

**Fanny Ely, 32 ans**

Franchisée chez Babychou, une agence de baby-sitting.

«Commerciale pour une marque de lingerie, je me sentais frustrée et pas vraiment à ma place. À la veille de mes 30 ans, j'ai perdu mon père brutalement. J'ai donné ma démission et j'ai entamé un bilan de compétences de 4 mois... Une vraie thérapie qui m'a permis de savoir ce que je voulais faire : créer mon entreprise dans le domaine de la petite enfance. J'ai opté pour la franchise car j'avais peur de me lancer toute seule. Ça me rassurait d'adhérer à une enseigne qui avait fait ses preuves. J'ai déposé ma candidature sur L'Observatoire de la franchise et passé un entretien avec Babychou. Le franchisé et le franchiseur doivent se séduire mutuellement. Le courant est passé ! J'ai suivi un stage à la chambre de commerce puis monté mon business plan avec un expert-comptable qui m'a proposé un pack de lancement pour 800 €. Pour rejoindre le réseau Babychou, il fallait que je paie un droit d'entrée de 23 000 €, ainsi qu'une redevance mensuelle (selon mon chiffre d'affaires). Je devais aussi prendre en compte tous les frais de démarrage. Mais les banques étaient rassurées par la franchise. Je n'avais qu'à faire mon choix ! Intégrer le réseau m'a aussi permis de profiter d'un kit pour ma communication : affiches, cartes de visites, plaquettes... Il m'a fallu trois mois pour démarrer l'activité. Aujourd'hui, plus de 70 familles font appel à nous. J'ai 80 intervenantes salariées à temps partiel et une assistante. Je l'ai embauchée au bout d'un an car je suis tombée enceinte ! J'ai signé un contrat de franchise pour 7 ans et je me vois bien diriger une seconde agence Babychou à Strasbourg. Sans la franchise, je n'en serais pas là aujourd'hui, entrepreneur ET maman, à pouvoir m'éclater et me payer 1 500 € par mois en si peu de temps...»

SI VOUS VOULEZ FAIRE COMME ELLE : RECONVERSIONFRANCHISE.COM, OBSERVATOIREDELAFRANCHISE.FR.

Elles ont monté leur boîte (et ça marche)

Petit guide pour celles qui voudraient se lancer et témoignages de créatrices d'entreprise heureuses. Ce sont elles qui le disent ! Par Alix Leduc. Photos Astrid di Crollanza

Nombre de femmes créatrices d'entreprise en France ? 30 % : un chiffre qui stagne depuis de nombreuses années. Loin de la quasi-parité qu'on relève aux États-Unis. Pourtant, plus de deux femmes sur trois considèrent que la création d'entreprise est plus épanouissante que le salariat (sondage OpinionWay réalisé en 2012). « Les femmes sont plus prudentes que les hommes, elles n'ont pas envie de transformer leur vie du jour au lendemain, observe Laurence Piganeau, directrice expertise et production à l'AFE (Agence France Entrepreneur). Elles ont peur de sacrifier leur vie privée. Du coup, elles ont particulièrement besoin d'être rassurées et de bénéficier d'un accompagnement spécifique. » Si l'envie de vous lancer vous titille, suivez le guide !

Étape 1 Définir son idée

Pour ne pas rester les yeux dans le vide en mode « j'ai envie de créer mais je ne sais pas par quoi commencer », direction

deux sites incontournables, à consulter tout au long de votre parcours :

afecreation.fr propose un véritable accompagnement on line. Cliquez sur le module « Ma feuille de route » et laissez-vous porter ! En bonus, des guides, gratuits, à télécharger, dont le Guide pratique du créateur d'entreprise.

ellesentreprennent.fr : une mine d'infos !

Étape 2 Monter son projet

L'étude de marché

Nom un peu repoussoir, certes, mais qui s'avère un passage obligé pour vérifier la viabilité de votre projet en repérant vos concurrents, les prix pratiqués, les manques... La condition sine qua non pour limiter les risques !

À qui s'adresser ?

- **afecreation.fr**, onglet « Étude de marché ».
- Les étudiants d'écoles de commerce : **junior-entreprises.com**.

Le business plan

LE passeport incontournable pour convaincre les banques pour un emprunt.

À qui s'adresser ?

- On s'inspire des business model gratuits à dénicher sur le Net.
- Les chambres consulaires.
- Les boutiques de gestion : **bge.asso.fr**

Étape 3 Trouver des aides financières

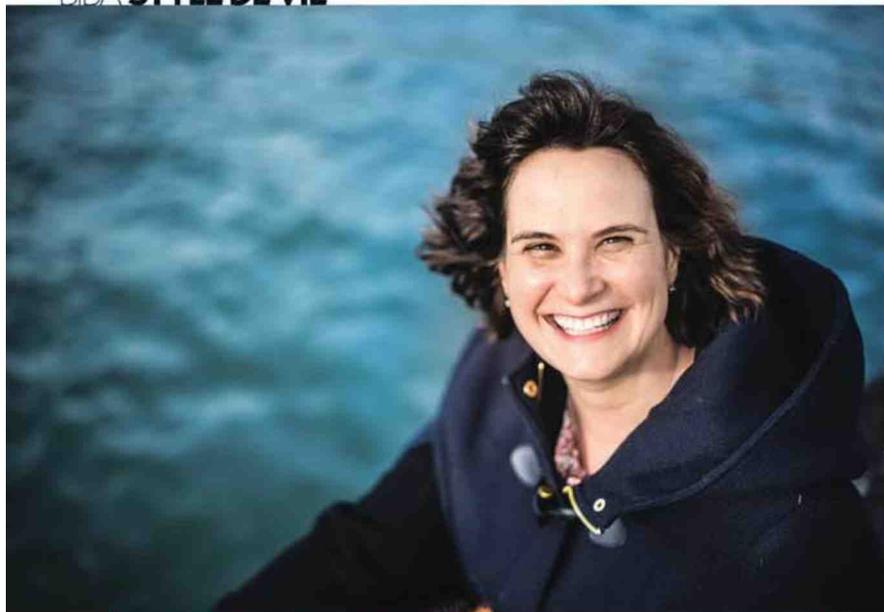
« Les femmes n'empruntent pas assez et sous-financent leur projet », constate Cécile Barry, présidente d'Action'elles. « Osez demander plus à vos banquiers, voyez plus grand, à plus long terme ! » Et profitez des aides au financement pour soutenir la création d'entreprise, notamment celles dédiées aux femmes. Outre le crowdfunding, pensez aux concours. L'État, des fondations, ainsi que des structures privées en proposent régulièrement pour la création



Béatrice Moisson, 40 ans
Fondatrice de Bella Moto, un garage de réparation et vente de motos.

« En 2008, ma carrière était en stand-by. Au bout de dix ans à travailler dans la communication publique sans jamais obtenir de CDI, j'ai fini par jeter l'éponge. Comme je passais beaucoup de temps dans le magasin de moto d'un ami (ma vraie passion), il m'a embauchée pour gérer les ventes. Malheureusement, trois ans plus tard, la boîte a fait faillite. C'est là que j'ai eu le déclic : j'allais créer moi-même la demande en fondant ma société. Je n'avais pas un centime, aucune expérience, mais j'étais décidée. Sur Internet, le site de l'APCE (aujourd'hui AFE) m'a permis de démarrer. Et j'ai trouvé de l'aide à la chambre de commerce et d'industrie (CCI) pour monter mon business plan. J'ai réussi à obtenir un prêt bancaire de 6 000 € en écrivant une lettre au directeur. Pour créer sa boîte, il faut frapper aux portes, mais il faut surtout continuer d'y frapper jusqu'à ce qu'on vous ouvre ! Au bout d'un an de création, j'ai obtenu un prêt de l'OSÉO (aujourd'hui BPI) de 3 000 €. De quoi m'acheter un camion et renflouer ma trésorerie. À ce stade, je payais mes deux salariés, mais moi, je vivais encore... En fait, tout s'est accéléré en 2013, lorsque j'ai reçu le prix **Créatrices d'avenir** dans la catégorie « prix des métiers non traditionnellement féminins ». J'avais postulé après avoir vu une affiche dans le métro et, quelques mois plus tard, je faisais mon grand oral devant douze personnes ! C'est vraiment grâce à ce prix que j'ai pu monter Bella Moto : les retombées médiatiques ont apporté de nouveaux clients, les 4 000 € sont tombés à pic et, surtout, cette reconnaissance du jury m'a dopée moralement. Mon entreprise a 4 ans, et elle va bien. Les ventes augmentent, je crée des emplois, je suis actrice de la société. J'ai très envie de monter d'autres boîtes. Maintenant, je sais que c'est possible et vraiment grisant ! »

BIBA STYLE DE VIE

**Marianne Gallardo, 38 ans**

Intrapreneure, docteur en chimie et ingénieur en recherche et développement chez Engie, suit le programme 66 miles.

« J'avais un projet que je considère comme mon bébé, tout le monde me poussait à me lancer. Mais j'avais conscience que, toute seule, sans une vraie carte de visite et de considérables moyens, c'était peine perdue ! Chez Engie, je dirige des projets de recherche dont le but est de trouver des alternatives vertes pour diminuer l'impact environnemental. À la demande d'un client du groupe, j'ai cherché et découvert une solution pour développer un traitement bio de l'eau. Un bénéfique environnemental sans précédent qui pourrait aussi être utilisé par les particuliers. J'en ai parlé à mon client et mes supérieurs et, tout de suite, j'ai été entendue. Deux brevets, financés par le groupe, ont été déposés immédiatement. Pour moi, avec Engie, on a vraiment travaillé main dans la main. Ça fait trois ans que mon groupe me suit, me booste, m'encourage. Et me donne des moyens que je ne pourrais jamais avoir en tant qu'entrepreneuse solo ! Avec le soutien d'Engie, les portes s'ouvrent, on me permet de présenter mon projet dans de hautes sphères. Une fois qu'elle sera validée industriellement, j'espère vraiment pouvoir développer ma solution auprès du grand public. Et, pourquoi pas, en faire une start-up... C'est justement tout l'intérêt de suivre le programme 66 miles lancé par l'incubateur Paris-Pionnières, qui invite 30 femmes à faire grandir, pendant 5 mois, un projet innovant pour leur entreprise. Je me fais coacher pour savoir si mon projet est viable, et décider du futur de mon entreprise. Être intrapreneuse me permet de trouver mes marques sans prendre de risques. Au contraire, on m'encourage ! On n'est pas tous capables de tout lâcher pour monter sa boîte ! Il faut avoir les ressources et le tempérament pour ça, un côté « tête brûlée » que, personnellement, je n'ai pas. J'ai besoin d'Engie pour me positionner sur le marché et faire des tests nécessitant de l'argent et une équipe. Je suis devenue une de leurs meilleures ambassadrices, je leur suis tellement reconnaissante de m'avoir permis d'accoucher de mon projet. C'est une relation équilibrée, basée sur le donnant-donnant, gagnant-gagnant. Si, plus tard, je monte ma boîte en externe, je resterai en lien d'une manière ou d'une autre avec ce groupe qui m'a permis de grandir. »

SI VOUS VOULEZ FAIRE COMME ELLE : 66MILES.FR

L'intrapreneuriat, un modèle qui a le vent en poupe

Il est réservé aux salariés qui souhaitent monter leur boîte sans quitter leur entreprise. Une forme d'intrapreneuriat moins risqué, donc, avec la possibilité de quitter son poste par la suite si on le souhaite. L'intérêt, pour l'entreprise, est de favoriser l'innovation et de retenir les talents.

d'entreprise et le financement de nouveaux projets. Le site Ellesentrepreneur.fr a recensé tous les concours destinés spécifiquement aux femmes ou qui décernent un prix qui leur est réservé. Cliquez sur cette page pour les découvrir : ellesentrepreneur.fr/pid14514/les-concours.html.

Et pour demander un prêt d'honneur (taux zéro) : initiative-france.fr ou reseau-entreprendre.org.

Pour emprunter plus facilement, le FGIF (Fonds de garantie à l'initiative des femmes), franceactive.org.

Étape 4 Se faire connaître

Une fois qu'on a créé sa boîte, le nerf de la guerre, c'est la communication. Car l'un des premiers facteurs d'échec de la création d'entreprise, c'est l'isolement. Sortez de votre zone de confort et réseautez, grâce à RéZOé (rezoe.fr), par exemple. Ce réseau social de femmes entrepreneurs est super dynamique, vous pourrez y trouver des outils de communication digitale, vous faire connaître, échanger avec les autres adhérentes et intégrer des groupes de femmes entrepreneurs, profiter de bons plans, petites annonces, conférences et autres coups de pouce...