



Rapport d'activités Auto Création d'Emploi 2006 Février 2007

Mission Régionale pour l'Insertion et l'Emploi à Charleroi

Association Sans But Lucratif
Rue de Trazegnies, 41 (B) 6031 MONCEAU-SUR-SAMBRE
Tél. 071/20 82 20 • Fax 071/30 08 23
E-mail: mirec@ntc.be

Table des matières

Le service d'Auto-Création d'Emploi de la Mirec : Vivier de projets

d'indépendants	3
1. Historique de la Mirec :	3
2. Nos objectifs :	5
3. Nos valeurs :	5
4. Notre équipe :	6
5. La Méthodologie.....	7
6. Les services :	10
7. L'Auto-Création d'Emploi en quelques chiffres :	15
8. Le public immigré	21
9. Les femmes	22
10. Les activités partenariales	23
11. Les évènements	26
12. Perspectives 2007	26

Le service d'Auto-Création d'Emploi de la Mirec : Vivier de projets d'indépendants

L'entrepreneuriat constitue un phénomène économique et social important. Il permet la création d'emplois, favorise l'innovation et permet aux entrepreneurs d'accéder à une certaine autonomie et à un certain sens de l'accomplissement personnel.

Depuis plus de 10 ans, le service d'Auto-Création d'emploi de la Mirec guide les futurs indépendants dans le développement de leur projet.

1. Historique de la Mirec :

La Mission Régionale pour l'Insertion à Charleroi est née au sein du groupe de pilotage « Insertion socio-professionnelle » du 3ème programme européen de lutte contre la pauvreté à la fin de l'année 1990.

Bon nombre d'initiatives ont déjà été prises à l'égard de ces publics fragilisés. Néanmoins, leur champ d'action restait limité sur le plan du type de travail social effectué. Les passerelles entre les institutions étaient peu formalisées et les moyens faisaient défaut pour conduire jusqu'au bout les personnes en difficulté dans leur parcours d'insertion sociale et professionnelle.

Cependant, le concept d'ensemblier était né : des institutions actives mais relativement isolées décidaient de travailler ensemble et paieraient sur l'effet multiplicateur du partenariat. La Mirec avait, quant à elle, trouvé les moyens de sa viabilité et de son autonomie dans une dynamique déjà existante à Charleroi au sein du Comité subrégional de l'emploi et de la formation (CSEF).

La Mirec est intervenue dans un contexte bien particulier. En effet, la lente dégradation de l'activité particulièrement dans cette région, et ce depuis la fermeture des principaux bassins d'emplois qu'étaient le charbon et la sidérurgie. Ainsi, se sont créées des situations de chômage récurrent avec des populations qui ont toujours aussi peu accès aux nouveaux métiers à forte technologie, ce qui les éloigne davantage d'un possible et rapide retour à l'emploi.

La Mirec est en fait, l'une des structures Mire, que la gouvernance de la Région Wallonne a déployée sur l'ensemble des régions, dont le périmètre est limité à la sphère d'intervention de la région de Charleroi.

Depuis janvier 1991, la Mirec a pris la forme juridique d'une ASBL.

Différents actes officiels ont ponctué la vie de la MIREC depuis sa création. Le premier, en 1994, institue, sous forme d'arrêté les missions régionales, sur base du travail de la MIREC.

En 1998, un arrêté du Gouvernement Wallon établit que la fonction des MIRE est d'organiser, coordonner et mener à bien des actions d'accompagnement social et des séquences de formation destinées à l'insertion du public cible. Cet arrêté est venu restreindre leur action à la Formation Alternée et, sur accord du Comité d'Agrément, la Recherche et le Développement.

Cette même année, le conseil d'administration réorganise la MIREC en deux pôles :

- MIREC DEFA : Dispositif de mise à l'Emploi par la Formation Alternée ; composée de la transition à l'emploi et de la formation alternée.
- MIREC 21 qui développe trois types d'activités :
 - Le développement local
 - L'aide à la création d'activités économiques
 - La recherche et le développement

Un an plus tard, en 1999, la MIREC fête sa 1000e mise à l'emploi. Le « Rallye de l'Emploi » est organisé sur Charleroi pour la première fois en 2002. Evénement réédité chaque année depuis qui a pour vocation de rassembler un maximum de partenaires (opérateurs de formation, entreprises, FOREM, ...) en un espace commun afin de faciliter le 'parcours du combattant' des demandeurs d'emploi vers l'insertion socioprofessionnelle.

Pour toutes les MIRE (Mission Régionale pour l'Emploi), le début de l'année 2004 a été marqué par un décret voté par le Parlement Wallon. Celui-ci régit l'agrément et le subventionnement des missions régionales tout en apportant une stabilité au financement qui permet aux MIRE de remplir sereinement leurs missions d'insertion.

Précisons que les activités de « Mirec 21 » ne sont pas régies par ce décret, qui ne concerne que les activités de « Mirec DEFA. »

2. Nos objectifs :

- Le passage de l'idée à l'acte d'entreprendre comportant un grand nombre d'étapes à franchir, un objectif est d'aider à la structuration et au développement de projets d'entreprises portés par un public en difficulté sur le marché de l'emploi ;
- Le second objectif est un objectif de réorientation vers l'emploi salarié ou la formation en pratiquant la démotivation positive.

Le service d'Auto-Création d'Emploi joue un rôle de conseiller critique auprès du futur indépendant en l'avertissant des risques encourus si son projet n'est pas rentable.

3. Nos valeurs :

- **Une démarche pédagogique :**

L'équipe de l'Auto-Création ne travaille pas sur un dossier mais dans une démarche pédagogique orientée vers l'humain.

Cette démarche permet l'acquisition d'autonomie et de nouvelles compétences par le porteur.

Elle est basée sur :

- l'appropriation par le porteur de projet du travail effectué avec le conseiller,
- l'évaluation du couple porteur/projet
- une logique de business plan (aspect humain, financier, juridique, technique et de communication).

Cette démarche débouche sur la création d'une entreprise, sur la démotivation positive ou la réorientation du porteur de projet.

- **Le public cible et la diversité dans notre approche :**

L'accompagnement vise essentiellement un public ayant peu d'accès classique à la création d'entreprise: personnes sans emploi ou ayant un emploi précaire, allochtones, personnes professionnellement fragilisées.

L'accompagnement doit fournir à ces personnes des services adaptés à leurs spécificités individuelles, ainsi que les outils et/ou ressources nécessaires pour créer ou développer avec succès leur projet d'entreprise.

- **Un accompagnement pour tous :**

Les services offerts par l'Auto-Création d'emploi sont entièrement gratuits et aucune sélection n'est opérée par rapport au futur indépendant ou à son projet. L'accompagnement est personnalisé et à la carte.

- **Des porteurs de projets autonomes :**

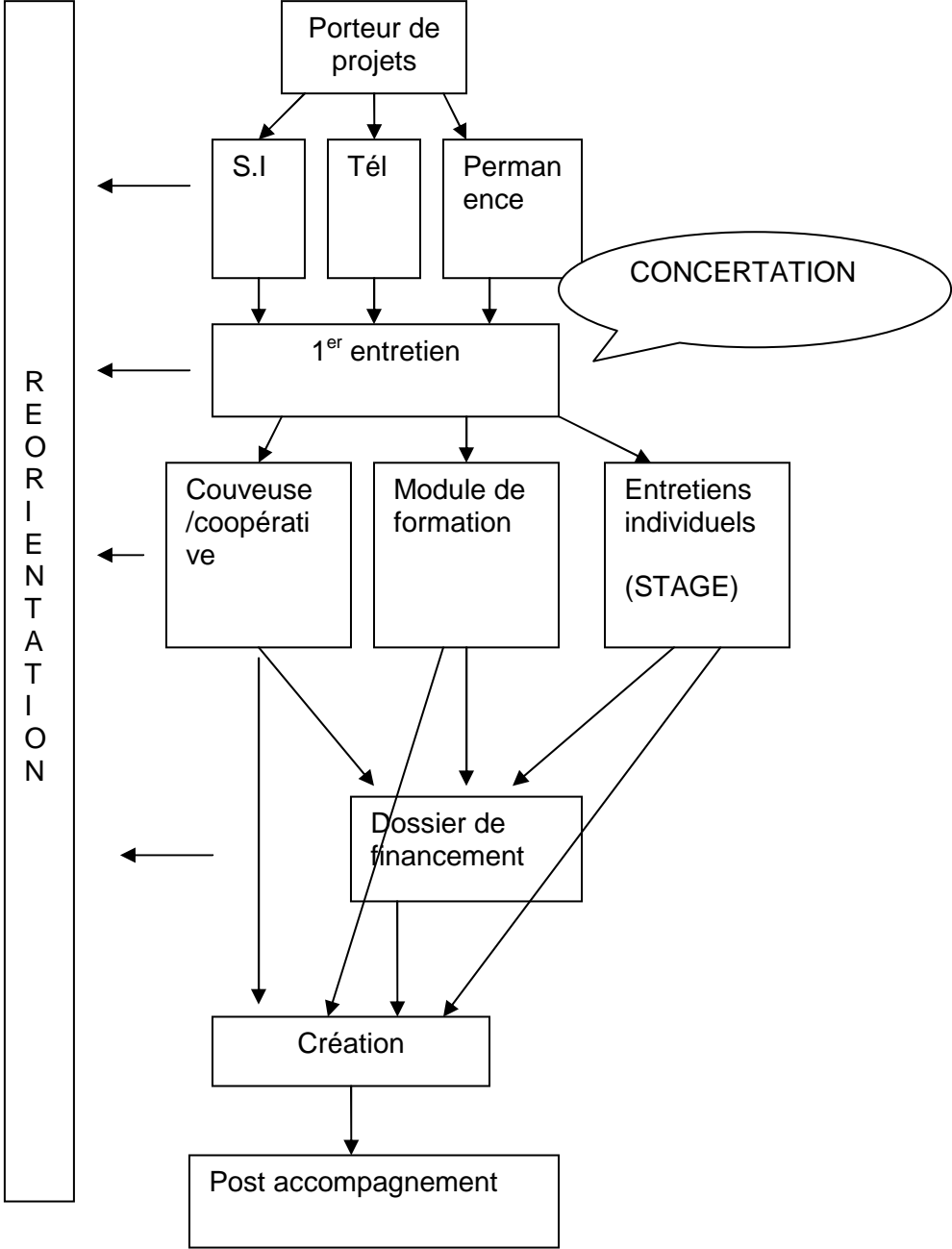
Notre métier est de faire du porteur de projet un indépendant responsable et efficace en lui apprenant tant à gérer son cadre de vie, son temps, ses gestes qu'à maîtriser un métier et une niche d'activité.

4. Notre équipe :

L'Auto-Création d'Emploi doit son efficacité à une équipe d'**économistes**, riche en **compétences de terrain**. Leur mission est d'être des **personnes ressources** afin de préparer, structurer, planifier et aider à financer le projet d'entreprise dans les meilleures conditions.

5. La Méthodologie

5.1 Le parcours du créateur



5.2 La méthodologie comporte différentes phases :

- a) accueil
- b) le 1^{er} entretien
- c) concertation
- d) accompagnement
- e) instruction de dossier de financement
- f) aide à l'installation
- g) post accompagnement
- h) l'orientation

a) Accueil

Comme expliqué ci dessus, l'entrée des candidats peut s'opérer par 3 vecteurs : les séances d'information à la Mirec, la permanence ou l'entretien téléphonique.

Le but premier est d'informer sur les services offerts par l'Auto-Création d'Emploi et sur les bienfaits de l'accompagnement.

b) Le 1er Entretien

Rendez-vous individuel entre le conseiller et le porteur de projet. Ces entretiens sont menés en toute confidentialité. La durée moyenne est de 2h, il permet au conseiller d'identifier la maturité du projet et l'implication du porteur dans ce projet. Il analyse également la demande et détecte les besoins du porteur. Cette phase est essentiellement une phase d'écoute pour le conseiller. Un canevas « 1^{er} entretien » pré établi en équipe aide le conseiller dans sa discussion.

c) La concertation

La concertation se définit comme une réunion d'équipe organisée hebdomadairement. Chaque conseiller expose et explique le projet de chaque porteur rencontré durant la semaine.

L'objectif de la concertation est double :

- Alimenter le conseiller en conseils, en expériences, en orientation face au couple porteur/projet présenté.
- Redistribuer les dossiers en fonction de l'expérience des conseillers dans tel ou tel secteur, de l'affinité ou pas avec le candidat, de l'agenda, ...

d) L'accompagnement

Suite à la concertation, un conseiller référent sera attribué à chaque candidat. En effet, il est primordial d'établir une relation de confiance avec le porteur de projet.

Comme cité précédemment, l'accompagnement est basé sur une démarche pédagogique. A ce stade, il est essentiel de différencier le terme « aide » et « accompagnement ». Les conseillers ont pour mission de transférer des connaissances, de guider et de conseiller le candidat entrepreneur dans son parcours.

L'accompagnement est basé sur une logique de business plan dont la première rubrique est le créateur. En effet, le rôle principal de l'accompagnement est d'étudier l'adéquation porteur/projet, ensuite la faisabilité et la rentabilité du projet.

Afin d'enrichir les connaissances du créateur, une phase de test, la Mise en situation professionnel (MISIP), est proposée au porteur de projet manquant d'expérience dans le secteur choisi. Ce stage donne l'opportunité au candidat de glaner un maximum d'informations sur le métier d'indépendant (les fournisseurs, les horaires, l'organisation,...) et d'être confronté à la réalité du métier. C'est l'occasion pour certains de trouver un travail salarié, pour d'autres de faire le deuil de leur projet.

Une alternative, que l'on ne présente plus, tant elle est adaptée au public carolo, est la couveuse SACE, qui permet de tester son activité en grandeur nature pendant 9 mois tout en maintenant les allocations de chômage.

e) Introduction de dossier de financement

Le conseiller recherche la meilleure solution de financement pour le projet et en fonction des capacités budgétaires du candidat. Le porteur de projet élabore son plan financier avec l'aide du conseiller. Le plan financier est réalisé sur base des informations rapportées par le candidat. Il doit intégrer les notions de chiffre d'affaires, bénéfices, charges,...C'est la phase de transfert de connaissances pour le conseiller. Le mot « pédagogie » prend tout son sens à cette étape.

f) Aide à l'installation

On retrouve bien sûr l'aide administrative. La création de l'entreprise génère chez un grand nombre de candidats un stress supplémentaire. Ils ont fait le pas, et ne peuvent plus reculer. Le rôle du conseiller est de les rassurer d'avoir fait le bon choix et de se tenir au planning pré établi avant la création.

g) Le post-accompagnement

Il ne doit pas se limiter à un suivi lointain du chiffre d'affaires, mais bien se pencher sur les prix de revient, la gestion de stock, les modes d'approvisionnement, le respect des règlements administratifs, les versements anticipés, le paiement des cotisations sociales et toutes les actions commerciales.

h) L'orientation

Comme vous pouvez l'observer sur schéma ci dessus, l'orientation est présente à chaque étape de l'accompagnement. Le conseiller doit être capable d'orienter le candidat vers des partenaires compétents en fonction de la demande, que ce soit pour que le candidat « avance » dans son projet d'indépendant ou dans son projet professionnel (report ou d'abandon du projet d'indépendant).

6. Les services :

- **L'information :**

Nous informons les porteurs de projet sur la création d'entreprise :

- au cours de séances d'information collectives à la Mirec,
- des séances d'informations décentralisées,
- lors de nos permanences hebdomadaires.

Les séances d'informations collectives

Une séance d'information collective bimensuelle est organisée.

Au cours de cette séance, le conseiller aborde les éléments importants pour devenir indépendant : le savoir-faire, le savoir-être, le commercial, le financier,...insiste sur le fait que devenir indépendant ne s'improvise pas. Les séances d'information permettent au conseiller de mettre en avant les avantages d'un accompagnement lors de la création d'entreprise. Finalement, le conseiller présente un éventail d'aide financière aux porteurs de projet.

La séance d'information se veut également être un lieu d'échange et d'interaction. Un tour de table permet d'écouter leurs projets et les attentes vis à vis du service Auto-Création d'Emploi. C'est aussi l'occasion de préciser les formalités et exigences légales pour pouvoir s'établir à son compte.

Les séances d'informations collectives décentralisées

Un conseiller intervient lors du cours de gestion, juste avant l'examen final. Il aborde les services offerts par l'Auto-Création d'Emploi et les aides financières spécifiques au chômeur. En effet, plusieurs constats nous ont poussé à aller vers les candidats suivant les cours de gestion :

- le rôle du professeur de gestion est d'apprendre les notions de comptabilité, financières, de droit aux élèves, de les éveiller quant à la rentabilité de leur projet mais pas d'étudier l'adéquation porteur/projet, la conciliation vie privée-vie professionnelle,...
- Les porteurs de projets ignorant les aides financières possibles et spécifiques aux chômeurs, se dirigeront vers leur banquier pour une demande de prêt au risque de mettre en garantie leur(s) bien(s).

Les permanences

Depuis le 13 octobre 2006, le service d'Auto-Création d'emploi organise une permanence au centre de Charleroi tous les vendredis de 10 heures à 17 heures.

Ces permanences sont un moyen d'une part, de communiquer vers l'extérieur et d'autre part d'offrir à notre public cible une antenne décentralisée où nous pouvons les informer sur les différents aspects de la création d'entreprise.

- **L'accompagnement :**

L'accompagnement est essentiellement individuel. L'équipe conseille et analyse le projet afin d'évaluer si celui-ci est rentable.

Les méthodes mises en place abordent les matières de manière pédagogique : mise en situation, jeux de rôles, film vidéo, ...vulgarisation des notions de comptabilité, compréhension d'un plan financier.

L'approche choisie est de l'ordre du coaching plutôt que de l'apprentissage scolaire.

Enquête de satisfaction

Afin d'évaluer et d'améliorer notre méthode de travail, nous avons invité 300 candidats que nous avons accompagnés en 2006 à répondre à une enquête de satisfaction. Parmi ceux-ci, 11 personnes se sont présentées à la séance et ont répondu au questionnaire. Il s'agit de 6 femmes et 5 hommes. 7 personnes ont entre 25 et 40 ans, une personne a entre 18 et 20 ans et 3 personnes ont plus de 45 ans. Les porteurs de projet interrogés étaient belges ou ressortissants de pays de l'Union Européenne.

L'objectif de ce questionnaire était de voir comment les personnes que nous avons accompagnées percevaient les services que nous leur offrons.

Lors du premier contact avec les conseillers de la Mirec, l'impression des porteurs de projets est bonne. Le conseiller a généralement une bonne compréhension des projets qui lui sont présentés. Le premier entretien a permis aux candidats entrepreneurs de mieux se situer en ce qui concerne la législation et les démarches administratives, le calcul du chiffre d'affaires ainsi que les démarches commerciales.

Les services rendus par l'Auto-Création d'emploi ont répondu à la demande et aux besoins des porteurs de projets. Certains les ont trouvés utiles et intéressants.

Le discours tenu par les conseillers a été perçu comme adapté aux projets qui leur ont été présentés, il s'est révélé instructif pour ces derniers. Les candidats entrepreneurs sont globalement satisfaits des services rendus par les conseillers de la Mirec.

Si la majorité des personnes interrogées se sont senties impliquées dans leur projet et ont intégré les méthodes utilisées, certaines ont exprimé peu d'implication ou n'ont pas répondu à la question. Les porteurs se sont surtout sentis mieux informés suite à notre intervention. Pour certains d'entre eux, l'intervention a permis d'améliorer leurs compétences et d'avancer dans leur projet. Ils ont également été rassurés par rapport à leur démarche. D'une manière générale, les porteurs de projets recommanderaient les services de l'Auto-Création d'emploi à leurs connaissances pour le suivi qu'apportent les conseillers dans l'élaboration d'un projet de création d'activité.

Afin d'avoir une idée du réalisme des porteurs de projets quant à la planification de leur projet, nous leur avons demandé combien de rendez-vous ils ont déjà eu avec un conseiller et combien de rendez-vous ils estiment être encore nécessaires pour finaliser leur projet. Ces deux questions n'ont en général pas trouvé de réponse ou ont été sommairement évoquées par les candidats entrepreneurs. Nous pouvons raisonnablement déduire de ce fait que les personnes accompagnées se sentent démunies lorsqu'il s'agit de planifier leur démarche. Nous notons donc qu'il faudra améliorer l'accompagnement en ce sens.

- **La formation :**

Le module de confirmation

Ce module s'adresse aux demandeurs d'emploi tentés par l'idée de créer leur propre emploi, leur T.P.E., ..., ce projet leur octroiera un moment privilégié de réflexion avant de se lancer trop vite et par dépit dans un projet d'entreprise pour lequel les risques et les questions préalables nécessaires n'ont pas été suffisamment mûris.

Le module de confirmation a été donné 3 fois sur l'année à raison de 4 semaines par session. 16 personnes ont suivi la formation. Une personne a créé sa propre entreprise et une autre a décroché un emploi.

Ce module est un mélange de cours, d'interventions extérieures (Union des Classes Moyennes, fiscaliste,...) et de témoignages de créateurs. C'est également l'occasion pour le candidat d'étudier ses forces et ses faiblesses via des tests mesurant leur capacités entrepreneuriales, des jeux de rôles (négociation), des mises en situation (vente),... Un stage est compris dans la formation. Soulignons qu'une majorité des candidats ont décroché un stage en 3 jours.

Tout au long de la formation, les candidats alternent entretiens individuels et modules collectifs.

- **L'aide financière :**

L'équipe ACE est en perpétuelle recherche de solutions financières pour le public cible. Nos partenaires sont des organismes financiers dont l'objectif principal est de limiter les risques encourus pour les candidats.

Le Fonds de Participation

Depuis de nombreuses années, l'ACE est agréée structure d'appui par le Fonds de Participation. L'ancien « prêt chômeur » reste incontestablement le produit d'appel. Nous proposons également 2 autres produits du Fonds de Participation. Avec le prêt solidaire, le porteur de projet a la possibilité d'obtenir jusqu'à 12000 € sans apporter de garantie.

Une nouvelle formule du plan « Rosetta » appelé Plan jeune Indépendant, donne l'occasion au – de 30 ans de se préparer à devenir indépendant, notamment en obtenant un montant de 4500€ et un revenu de 375€ par mois pour les demandeurs d'emploi non indemnisés.

Credal

« Credal et ses coopérateurs financent des projets (asbl, société) ou des personnes (micro-crédit) qui ont peu ou pas d'accès au crédit bancaire. Dans cette optique, nos coopérateurs-épargnants ont pour priorité un rendement social plutôt que financier. »

Une grande majorité des candidats entrepreneurs fait souvent appel à Credal pour un crédit complémentaire au Fonds de Participation lorsque le prêt lancement n'est pas suffisant pour financer leur projet.

Le nombre de dossiers Credal introduits ces dernières années restait faible. La cause principale résultait de l'obligation de « trouver » un aval qui se portait caution à concurrence de la moitié du montant emprunté.

Depuis la fin décembre, la caution a été supprimée. Cette nouvelle formule favorisera certainement la création d'entreprises à Charleroi.

Société de cautionnement mutuel

« La Société des Cautions Mutuelles de Wallonie, en abrégé SOCAMUT, a été constituée sous la forme d'une société anonyme intégrée au sein du Groupe SOWALFIN, bras financier de la Région dédié aux PME wallonnes. »

La société de cautionnement mutuel garantit le crédit à concurrence de maximum 80% de la somme empruntée en banque. Rappelons que pour une grande partie de notre public les portes d'accès aux crédits bancaires sont souvent fermées. Ils sont dans l'incapacité de mettre en garantie un bien immobilier ou de proposer un aval.

La bourse de pré activité.

« Cette bourse est octroyée à toute personne physique ayant un projet de création d'entreprise basé sur une idée originale. La bourse est au maximum de 12.500€. Son montant peut toutefois être porté à 15.500€ si le promoteur renonce temporairement à tout revenu. »

La notion d'idée « originale » n'est pas toujours facile à intégrer par les candidats. Nous remarquons qu'ils ont du mal à se différencier de la concurrence, abordent le marché comme Mr tout le monde et proposent des services identiques à leur voisin.

Néanmoins, certains développent des idées créatives... En 2006, un projet de radio web a été financé par une bourse de créativité.

Les banques

Les banques restent des partenaires incontournables pour le financement de projet indépendant.

Elles ont l'avantage de donner une réponse rapide (moins d'une semaine) alors que le Fonds de Participation communique sa décision après 8 semaines. De plus, les procédures administratives et de libération des fonds du Fonds de participation sont lourdes.

A contrario, les banques demandent une garantie financière ou immobilière pour l'octroi du crédit. Toutefois, nous tentons de dissuader les candidats de mettre leur bien immobilier en garantie.

- **La création d'entreprise**

La création de l'entreprise, ce n'est pas seulement courir au guichet d'entreprise pour obtenir son numéro. Là encore, le conseiller-accompagnateur est présent, il prodigue ses conseils : sourire le premier jour d'ouverture, trouver une solution pour pallier à la livraison tardive du stock de départ,...

- **Le suivi post accompagnement :**

Dans le cadre du prêt Lancement du Fonds de Participation, le post accompagnement est formalisé par la signature du contrat « plan d'accompagnement » ce qui donne l'occasion au candidat d'obtenir une réduction d'intérêt.

Soulignons que ce service est proposé à tous les candidats-créateurs accompagnés par l'ACE.

7. L'Auto-Création d'Emploi en quelques chiffres :

7.1 Données synthétiques

Personnes accompagnées

Sexe :	Hommes	267	
	Femmes	182	
Âge :	18-25	81	
	26-45	321	
	46-65	40	
	+de 65.....	1	
	Inconnus	6	
Statut des créateurs :	CCI		331/ 74%
	Demandeurs d'emploi libres		18/ 4%
	Bénéficiaires revenu intégration		17/ 4%
	Salariés		40/ 10%
	Autres (préavis, Awiph, étudiants, mutuelle)		40/ 10%
Niveau de qualification :	CEB		43/10%
	CESI		163/36%
	CESS		152/34%
	Supérieures		80/18%
	Inconnus		11/2%
Origine :	Belge	278	
	UE	68	
	Hors UE	103	

Profil de nos créateurs :

Sexe :	Hommes	14	
	Femmes	12	
Âge :	18-25	5	
	26-45	13	
	46-65	8	
	+de 65.....	0	
Statut des créateurs :	CCI		19
	Demandeurs d'emploi libres		2
	Bénéficiaires revenu intégration		1
	Salariés		2
	Autres (préavis, Awiph, étudiants, mutuelle)		2
Niveau de qualification :	CEB		2
	CESI		4
	CESS		10
	Supérieures		10

Origine :	Belge	19
	UE	6
	Hors UE	1

Secteur d'activité :

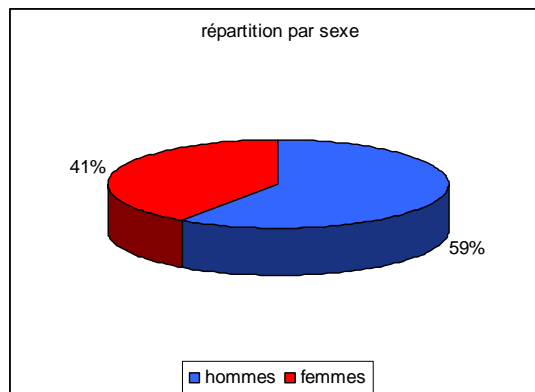
- Esthétique : salon de coiffure, esthéticienne
- Médical : massothérapeute et réflexologie, pédicure médicale, podologue
- Horeca : café culturel
- Services : organisatrice d'événements, vente de vêtements, intermédiaire commerciale, parcs et jardins, maréchal-ferrant, menuisier
- Construction : peintre en bâtiment, société de construction, toitures, entretien chauffage
- Artiste : radio web, magasin d'arts et loisirs, ferronnerie,...

....

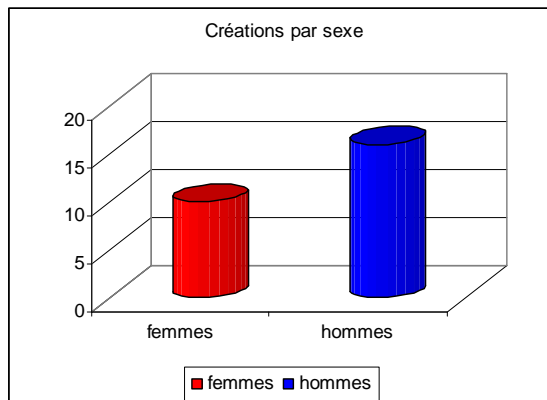
7.2 Interprétation

Au cours de l'année 2006, le service d'Auto-Création d'Emploi de la Mirec a sensiblement intensifié son action sur le terrain. En effet, elle a accompagné en 2006, 449 personnes contre 233 en 2005.

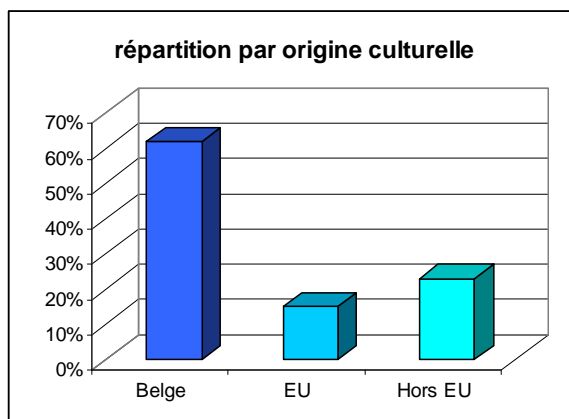
Sur l'ensemble des candidats rencontrés, 41% sont des femmes. Cette proportion peut s'expliquer par le fait que les femmes qui désirent passer le pas vers la création d'activité sont à priori moins sûres d'elles que les hommes ou sont plus conscientes de l'utilité d'un accompagnement.



Comme vous avez pu l'observer, nos statistiques vont à l'encontre des études menées sur l'esprit d'entreprendre au féminin, l'accompagnement de l'Auto-Création d'Emploi a donné naissance à 12 entreprises gérées par des femmes, c'est à dire presque 50% de nos créateurs.



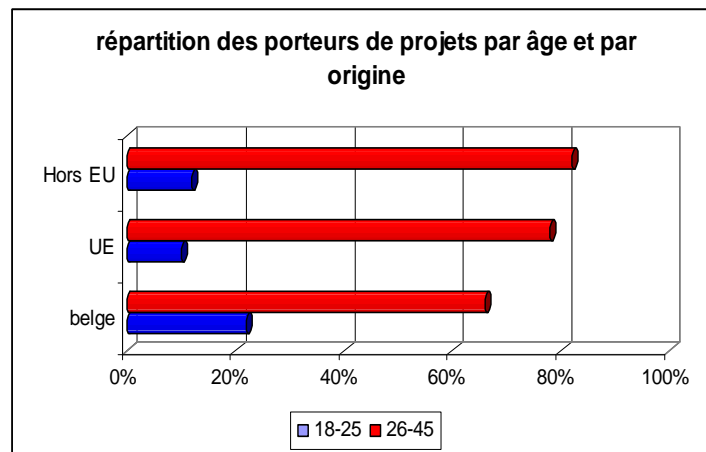
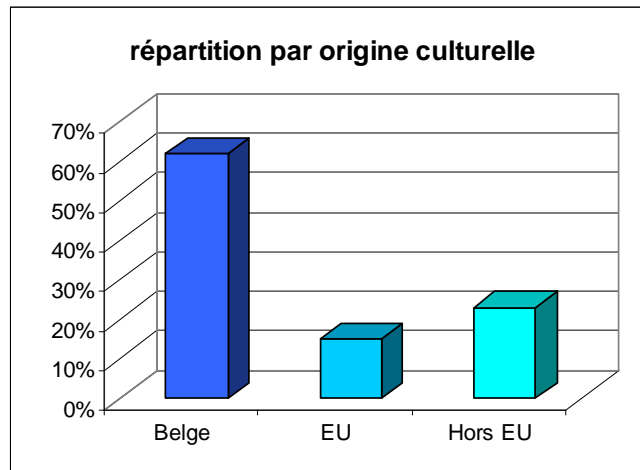
Sur les 449 personnes accompagnées en 2006, 15% sont d'origine étrangère ressortissant des pays de l'Union Européenne et 23% viennent de pays situés hors Union Européenne.



La proportion des candidats d'origine européenne au sein des populations masculine et féminine est quasi identique. Par contre, l'origine culturelle extra européenne est deux fois plus représentée chez les hommes que chez les femmes.

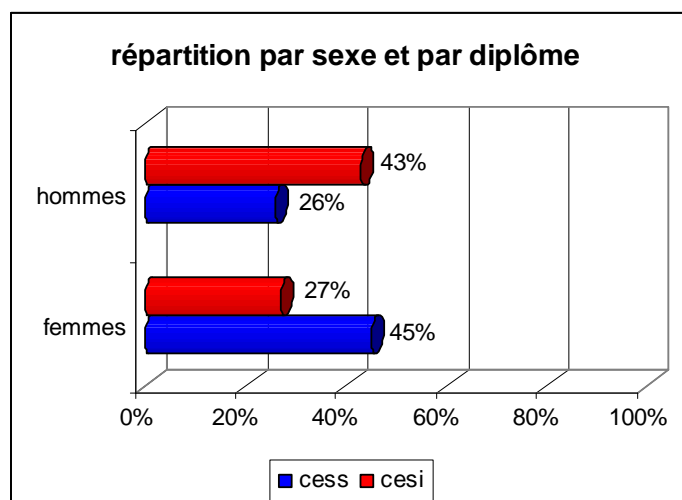
Les origines culturelles les plus représentées sont les origines italienne, marocaine et turque, quel que soit le genre des candidats rencontrés.

Les créateurs d'origine étrangère sont majoritairement âgés entre 26 et 45 ans. Il s'agit de 82% de la population dont l'origine est extra européenne contre 78% pour les européens non belges et 66% pour les belges. Les jeunes candidats entrepreneurs entre 18 et 25 ans représentent 22% des belges contre 10 et 12% pour les personnes d'origine européenne et extra européenne.

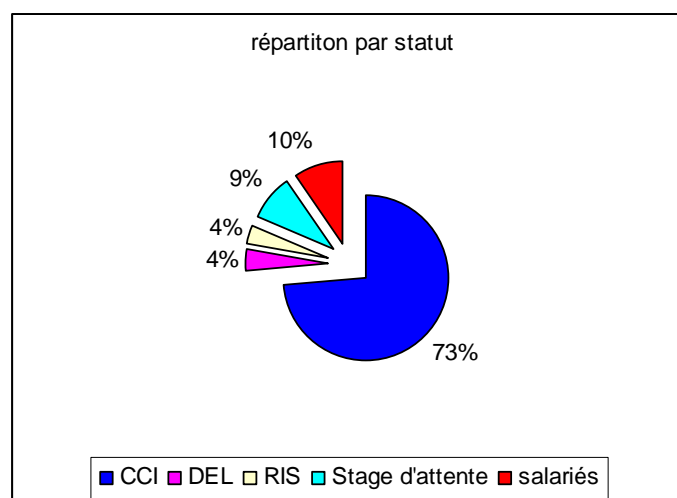


L'analyse du niveau scolaire de nos candidats est assez intéressante. On note que 70% de la population rencontrée a au minimum un certificat d'enseignement secondaire inférieur et au maximum un certificat d'enseignement secondaire supérieur. D'ailleurs les métiers pratiqués par nos créateurs sont en grande partie l'artisanat et le commerce, les métiers dits « intellectuels » sont peu représentés.

Il est également intéressant de noter la disparité entre le public féminin et masculin. Les femmes semblent avoir un niveau de qualification plus élevé que les hommes. En effet, 45% des femmes ont un CESS contre 26% des hommes et 27% des femmes ont un CESI contre 43% des hommes. Les futurs entrepreneurs dont le niveau de qualification est l'enseignement supérieur représentent 18% de la population totale que nous avons rencontrée sur 2006.



Les candidats entrepreneurs rencontrés en 2006 sont pour la plupart chômeurs complets indemnisés (74%), demandeurs d'emploi en stage d'attente (10%) demandeurs d'emploi libres (4%) ou bénéficiaires du revenu d'intégration sociale (4%). L'accompagnement de ce public dans le cadre de la création d'activité est de ce fait bien souvent freiné par les faibles moyens financiers des candidats.



Toutefois, 10% des personnes que nous avons rencontrées en 2006 étaient salariées.

Ces derniers font partie de la catégorie de travailleurs appelés « bas salaire », en recherche d'une meilleure condition de vie, tout en gardant une couverture sociale sécurisante, ils viennent nous trouver pour bénéficier d'un accompagnement pour mener à bien leur projet. Ce n'est pas juste un nouveau projet professionnel mais un projet de vie.

Soulignons que de 2 de nos créatrices sont installées en activité complémentaire

La permanence

Sur deux mois et demi de fonctionnement, nous avons rencontré 20 porteurs de projets. Sur ces 20 porteurs, une personne a été réorientée vers la séance d'information, 8 personnes ont reçu une information préliminaire par rapport à leur projet et 11 personnes ont décidé de se faire suivre en entretiens individuels.

Si la fréquentation de la permanence était raisonnable au début (3 à 4 personnes par jour de permanence), elle a eu tendance à diminuer à la fin de l'année. Même si l'approche des fêtes et le mauvais temps peuvent être à l'origine de cette diminution, il n'en reste pas moins qu'une communication soutenue et régulière est nécessaire pour assurer une fréquentation suffisante. Celle-ci peut se traduire par un affichage adéquat sur le lieu de permanence, une communication dans la presse à intervalles réguliers et pourquoi pas l'organisation d'événements sur place.

8. Le public immigré

L'Auto-Création d'Emploi, service d'aide à la création d'entreprise de la Mirec, est quotidiennement sollicité par des candidats primo-arrivants et personnes d'origine étrangère, pour un accompagnement dans la mise en œuvre de leur projet d'indépendant.

Les constats :

a) Accès à la gestion :

Pour des immigrés ayant fait leurs études à l'étranger, il y a souvent absence de diplôme suffisant et si diplôme il y a, il faut encore en obtenir l'équivalence – ce qui est coûteux en temps et en argent. Le coût n'est pas seulement celui réclamé par l'autorité communautaire belge compétente, mais les coûts à assumer dans le pays d'origine doivent aussi être pris en compte. Outre ces coûts, il y a encore les problèmes de traduction et le simple fait de posséder les pièces légales originales n'est pas évident.

D'après la Chambre des Commerces et de l'Industrie du Hainaut de Charleroi, le public immigré prédominant reste les personnes de nationalité italienne suivies par les arabes. Notons également une forte croissance des personnes arrivant des pays de l'Est. La responsable du guichet d'entreprise constate les mêmes difficultés administratives.

b) Accès à la profession :

Les primo-arrivants s'en retrouvent exclus à quelques exceptions près.

Leur expérience du pays d'origine n'est parfois pas valorisable en Wallonie.

Pour toutes ces raisons, les primo-arrivants se retrouvent dans des commerces informels ou formels, mais de petite à très petite envergure. C'est ainsi qu'on retrouve des universitaires propriétaires de magasins d'alimentation.

Soulignons que le public africain est souvent sur-diplômé, malheureusement pour les raisons explicitées précédemment, il est difficile pour ces personnes de devenir indépendant rapidement.

c) La transposition

Sans distinction de nationalité, les primo arrivants ayant été indépendants transposent systématiquement les pratiques et les habitudes de leur pays d'origine.

Cette constatation nous a poussé à réfléchir sur un module de formation « d'acculturation », un petit cours de « trucs et astuces » pour comprendre et intégrer les techniques et habitudes commerciales belges.

d) Le mimétisme

Le mimétisme est un comportement bien présent dans les communautés étrangères. Nous remarquons qu'il existe des vagues ; en 2005, un nombre croissant de phones shop naissaient, en 2006, les projets de magasins exotiques ont augmenté.

e) Le choix par défaut

De nombreuses études ont démontré que les migrants ayant des difficultés de par leur statut, leur couleur de peau, à trouver un travail salarié, sont tentés par la création de leur propre emploi. Nous l'avons constaté pour un grand nombre de personnes étrangères.

Notons que cette remarque peut être une remarque générale correspondant totalement à notre public cible, souvent sous qualifié, qualifié possédant un diplôme étranger, une mère célibataire,...

f) Les leaders des communautés

Bien que ce public ait un fort potentiel de créateur d'activités, il est parfois difficile d'atteindre ces migrants récents. Naturellement, ils se tournent vers leur communauté et se font conseiller par le leader de celle-ci. Certains de ces leaders en profitent pour leur demander une contrepartie financière.

Atteindre les leaders relève parfois de la gageure, il serait pourtant plus facile de convaincre cette cible de jeunes migrants à se faire accompagner pour mener à bien leur projet.

g) Le jeune belge d'origine étrangère

Un dernier constat non négligeable et à prendre en compte lorsque l'on accompagne et conseille un jeune belge d'origine étrangère :

Le jeune étant souvent le seul diplômé de sa famille, son projet devient le projet de toute la famille. Il est le détenteur de l'espoir financier. En général, il nous contacte avec une envie pressente de créer, poussé par le reste de la famille, il devient impatient et stressé tout au long de l'accompagnement.

Le rôle du conseiller s'avèrera primordial, une étude de l'adéquation porteur/projet est nécessaire, identifier les réelles aspirations du jeune est essentiel.

9. Les femmes

L'Auto-Création d'Emploi par le biais du module de formation en confirmation de projet indépendant, a pu travailler essentiellement avec un public féminin.

C'est un module qui permet aux personnes de réfléchir concrètement avec des professionnels sur leur projet et la réalisation éventuelle de celui-ci.

Il est ressorti que les femmes porteuses de projet sont motivées par le désir de devenir autonomes, de se réaliser par passion mais aussi par dépit de ne pas trouver un emploi sous statut « salarié ».

Les femmes expriment leur nécessité d'être accompagnées et soutenues dans les démarches qu'elles entreprennent pour construire leur projet.

On peut se rendre très vite à l'évidence de l'importance capitale de renforcer et travailler avec elles leur projet personnel. Ce dernier touche directement à la confiance en soi, la motivation, la place occupée dans la famille, dans la société...

Ce projet personnel est bien évidemment abordé par le biais de leur projet économique. C'est grâce à lui et aux outils comme le business plan, le planning etc. que le travail d'accompagnement prend tout son sens et peut répondre aux objectifs d'accompagnement à la création.

Accompagner signifie ici rendre responsables les personnes de leur choix, les rendre capables de déterminer leurs atouts et contraintes en lien avec leur projet de départ.

10. Les activités partenariales

10.1 MC Prox – Micro Crédit de Proximité

a) Contexte

Dans le cadre d'un projet EQUAL (2005-2006), des opérateurs de l'accompagnement et du micro-crédit à destination d'auto-créateurs sont engagés dans un projet de partenariat intitulé « MC Prox », Micro Crédit de Proximité.

Et met principalement en œuvre les objectifs suivants :

- Renforcer l'octroi de micro-crédits en Wallonie
- Faire connaître l'auto-création d'emploi accompagnée
- Renforcer et faire reconnaître le professionnalisme et la philosophie des partenaires du PDD en matière d'accompagnement du financement
- Faciliter le passage entre l'accompagnement et le financement.

b) Objectifs

L'objectif général du partenariat est de renforcer l'auto-création d'emploi accompagnée en Région Wallonne en :

- communiquant de manière positive sur l'auto-création d'emploi au travers d'actions telles que le Grand Prix de la Très Petite Entreprise, nouvelle manière de toucher le public cible
- travaillant sur une charte qualité et un LABEL de l'accompagnement au sens large ;
- facilitant le passage entre la phase d'accompagnement et le financement ;
- développant le volume de micro-crédits.

c) Objectifs spécifiques

1) Le Grand prix de la Très Petite Entreprise

Le Grand Prix de la Très Petite Entreprise récompense des micro-entrepreneurs/euses qui ont créé leur entreprise en Région wallonne et ont bénéficié de l'encadrement d'une structure d'accompagnement non commerciale.

L'objectif du grand prix est de mettre à l'honneur ces créateurs et créatrices qui font bouger la Wallonie.

Ce Grand Prix permet de populariser la possibilité pour chacun d'envisager d'être entrepreneur/euse sans être doté d'un bagage spécialement étoffé au point de vue technique ou autre et d'encourager les créateurs/trices individuel(le)s à faire soutenir leur démarche de création par les structures d'accompagnement et de micro finance, gage d'une meilleure chance de survie au terme des 3 à 5 ans d'activité.

L'Auto-Création d'Emploi a proposé deux candidats (traiteur à domicile et serveur prestataire de services). Malheureusement, nos candidats n'ont pas passé les premières sélections.

2) Label de l'accompagnement

Pour renforcer et faire reconnaître le professionnalisme et la philosophie des partenaires en matière d'accompagnement du financement, une charte de l'accompagnement est rédigée et communiquée à l'ensemble du secteur ainsi qu'aux pouvoirs publics qui prennent appui pour structurer le secteur.

- Rencontre des équipes des partenaires pour échanger leurs expériences à partir de dossiers spécifiques, en tirer des lignes de force communes et, à partir de celles-ci, rédiger une charte
- Consulter les utilisateurs au travers d'une évaluation de la satisfaction
- Organiser un séminaire ouvert aux autres organisations d'accompagnement et de financement pour présenter la charte et solliciter leur adhésion.
- La communiquer et la diffuser
- La transmettre aux pouvoirs publics.

3) Faciliter le passage entre l'accompagnement et le financement

Cet objectif a pour but de multiplier le nombre de dossiers accompagnés et financés par du micro-crédit

Des réunions de travail entre partenaires permettent une amélioration de la compréhension réciproque et des procédures, voire le développement d'un nouveau produit.

4) Augmenter l'octroi de micro-crédits en Wallonie

Le financement de plus de micro-entrepreneur/euses lors de la création ou du développement de leur activité, alors qu'ils sont exclus bancaires.

Pour augmenter le nombre de micro-crédits octroyés :

- L'équipe de production doit traiter un nombre croissant de candidat(e)s à un financement;
- Elle doit instruire le dossier en commun avec le micro-entrepreneur/euse ;
- L'équipe de production doit assurer un suivi des remboursements, le tout sur un rythme mensuel.

Quant aux partenaires, ils orientent les dossiers vers Crédal en fonction des :

- problèmes d'accès au financement rencontrés par le/la micro-entrepreneur/euse
- montants demandés par les micro-entrepreneurs/euses
- autres conditions liées au contexte dans lequel se trouve le/la micro-entrepreneur/euse

d) Partenaires

- **Crédal, Challenge, Job In, Azimut, Groupe One**

10.2 Interreg

Notre dispositif bénéficie du soutien du programme européen Interreg III.a. France – Wallonie – Flandre et de la Région wallonne. Ce type de partenariat génère de multiples échanges et activités.

Des séances d'information que nous réalisons chez nos partenaires peuvent découler diverses actions des conseillers : suivi en parallèle avec la structure française des candidats demandeurs d'emploi français qui souhaitent avoir une part de marché en Belgique, apport d'informations spécifiques à des questions individuelles en matière transfrontalière avec relais vers les organismes compétents (Douanes et Accises, Ministère des Finances,...).

Des échanges d'outils et de pratiques tiennent également lieu lors des « missions transversales ». Il s'agit de groupes de travail sur les thèmes de l'accueil (bilan personnel, social), l'accompagnement, le suivi post-crédation.

Notre participation à des jurys qui se tiennent en fin de formation chez nos partenaires français nous a permis de penser au développement d'un outil similaire pour nos candidats. Aux côtés d'autres spécialistes de la création d'entreprises (notaire, banquier, avocat,...), nous sommes amenés à évaluer les qualités et les points à travailler des projets des candidats français.

Le 14 décembre dernier, en collaboration avec la Mission Locale Sambre et Avenois, nous avons organisé à Maubeuge une conférence intitulée : « Discrimination et création d'entreprise, femmes et immigrés : le parcours du combattant »

Ce séminaire a été l'occasion de réunir des intervenants français et belges spécialistes en la matière. De plus, il a donné la possibilité à des créateurs français et belges de témoigner de leur expérience.

Le séminaire s'est déroulé autour de deux tables rondes :

La femme est-elle l'avenir de l'entreprise ?

Avec l'intervention de Mme Legzouli d'Initiatives Plurielles, Marie Ledent de Credal « Affaires de femmes, femmes d'affaires » et Virginie Blanquet de l'Union des Classes Moyennes « Diane »

Crédation et immigration, faire la différence au lieu de subir ?

Avec l'intervention de Karine Blondeel du Cefir et Chantal Gosseau et Angelica Ferrulo du CRIC

Ce séminaire a réuni une quarantaine de personnes autour d'une problématique bien présente en Europe.

SACE

En tant que membre de l'asbl SACE (Système d'Accompagnement à la Création d'Entreprise), la MIREC reçoit les candidats qui relèvent de son territoire et qui souhaitent

tester leur activité avant de se lancer définitivement. Ils sont proposés au comité d'admission afin de rentrer en couveuse pour une période de 9 mois maximum.

PROJET DE COOPERATION BILATERALE AVEC LE MAROC

Un projet d'assistance à la formation du personnel en vue de la mise en place d'un système de réinsertion socio-professionnelle des détenus est né en 2006 entre le Forem et la Mirec.

Un conseiller de l'Auto-Création d'Emploi a pour rôle de livrer une méthode aux formateurs marocains qui accompagneront des détenus porteurs de projet indépendant.

Ecole de Promotion sociale de Pont-à-celles

Collaboration avec l'école de promotion sociale, le Cpas, la Maison de l'Emploi et l'Agence de Développement Local de Pont à celles

Organisation d'un cours de gestion d'une durée de 6 semaines. L'intervention de l'Auto-Création d'Emploi s'opère à la fin du cours pour une présentation générale de nos services.

11. Les évènements

L'équipe de l'ACE est présente à plusieurs salons : Rallye de l'emploi à Charleroi et au Salon de l'emploi à Aiseau mais également avec les autres structures carolos d'aide à la création d'entreprise avec un stand commun au Salon de l'Economie Sociale et Dynamic Day

12. Perspectives 2007

SOS Indépendants

Le Service «SOS INDÉPENDANTS» ambitionne de sensibiliser et convaincre les indépendants, les TPE,... à témoigner de leurs difficultés et d'initier dans la foulée un accompagnement rapide et concret qui peut poursuivre quatre objectifs différents ou complémentaires :

- Redresser l'entreprise
- Recalibrer l'activité
- Mettre un terme à l'activité dans les meilleures conditions possibles
- Réorientation vers un emploi salarié

Ce service composé d'un professionnel de l'activité indépendante et d'un professionnel de l'accompagnement psychologique, offrira une aide à la fois technique et psychologique. En effet, les travaux du professeur Lambrecht montrent que les entrepreneurs en difficultés sont mentalement affaiblis par leur situation, et sont demandeurs d'un soutien plutôt que d'un discours moralisateur, et cette aide n'est proposée nulle part en région wallonne.