

Ma petite entreprise

En Belgique, 34,5 % des indépendants sont des femmes. Un chiffre encore relativement faible, mais qui évolue positivement. Nous avons rencontré 4 entrepreneuses qui n'ont pas eu peur de se lancer. Leur parcours pourrait bien vous inspirer, et nos conseils sont là pour vous éclairer.



Séverine, 35 ANS, A CRÉÉ KOXINELS, UNE MERCERIE QUI PROPOSE ÉGALEMENT DES ATELIERS DE COUTURE.

"C'était il y a trois ans. J'étais couturière dans une boutique de robes de mariée, et je venais de recevoir mon C4. À cette époque, j'organisais déjà des ateliers de couture sur le côté. Un jour, sur Facebook, je suis tombée sur un appel à projets organisé par Job'In, pour une ouvrir une boutique à Liège. C'était un signe: je devais me lancer! J'ai participé, dans l'optique de créer une boutique-mercerie, où les gens pourraient aussi venir coudre. J'ai été suivie par Job'In pour créer mon dossier: ils m'ont notamment aidée à réaliser le plan financier et j'ai eu droit à un prêt de 5000 euros, que j'ai pu rembourser dès les premiers mois d'activité, ainsi

que des chèques-formation de la Région wallonne. Grâce à la couveuse d'entreprises de Job'In, j'ai eu la chance de tester la boutique, tout en recevant des allocations de chômage. C'est un

"Créer sa boîte pendant sa grossesse? Oui c'est possible!"

système super pratique: si on se rend compte que la société ne fonctionne pas, on peut tout arrêter! À cette époque, j'étais enceinte. Oui, il est donc tout à fait possible de créer sa boîte pendant sa grossesse (rires). Quand ma fille est née, Koxinel, ma boutique, venait d'ouvrir. Je m'organisais pour que ma mère vienne garder la boutique et des

copines s'occupaient des ateliers à ma place. **Aujourd'hui, je réalise que ce statut d'indépendante me permet de passer beaucoup de temps avec ma fille.** Je l'emmène parfois avec moi à la boutique. Le côté moins agréable dans le fait de créer sa boîte, c'est la paperasse. J'essaye de me discipliner à ce niveau, en me fixant des moments pour classer mes papiers. Mais ce n'est rien comparé au bonheur de pouvoir décider de tout! J'ai connu des ambiances de travail horribles, sans reconnaissance de la part de mes patrons. Il faut vraiment oser se lancer: en Belgique, on a tendance à avoir peur d'échouer. Mais l'échec peut être un tremplin."

LE CONSEIL DE SÉVERINE

"Ne restez pas sur vos acquis, essayez toujours de vous améliorer, en demandant des feed-back à vos clients."



Laure, 28 ANS, A CO-CRÉÉ MAMA IS COOL, UN E-SHOP ET UNE BOUTIQUE DE PRINGUES À NAMUR.

“Le vrai bonheur de cette aventure: les retours positifs de nos clientes!”

“J’ai créé Mama Is Cool il y a trois ans, avec Céline. Elle avait étudié le Marketing et moi, la Communication. On était toutes les deux employées dans de grosses boîtes et on s’ennuyait dans nos jobs respectifs. On avait l’impression d’avoir fait le tour de notre fonction. Il n’y avait plus rien qui nous stimulait, on ne pouvait pas prendre d’initiatives, alors qu’on avait toutes les deux la fibre entrepreneuriale. Au détour d’un apéro, on a eu l’idée de créer un projet commun, dans la mode, car on adorait ça toutes les deux. On avait remarqué que Namur – notre ville natale – manquait de petites boutiques de fringues indépendantes à des prix abordables. Début 2014, on a quitté nos jobs et on a créé le premier pop-up store

en octobre, au moment des Fêtes. On a amené 2000 euros de fonds propres, à deux. C’était suffisant. On a pu recevoir la marchandise rapidement, qu’on devait payer sous 30 jours. On a donc organisé le pop-up store avant même d’avoir payé les factures. Et ça a super bien marché! C’est là qu’on a décidé de s’associer; avant ça, Céline était juste indépendante en personne physique. En mars 2015, on a ouvert l’e-shop et on a demandé un prêt à la banque. Ce qui a été assez facile car on avait prévu un business plan sans trop de risques: on se payait

le minimum, on n’avait pas de voiture... La banque nous a donc suivies sans problème. **Le plus difficile dans le fait d’entreprendre, c’est de ne jamais être certaine de pouvoir se payer en fin de mois et de ne pas compter ses heures.** Heureusement, pour le moment, tout se passe bien: on touche du bois. Je pense que l’on doit notre réussite à notre accessibilité: les clientes savent qu’elles peuvent nous poser toutes les questions qu’elles veulent. On est proches d’elles, c’est toujours nous qui répondons à leurs mails, etc. Et le vrai bonheur dans cette aventure, c’est de recevoir leurs retours si positifs! On reçoit tellement plus de gratitude que dans nos anciennes entreprises.”

LE CONSEIL DE LAURE

“Inspirez-vous en permanence, partout! Tout va très vite aujourd’hui, il faut se renouveler tout le temps: nous, on change régulièrement la disposition des meubles, la couleur des murs... Les gens aiment le changement, alors voyagez et regardez ce qui se fait ailleurs! Rien n’est jamais acquis.”

Trouver l’argent, le nerf de la guerre

COMMENT FINANCER VOTRE ACTIVITÉ?

Outre le financement en fonds propres et le crédit classique auprès d’une banque, il existe des moyens alternatifs pour financer votre business:

• **Le micro-crédit** Il s’agit de financement de faibles montants, que le système bancaire classique refuse d’octroyer. En général, il est accordé à des personnes à faibles revenus ou des chômeurs, qui

présentent tout de même des capacités de remboursement. Il existe différents organismes, dont Credal et MicroStar, les plus connus.

• **Le crowdfunding** Il s’agit du financement “par la foule”. Concrètement, vous proposez votre projet sur une plateforme de crowdfunding (KickStarter.

com, kisskissbankbank.com, Ulule.com, MyMicroInvest.com...) en décrivant votre projet et en indiquant le montant dont vous avez besoin. Les internautes intéressés peuvent investir dans votre projet (en général, contre un cadeau symbolique). L’avantage avec ce système, c’est qu’on peut directement savoir si son projet plaît au public.



Céline, 37 ANS, A CRÉÉ SO-LEX, UN BUREAU D'ÉTUDE DE POLLUTION DES SOLS.

“Après ma formation de Bio-ingénieur, j’ai travaillé une dizaine d’années dans le domaine de la dépollution des sols. Mais en 2013, j’ai perdu mon emploi et j’ai décidé de me lancer comme indépendante. Le statut de demandeur d’emploi permet d’avoir accès à certaines formations et aides dont j’ai profité. J’ai pris neuf mois pour créer ma société. J’ai d’ailleurs suivi une formation à l’IFAPME qui reprenait des cours de Gestion, de Droit, de Comptabilité... J’ai aussi été aiguillée par Job’In, qui m’a aidée à créer mon business

plan. J’ai adoré cet accompagnement, qui a duré trois ans. La première année, j’avais des rendez-vous une fois par mois. C’est en janvier 2014 que j’ai réellement débuté mon activité, en tant que personne physique. J’ai la chance d’exercer une activité qui ne demande pas énormément de matériel: j’avais juste besoin d’une voiture, de certains programmes informatiques et d’un ordinateur. Mon apport personnel était assez faible. Pendant la période de

préparation, j’avais droit au chômage. J’ai donc pu me permettre de prendre neuf mois pour lancer mon activité. Aujourd’hui, j’ai constitué une SPRL, pour travailler avec un collaborateur. Grâce au Réseau Entreprendre, j’ai aussi droit à un accompagnement par un entrepreneur expérimenté. J’ai donc un parrain, que je rencontre une fois par

“En tant qu’employée, on n’est pas assez valorisée pour ce qu’on apporte à l’entreprise”

mois, et à qui je peux demander des conseils. Ce regard extérieur m’est très utile: il m’aide à prendre du recul et à réfléchir sur le long terme. C’est important d’être bien entourée, car s’il y a une difficulté dans l’entrepreneuriat, c’est la solitude. Seule, on a tendance à amplifier les difficultés, administratives par exemple. On n’aide pas assez les

7 étapes pour CRÉER SA BOÎTE

1. Choisissez un statut

Vous pouvez choisir de travailler en tant que personne physique ou en tant que société (il en existe de différents types, la plus courante étant la SPRL). Si vous souhaitez démarrer une entreprise à plusieurs, mieux vaut opter pour une société (un apport financier de 6200 € est nécessaire). Même si la société est plus avantageuse fiscalement à partir d’un certain montant, la plupart des entrepreneurs débutent en personne physique. Il est toujours possible de changer par la suite.

2. Trouvez un comptable

Il vous aidera dans vos comptes et remplira votre déclaration d’impôts.

3. Réalisez un plan d’affaires et un plan financier

Il n’est pas obligatoire en tant que personne physique, mais il peut vous permettre de décrire les objectifs à court terme et à long terme, ainsi que la stratégie que vous allez mettre en place pour les atteindre. Vous pouvez demander à votre comptable de le réaliser ou de vous y aider.

4. Inscrivez-vous à la Banque-Carrefour des entreprises

Cette étape - qui vous coûtera 85,50 € - vous permettra d’obtenir votre numéro d’entreprise. Pour trouver votre guichet d’entreprise, rendez-vous sur economie.fgov.be/fr/entreprises. C’est également au guichet d’entreprise que vous pourrez vérifier si votre profession nécessite des autorisations spécifiques.

leur job

indépendants. Par exemple, personne ne peut comprendre la TVA tout seul.

Par contre, l'entrepreneuriat comporte de fameux avantages: je jouis d'une immense liberté.

Ma vie professionnelle et ma vie privée sont plus entremêlées qu'avant: je bosse souvent le week-end, je fais de la comptabilité les jours fériés... Mais au moins, si à 15 h 30, j'ai envie d'aller chercher mes enfants à l'école, personne ne peut m'en empêcher. Je ne travaille pas moins que quand j'étais employée; je travaille juste différemment. En tant qu'employée, on n'est pas assez valorisée pour ce qu'on apporte à l'entreprise. Maintenant, quand ça marche, je sais que c'est grâce à moi!"

LE CONSEIL DE CÉLINE

"Réfléchissez bien en amont à la clientèle que vous ciblez. N'hésitez pas à réaliser des études de marché."

5. Inscrivez-vous à la TVA

Les guichets d'entreprise pourront se charger de vous inscrire à la TVA, contre paiement. Certaines professions (liste sur finances.belgium/be) ne nécessitent pas de TVA.

6. Affiliez-vous à une caisse d'assurances sociales

Cette inscription vous permettra d'avoir droit aux prestations familiales, à une pension, ainsi qu'à l'assurance maladie. Mais cela ne remplace pas l'inscription à une mutuelle.

7. Ouvrez un compte professionnel

Cette étape permettra d'y voir plus clair: les clients vous paieront sur ce compte et c'est avec ce compte que vous payerez les dépenses liées à votre activité (vos frais). Vous vous verserez un "salaire" sur votre compte privé, tout en prenant soin de garder une grosse partie de vos revenus pour payer impôts, cotisations sociales et TVA.

ZOOM SUR LES INCUBATEURS DE START-UP

Vous pouvez faire appel à un incubateur, ou "couveuse d'entreprises". Ces structures accompagnent les créateurs d'entreprise dans leur projet, grâce à des partages d'expériences, des conseils de spécialistes, des moyens logistiques et en leur permettant de "tester" leur projet durant neuf mois tout en garantissant une couverture sociale et un revenu régulier.

Les conditions pour y accéder?

Être non-salarié (au chômage, au

CPAS ou pensionné) et avoir une idée de projet.

Le prix? L'accompagnement est gratuit. Mais pour contribuer aux frais de fonctionnement, certaines couveuses prélèvent en fin de parcours un montant sur le résultat de l'activité hébergée: un pourcentage de la marge brute, entre 3 % et 8 %, parfois plafonné. Par exemple, Job'In prélève 3 % de la marge brute avec un plafond à 250 €.

Quelques couveuses: Job'In, Sace asbl, Créa-Job...

3 questions à

MARINE TROISFONTAINES, responsable de la couveuse d'entreprises Job'In

Que peut concrètement faire Job'In pour quelqu'un qui souhaite lancer son entreprise?

"En phase de pré-création, nous travaillons sur le business plan et validons le réalisme économique du projet pour chercher les financements adéquats. Grâce à Job'In, les entrepreneurs peuvent tester leur activité en situation réelle, tout en bénéficiant d'une couverture financière. Nous organisons également des formations liées au développement des compétences entrepreneuriales (comptabilité...)"

Quels sont les critères pour que Job'In accepte un projet?

"Nous accompagnons les personnes sans emploi qui ont déjà une idée de projet. Et il faut que ce projet donne envie, qu'il soit inspirant!"

Qui finance Job'In?

"C'est l'Europe, mais aussi la Région wallonne. C'est grâce à elles que nous accompagnons plus de 300 projets par an."

Plus d'infos sur www.jobin.be.



Oser se lancer

Amélie Besson, **29 ANS, A CRÉÉ LES CUP'INN, UN SALON DE THÉ ET DE VENTE DE CUPCAKES. AUJOURD'HUI, ELLE GÈRE 5 EMPLOYÉS.**

"J'ai suivi des études en Langues et Littérature, avant de faire l'agrégation pour devenir professeur. En fait, je me suis mise à la pâtisserie pendant mon temps libre. Un jour, j'ai préparé des cupcakes et il y a eu un

engouement dans mon entourage: des copines m'en ont même commandé pour leur mariage. Le hasard a voulu que j'en parle à ma colocataire, qui devait justement trouver un projet à développer pour son travail de fin d'études en gestion. À partir de là, on a élaboré

"Avoir une associée permet de partager ses difficultés, mais aussi ses réussites"

un business plan pour créer un salon de thé. Et puis, je suis partie 6 mois en Asie pour mon voyage de noces. En rentrant, je savais que je voulais me lancer! J'ai contacté mon ancienne colocataire et tout s'est enchaîné. On a trouvé une

boutique et on s'est rendues à l'UCM pour se renseigner sur les démarches à entreprendre. Seul couac: alors qu'on devait ouvrir la boutique en octobre, on a appris en juillet qu'il s'agissait d'une profession protégée et qu'on devait passer le jury central en boulangerie. Heureusement, on a pu le passer 3 jours avant l'ouverture. Concernant le financement, nous avions un petit apport personnel, mais on a quand même contracté un prêt de 20.000 € à la banque. **La première année a été folle: je faisais des journées énormes, de 5 h du matin à 23 h tous les jours. On était comptables, pâtissières, vendeuses...** Le plus dur, c'était l'administratif: je trouve qu'on n'est pas assez épaulés à ce niveau-là, alors qu'il y a énormément d'obligations sociales. Les premiers mois, nous n'avons pas pu nous rémunérer, nous avions trop de matériel à

acheter. Mais on a eu la chance de pouvoir compter financièrement sur nos maris et d'avoir un peu d'argent de côté. Désormais, j'ai 5 employés! J'ai pu bénéficier de réductions de charges patronales et j'ai aussi reçu la prime SESAM, qui permet à des indépendants et PME du secteur marchand d'engager un demandeur d'emploi du FOREM de moins de 25 ans, en remboursant un gros pourcentage des salaires. Mon associée s'est retirée plus tard pour des raisons familiales. Avoir une associée permet de partager ses difficultés, mais aussi ses réussites. Seule, on a tendance à rapidement se faire dépasser par les événements. L'aventure entrepreneuriale est riche en émotions, et il est primordial de pouvoir compter sur des gens qui vous soutiennent en cas de coup dur."

LES CONSEILS D'AMÉLIE

"Trouvez un bon comptable; de préférence qui a déjà des clients dans le même domaine que vous. N'hésitez pas à en changer si vous n'avez pas le feeling. Et assurez-vous qu'il soit disponible: un comptable qui a des grandes sociétés dans sa clientèle peut être enclin à délaisser ses plus petits clients."

Les réseaux 100 % féminins

L'entrepreneuriat va de pair avec le networking. Pour cela, il existe des réseaux de femmes indépendantes, qui vous permettront de rencontrer d'autres femmes entrepreneuses.

• **Le réseau f.a.r.** Ce réseau 100 % féminin organise des coachings, des formations et

conférences (payantes), etc. Ceux-ci permettent aux entrepreneuses de se rencontrer pour mieux s'entourer.

Plus d'infos sur www.reseau-far.be.

• **Wonder Women** Un réseau professionnel composé de femmes qui viennent de divers horizons. Ce réseau organise des

conférences et formations (gratuites pour les adhérentes). Le réseau vient aussi de sortir le livre "Wonderful Women", qui retrace le parcours de 30 femmes inspirantes et partage leurs meilleurs conseils.

Plus d'infos sur www.wonderwomen.be. ●