se créent à 20% la première année, 30% pour la période des trois premières années et 40% à 50% pour les cinq premières années . On peut donc clairement déduire que très peu de sociétés qui se créent passent le cap de la 5ème année malheureusement.

Enfin les trois facteurs clé principaux sur lesquelles il faudra se focaliser sont : a) La femme entrepreneur, ses motivations, ses qualités, ses defaults, ses points faibles, ses points forts... b) ses idées bien ciblées, c) l'existence d'un marché et la possibilité d'exploiter ce marché avec succès de même que la conceptualisation du projet et son développement futur.

Il est donc crucial d'une part de bien connaître les facteurs clés qui conditionnent les succès et d'agir ensuite sur chacun de ces facteurs et d'autre part bien évaluer les risques dont on va faire face pour essayer de les réduire dans des proportions considérables.

