



## **Amélioration de l'environnement des affaires dans la région sud de la Méditerranée**

**L'entrepreneuriat des femmes  
et le développement des PME dans les pays MED**

**Résultats- Clés et Bonnes Pratiques pour la Tunisie**

**Tunis – 21 Septembre 2017**

**Raja CHERIF (Consultante en Entrepreneuriat, Tunisie)**





## 1- Contexte d'émergence et d'évolution de l'entrepreneuriat féminin en Tunisie

**Entrée Massive** Marché de l'emploi – 30 glorieuses post indépendance

- Le taux de participation des femmes à la population active occupée est seulement de 26%, contre 70% pour les hommes (OIT, 2016)
- Les F - **2/3 des diplômées d'université - Chômage des femmes** **22 %** (13 % pour les hommes), et **environ 42 % pour les diplômées du supérieur** (22 % pour les hommes) – (OIT, 2016)
- 17 % seulement des 561 000 emplois créés ont bénéficié aux femmes (OIT)

**Femmes entrepreneurs : manque de statistique et de précision pour les cerner**

- **En 1998, le dixième** des entreprises créées appartenait à des femmes (CNFCE)
- Femmes chefs d'entreprises avec entité juridique : **2000 (1998)** (CNFCE, Expofémina 1998) - **18 000 (CNFCE, 2013) - de 20% de ce type d'entreprise** ( OIT, 2016)
- Entreprises de type personne physique - **près de 23% sont dirigées par des femmes** du total des entreprises ayant ce statut
  - artisanat et l'agriculture (secteurs comptant également un grand nombre d'entrepreneurs informels)
  - Majorité concentrée sur les régions de l'Est
  - Fonctionne sans employés et opère dans les services
- Grande partie de l'entrepreneuriat féminin se trouve dans l'économie informelle (estimation 3/4), essentiellement en raison des coûts liés à la fiscalité et aux charges sociales



## 2-Profil type de la femme entrepreneure tunisienne

- **quadragénaire, mariée avec deux enfants**
- Cours classique : **diplômé de l'enseignement supérieur** - carrière en tant que salariée ou cadre
- puis lancement d'un **projet personnel comme choix** afin d'assurer son **indépendance financière** et son **autonomisation**
- Une femme opérant dans le commerce et les **services** – très peu de **F.E** dans l'industrie



# 1. Principaux constats



## Motivation des F.E

### Entreprises créées

- Par absence d'alternative au salariat
- Par nécessité économique
- Pour rester dans leur lieu de résidence afin de concilier activité professionnelle et responsabilités familiales

### --- Autres constats

Pour la majorité des F.E

- Absence de formation ou d'accompagnement pour la création de l'entreprise

### Absence d'aide à l'accès au financement

- elles se sont lancées par nécessité en se basant sur leur savoir-faire familial
- Absence d'étude de l'opportunité du projet

### Facteurs "Push & Pull"



Facteurs « push »	Facteurs « pull »
Nécessité économique	Besoin d'indépendance
Revenus	Besoin de réalisation
Eviter la discrimination	Défi de la propriété
Chômage et sous-emploi	Construction de sa propre confiance
Conciliation travail-famille	Satisfaction et sécurité du travail



# 1. Autres constats et difficultés vécues

## Forces

### Création de l'entreprise

Perception d'une Opportunité  
et passage à l'acte de création

La création repose sur un Potentiel de  
**Savoir-faire transmis**  
par la famille et les parents

#### Activités

Couture, Pâtisserie, Bijoux ou autres  
produits qui relève de la petite  
industrie artisanale  
Services de Proximité

## Faiblesses

### Activité, liée à l'informel

Travail personnel souvent peu lucratif qui leur  
permet de pénétrer uniquement des marchés  
de proximité à des prix peu élevés (entreprise  
à échelle humaine, cas pressing, volailles,  
femmes retouches, etc.)

Femmes exprimé leur volonté de croître, de  
professionnaliser leur démarche dans leur  
relation avec le client

Exposées au Risque de Faillite ou de  
marginalisation de leur activité économique en  
dépit de leurs savoir-faire, de leur détermination,  
de leurs résultats

### Facteurs explicatifs :

#### Endogènes

- Absence de compétences entrepreneuriales
- Absence de connaissances commerciales  
qui leur auraient permis de faire face à des  
menaces externes

#### Exogènes

- Augmentation du prix des matières premières
- Entrée sur le marché de nouveaux concurrents  
avec des moyens plus importants



# 1. Autres constats et difficultés vécues



## Financement de la création et du développement du projet

Financement de l'Entreprise		
<b>L'absence d'accès au financement</b> Importante contrainte pour démarrer et développer l'activité entrepreneuriale	Capital de départ :  Le micro-crédit s'avère être, pour certaines, une principale source de financement pour lancer leur entreprise	Capital de Départ ( <b>Fonds Propres</b> ) Certaines femmes préfèrent le financement indirect - love money Endettement auprès des proches ou bien préfèrent puiser dans leurs économies personnelles
Attitude des F.E : <b>averses au risque</b>	Perception des crédits : en général et les micro-crédits - perçus comme une <b>prise de risque difficile à assumer.</b>	Taux élevés pratiqués  -délais difficilement gérables  -insécurité financière qu'elles courent en l'absence de garantie



# 1. Principaux constats et Difficultés Rencontrées



Les contraintes liées à la commercialisation des produits et ou Services

Les F.E qui ont réussi à surmonter  
les difficultés ont trouvé des Solutions  
de Partage qui se concrétisent pa :  
Opportunités Créées ou saisies

- Création ou Adhésion à une Association de F.E qui représente leur communauté et leur métier
- « Role model » : apprentissage auprès d'autres F.E qui ont réussi afin d'échanger des informations des expériences et des contacts
- Participation aux Foires Locales et Nationales pour se faire connaître et commercialiser leurs produits

S  
O  
L  
U  
T  
I  
O  
N  
S



Transition  
de l'Activité  
vers  
Le Marché  
Formel



# 1. Principaux constats et Difficultés Rencontrées



## Les contraintes liées à la commercialisation des produits et ou Services

### « Success Stories »

Les F.E qui ont réussi à surmonter les difficultés ont trouvé des Solutions de Partage qui se concrétisent par : **Opportunités Créées ou saisies**

S  
O  
L  
U  
T  
I  
O  
N  
S

- **Création ou Adhésion à une Association de F.E** qui représente leur communauté et leur métier
- « **Role model** » : apprentissage auprès d'autres F.E qui ont réussi afin d'échanger des informations des expériences et des contacts
- **Participation aux Foires Locales et Nationales** pour se faire connaître et commercialiser leurs produits

**Radhia, 50 ans, artisane, a créé une association pour la promotion et la commercialisation de ses produits en collaboration avec d'autres artisanes.** L'association lui permet d'avoir une place sur un marché très concurrent et de décrocher de nouveaux clients à travers l'organisation d'événements culturels et artistiques.

**Sameh, 40 ans, pâtissière et commerçante, se voit participer à la vie politique et dans les programmes locaux de sensibilisation à l'entrepreneuriat féminin**

**Ryma, 30 ans, artisane en fabrication de chaussures en cuir et de maroquinerie, a développé son activité grâce aux formations professionnelles étatiques qu'elle a suivies**

**Inès, 45 ans - Recyclage de déchets d'équipements électriques et électroniques**  
A choisi d'avoir son autonomisation financière face à **un milieu familial conservateur et patriarcal**, elle tente le monde de l'entrepreneuriat et du commerce après avoir terminé ses études secondaires



# 1. Principaux constats et Difficultés Rencontrées



Les contraintes liées à la commercialisation des produits et ou Services

Les F.E qui ont réussi à surmonter les difficultés ont trouvé des Solutions de Partage qui se concrétisent par :

**Opportunités Créées ou saisies**

- Création ou Adhésion à une **Association de F.E** qui représente leur communauté et leur métier
- « **Role model** » : apprentissage auprès d'autres F.E qui ont réussi afin d'échanger des informations des expériences et des contacts
- **Participation aux Foires Locales et Nationales** pour se faire connaître et commercialiser leurs produits

S  
O  
L  
U  
T  
I  
O  
N  
S



**Transition de l'Activité vers le Marché Formel**  
**Faiblesses**

Transition – Une tâche très Difficile – « Précaire »

Pour certaines F.E, **Incapacité à concrétiser ces solutions par elles-mêmes**

Insuffisance des services publics et privés de soutien et d'accompagnement à ces très petites entreprises

**F.E plutôt isolées : Capital Social – Networking**

La méconnaissance et donc le faible recours de F.E aux services déjà existants

Perception négative des **formalités administratives jugées compliquées et décourageantes**

Les F.E qui ont été assistées pendant la création administrative de leur entreprise rencontrent des **difficultés en post création (aspects administratifs et managériaux : les obligations comptables et fiscales, le recrutement, la concurrence )**





# 1. Résultats Clés et principaux enseignements



## Besoins exprimés par les Femmes Entrepreneurs Interrogées

**Sont conscientes** des limites de leurs capacités en création et gestion entrepreneuriales

**Désirent Etendre leurs activités**

**Veulent garder leur autonomisation économique**

**Ont la volonté de faire face au chômage et à la pauvreté**

**Expriment le besoin et la nécessité d'être écoutées, soutenues** (soutien psychologique et coaching , auto-censure à la croissance au développement de son potentiel, confiance en soi) **et accompagnées** par les structures publiques et privées concernées

**dans les phases de création** et de **post création** de l'entreprise

**Expriment le besoin de soutien** dans les domaines suivants (aspects techniques) **management, marketing, fiscalité, comptabilité, innovation dans le métier**



## 2. Politiques de soutien au développement de l'entrepreneuriat féminin



### Plan National de l'Entrepreneuriat Féminin RAIDA

- 2016 – 2020 Plan quinquennal de développement

A l'initiative du MFFE - "RAIDA" (en arabe : leader)

Objectifs:

- améliorer la participation des femmes à la vie économique
- réduire leur taux de chômage qui est plus élevé que celui des hommes
- encourager les femmes à prendre des initiatives entrepreneuriales
- En 2020, d'atteindre un taux d'activité de 35% chez les femmes

F.E bénéficiaires du programme

1 - Les F.E aux moyens limités

- avec une qualification ou un métier

2 - Les jeunes femmes de formation professionnelle ou universitaire porteuses d'idées de projets

3 - Les femmes qualifiées disposant d'une initiative et désirant s'installer à leur propre compte, en particulier celles qui ont perdu leur emploi

Ce plan national est soutenu par la société civile – ONG engagées en entrepreneuriat en TU

- le Réseau Entreprendre Tunisie
- la CNFCE
- le CIFE
- la CONECT

# Mapping (non exhaustif) des Politiques de soutien au développement de l'E.F en TU



Plan National de l'E.F RAIDA

REPUBLIQUE TUNISIENNE  
MINISTRE DE LA FEMME,  
FAMILLE ET ENFANCE



وزارة المرأة والأسرة والطفولة



REPUBLIQUE TUNISIENNE  
Ministère des affaires sociales

Le Ministère des Affaires Sociales et Solidaires (MASS)

L'Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation (APII)

Les Programmes d'Encouragement à l'Emploi de l'ANETI



L'Office National de l'Artisanat (ONA)

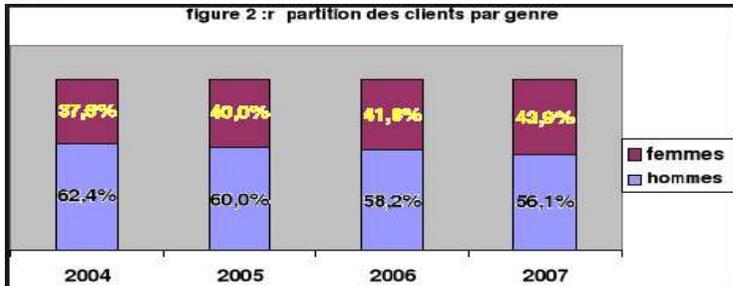


LA FEMME TUNISIENNE PRÉSENTE 80% DES ARTISANS EN TUNISIE

La Banque Tunisienne de Solidarité (BTS)



Figure 2 : r partition des clients par genre



أندا العالم العربي  
enda inter-arabe

ENDA Inter arabe

Principale institution de micro-crédit en Tunisie  
72% clientes

Chambre Nationale des Femmes Chefs d'Entreprises (CNFCE)



Centre des femmes arabes pour la formation et la recherche (CAWTAR)



Association Tunisienne de Gestion et de Stabilité Sociale (TAMSS)



Entreprises Féminines Durables

Women's Enterprise for Sustainability



BTS BANK

البنك التونسي للتضامن  
BANQUE TUNISIENNE DE SOLIDARITÉ



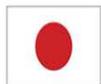
Organisation internationale



Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation



Entreprises Féminines Durables  
Women's Enterprise for Sustainability



From the People of Japan



CONFEDERATION des Entreprises Citoyennes de Tunisie  
كنفدرالية المؤسسات المواطنة التونسية



أندا العالم العربي  
enda inter-arabe



الجمعية التونسية للمبادرة والإفراق  
Tunisian Entrepreneurship & Spin-off Association  
Association Tunisienne pour l'Entrepreneuriat & l'Essaimage

BRAVO LES FEMMES

féminismes Des Femmes Dans Les Domaines Des Affaires, Dans La Société Civile, Dans Les Entreprises Et Dans L'Administration



إنجح مشروع 2016

Ennajjah Machrouii 2016



United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) International Business

Femmes & Leadership



Microsoft



Ambassade du Royaume des Pays-Bas en Tunisie

Projet Femme Autonome promotion socio économique des jeunes artisanes de Maknassy

المرأة والاعتمادية  
التكناسية

Cycle des Mardis de l'ATUGE



امراة مستقلة



En partenariat avec



Parrainé par



Comment créer une nouvelle génération de femmes entrepreneurs



« L'Entrepreneuriat Pluri'elles »

une initiative de l'Ambassade des Pays-Bas en Tunisie en faveur de l'Entrepreneuriat féminin dans la région du Nord-Ouest



Journée de Networking et atelier de travail dédié aux Femmes entrepreneurs et porteuses de projet dans la Région du Kef

2 Mars 2017- Maison Des Jeunes d'El Kef, 8 Rue Mohamed Gammoudi





# Conclusion et Recommandations

Années post - 2010 et notamment à partir de 2016 (plan quinquennal 2016 – 2020 de l'Etat)

Multiplication des actions en faveur de l'E.F en Tunisie

- Partenariats entre ONG
- Partenariats ONG – Institutions Publiques (Ministères, BFPME, ANETI,
- Participation du secteur privé (RSE) encore timide
- Actions de formations
- Renforcement des compétences des ONG – Centres de développement des entreprises
- Orientés dans leur majorité vers les femmes diplômées d'universités
  - Pb : standardisation contenu (accès sur l'idéation et la création) - Absence de prise en compte du cycle de vie de l'entreprise - Besoin de développer l'esprit d'innovation – capacité à détecter les opportunités dans leurs lieu de résidence
    - Manque de compétences pour accompagner les F.E :
  - **Besoin de renforcer les compétences des ONG en matière de coaching et d'accompagnement différencié selon le processus entrepreneurial (phase idée, création, post-création, croissance, etc.)**
  - Besoin de mutualiser les efforts et de partager, capitaliser les expériences et les bonnes pratiques



**Merci de votre écoute**

**Contact**

**Raja CHERIF**

**(sounines@yahoo.fr)**

