

Zeitschrift: Femmes suisses et le Mouvement féministe : organe officiel des informations de l'Alliance de Sociétés Féminines Suisses

Herausgeber: Alliance de Sociétés Féminines Suisses

Band: 77 (1989)

Heft: 6-7

Artikel: Travail : le défi de l'indépendance

Autor: Chaponnière, Corinne

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-279089>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 13.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



Travail : le défi de l'indépendance

Se mettre à son compte : de plus en plus de femmes sont tentées par cette expérience. Notre guide pratique en huit questions.

Quel-le salarié-e n'a jamais caressé le rêve de créer sa propre entreprise ? Les femmes y viennent aussi, souvent pour des raisons différentes de celles des hommes. Pour garder les pieds sur terre, nous avons imaginé de baliser le parcours du rêve de l'indépendance en huit questions qu'il est indispensable de se poser avant de se lancer dans l'aventure.

1 - SUIS-JE UNE « ENTREPRENEUSE » ?

Un mardi du mois de mai, une quinzaine de personnes se rencontrent en haut de la rue de Bourg, à Lausanne, pour la première séance d'un séminaire intitulé « Se mettre à son compte ». Les femmes constituent un gros tiers du public, animées du même rêve que les hommes : voler bientôt de leurs propres ailes. Le séminaire se compose de cinq soirées de trois heures et demie chacune, réparties sur un mois au cours duquel les candidats à l'indépendance pourront toucher de plus près leur aspiration, et peut-être prendre une décision. Autant dire que le public est motivé.

A la première question de l'animateur, M. Xavier Realini, les réponses furent dans la salle. « Goût du risque », « sens des responsabilités », « astuce et honnêteté », « confiance en soi et lucidité », « optimisme et réalisme », « persévérance et adaptabilité » : telles sont pour les participant-e-s unanimes les qualités qui font un bon entrepreneur.

Toutes les réponses sont justes. Mais d'après Xavier Realini, qui sait de quoi il parle (il a lui-même suivi avec profit les cours où il enseigne aujourd'hui) la qualité la plus indispensable est la faculté de dominer le changement, la capacité d'agir et d'innover. Une évidence, direz-vous. Et pourtant, celles et ceux qui songent à faire le grand pas ont besoin de se l'entendre dire, de le voir écrit au gros feutre rouge en lettres capitales sur le tableau.

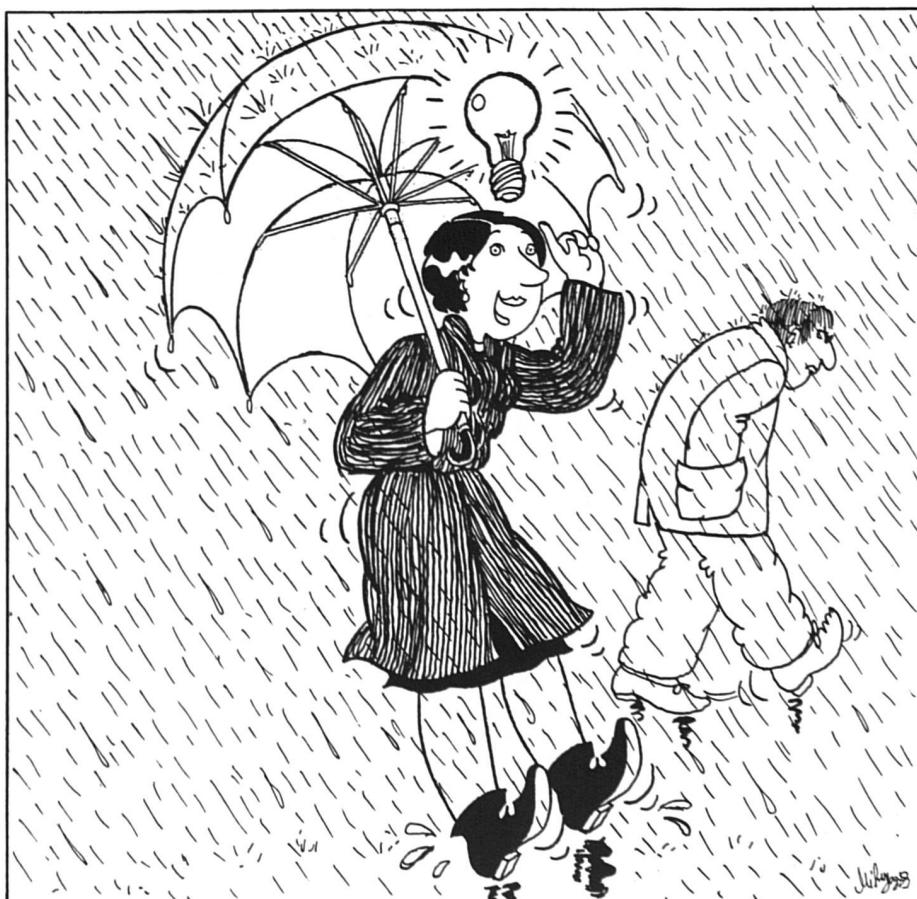
Femmes et hommes sont logés plus ou moins à la même enseigne quant au profil idéal qu'il s'agit de posséder ou de se forger pour devenir chef d'entreprise. Mais le contexte psychologique où s'inscrit la démarche, la nature des obstacles à affronter font souvent apparaître chez les femmes des handicaps bien spécifiques. Une spécificité qui n'apparaîtra guère ce soir-là, dans le cadre d'un séminaire public et mixte, auquel les gens ne sont pas venus pour

s'épancher. C'est plutôt chez les spécialistes d'orientation professionnelle et en recherche d'emploi qu'il faut chercher l'attitude particulière des femmes à l'égard du rêve d'indépendance.

2 - A SON COMPTE POURQUOI ?

Les motivations, d'abord. Des battantes

toujours la maturité, et les quadragénaires sont souvent moins lucides que leurs cadettes. Il y a celles qui, à l'heure fatidique du recyclage, se découragent au bout de trois démarches, convaincues que leur âge et les règles perverses de la LPP leur ôtent toute chance de se faire embaucher. La solution : se fabriquer son propre job. Mais



Le parcours de la combattante vu par notre dessinatrice Michèle Noverraz. L'idée...

qui savent ce qu'elles veulent et qui possèdent ou sont en mesure de se donner les moyens de leurs ambitions, il y en a, c'est sûr. Mais chez de nombreuses candidates à la création d'entreprise, affirme Marinette Payot, consultante en technique de recherche d'emploi, le projet de se mettre à son compte ne germe qu'en réaction aux difficultés vraies ou supposées rencontrées dans la recherche ou dans l'exercice d'un travail salarié.

De ce point de vue, l'âge n'apporte pas

conçue uniquement comme une échappatoire aux difficultés du marché de l'emploi, voire comme un pis-aller, la démarche a vraiment peu de chance de succès.

Il y a enfin celles qui espèrent mieux arriver à concilier travail et famille en devenant leur propre patronne. Une conseillère en orientation professionnelle dans une commune romande cite le cas d'une graphiste, mère de famille, qui avait cherché en vain un emploi à mi-temps, et qui pensait résoudre le problème en se lançant



dans une activité autonome, où elle pourrait décider du volume de ses mandats. Mais elle a finalement dû renoncer : l'appartement familial était décidément trop exigu !

Une note optimiste, cependant. La vie professionnelle des femmes est traditionnellement plus influencée par leur vie privée que celle des hommes. Mais il arrive qu'un échec ou une blessure sur le plan personnel déclenche un processus réussi de reprise en main sur le plan professionnel. Témoin Aline, psychologue de formation, qui a traversé une crise épouvantable lorsque son mari lui a annoncé du jour au lendemain qu'il la quittait pour une jeune femme. Aujourd'hui, Aline s'est mise à son compte et exerce sa profession avec succès, ce qu'elle n'aurait probablement jamais fait sans son divorce...



... l'étude du marché...

3 - QUEL PROJET ?

Quelles que soient les motivations personnelles, il y a deux façons de se mettre à son compte : soit par envie de travailler de manière indépendante — quoi faire vient en second — soit par envie de faire quelque chose de particulier, dont la mise à son compte est une des conditions. Le fait est que dans un cas comme dans l'autre surgit la question du projet : question qui déterminera tant l'enthousiasme de l'intéressé-e que la confiance de son banquier, tant ses chances de succès que ses difficultés. Il ne suffit pas en effet d'avoir les qualités requises pour être une « entrepreneuse », encore faut-il avoir de quoi mettre ces qualités à profit. C'est-à-dire : un bon projet.

Qu'il s'agisse de produits ou de services, ce sont les mêmes règles qui valent : ils obéissent à la loi de l'offre et de la demande. Il n'est pas indispensable d'offrir un produit révolutionnaire, ni même une nouveauté pour fonder son entreprise : la plupart des projets qui se sont réalisés ont profité d'un marché déjà existant, mais assez vaste pour pouvoir encore en tirer parti. La courbe de vie d'un produit éprouvé est identique à celle d'une nouveauté, courbe décomposable en six étapes : création, lancement, croissance, maturité, saturation, et déclin. Dans le cas de produits ou services déjà existants, il s'agit de savoir

La SAFFA : coup de pouce aux entrepreneuses

(mm) — A qui s'adresser pour obtenir un prêt si les banques refusent d'entrer en matière sur un projet de création, de reprise ou d'agrandissement d'une entreprise ? Le recours au petit crédit peut être source de graves difficultés financières, compte tenu des taux d'intérêt très élevés qu'il suppose.

Il existe alors un organisme s'intéressant précisément à promouvoir des initiatives favorisant l'indépendance économique des femmes et à aider également celles qui ont, au départ, des « handicaps » leur ôtant des chances d'obtenir un prêt traditionnel, tels que leur statut de femme seule, leur âge, leur manque de formation professionnelle ou leurs charges de famille. Crée en 1931 par des associations féminines avec les bénéfices de la première Exposition suisse pour le travail des femmes (1928), la SAFFA (Schweizerische Ausstellung für Frauenarbeit) est une société coopérative de cautionnement pour les femmes. Elle vise, principale-

ment, à soutenir celles qui exercent une activité indépendante dans toutes les catégories professionnelles en cautionnant, pour elles, des crédits bancaires et en les conseillant de manière objective. Le montant maximum des prêts est fixé à Fr. 12 000.— ; il peut cependant s'élever jusqu'à Fr. 80 000.— si les garanties sont suffisantes (co-caution, titres, polices d'assurance sur la vie, hypothèques, etc.). Les modalités de remboursement sont discutées de cas en cas sur la base d'une durée d'amortissement de dix ans. Les intérêts sont fixés par la banque qui avance les fonds.

La SAFFA a, par ailleurs, développé un office fiduciaire pour la tenue des comptes des bénéficiaires du cautionnement notamment, ainsi qu'un service de conseils en matière financière.

Pour tous renseignements :
SAFFA, Société coopérative de cautionnement des femmes suisses, Schwarzerstrasse 56, 3007 Berne, tél. (031) 25 54 31.

Fiduciaire **tao** sa.

61, route de Chêne • 1208 GENÈVE • Téléphone (022) 735 88 44

Femmes et Profession

organise des cours de

RECYCLAGE

pour des secrétaires désirant reprendre une activité professionnelle après quelques années d'interruption.

Tél. (022) 28 34 04

à quel point de la courbe en est le marché... et ne pas confondre la crête de la saturation avec la pente de la croissance !

L'initiatrice des séminaires pour « se mettre à son compte » — une juriste ayant elle-même fondé une entreprise de conseils — accorde une importance toute particu-

lière à l'élaboration du projet. Lors de l'inscription au séminaire, les candidat-e-s sont requis-es de renvoyer un questionnaire dont les deux premières questions portent sur leur projet. La première en demande un résumé de quelques lignes, la deuxième demande d'en préciser l'idée, autour de



quatre points : « D'où vient-elle ? De qui ? Quels problèmes résout-elle ? Pourquoi est-elle venue maintenant ? »

Autant de questions qui permettent de clarifier les raisons souvent inavouées pour lesquelles le projet a germé : pour résoudre des problèmes, certes ; mais les miens ou ceux de mes futurs clients ? Et si mon idée est venue « maintenant », est-ce dû à mon histoire personnelle, ou est-ce l'air du temps qui me l'a inspirée en me révélant un crâne encore inoccupé ?

4 - POURQUOI MOI ?

Le seul fait de former un projet d'entreprise, si modeste soit-il, implique la question suivante : pourquoi moi ? En une formulation plus savante, c'est la question de l'adéquation de son projet à son curriculum vitae, à son expérience, à ses talents... ou à son sexe, ce critère intervenant dans un certain nombre de choix.

Il est intéressant à cet égard d'examiner les projets d'une vingtaine de femmes ayant suivi l'an dernier un séminaire pour se mettre à son compte. On peut y distinguer trois groupes. Les premières sont celles qui souhaitent poursuivre leur métier

Portrait de neuf gagnantes

(srl) — Pour les femmes qui visent à sortir des sentiers battus sur le plan professionnel, le grand problème a toujours été et reste le manque de modèles. De Ford à Bernard Tapie, les entrepreneurs célèbres de ce siècle sont tous des hommes... sauf rares exceptions, comme la veuve Cliquot ! Pourtant, les femmes managers sont de plus en plus nombreuses ; mais elles restent mal connues, et leurs biographies n'envoient pas les librairies.

Un livre vient à point nommé pour combler cette lacune : il présente neuf portraits de femmes, toutes des créatrices d'entreprises qui tiennent le haut du pavé dans le paysage économique français. Outre le fait d'avoir une forte personnalité, ces grandes patronnes ont-elles des traits communs qui pourraient expliquer leur succès ?

Eh bien oui, mais pas ceux que l'on pense. La plupart d'entre elles ont connu des débuts difficiles dans leur vie privée (divorce précoce, veuvage), qui ont visiblement catalysé leurs énergies ; la plupart d'entre elles ont plu-

sieurs enfants, sont entourées d'une « tribu » familiale qui leur sert de raison de vivre et de lutter ; la plupart d'entre elles enfin sont des autodidactes, formées sur le tas, et n'ont pas fait d'études supérieures.

La plupart d'entre elles, aussi, se méfient du discours féministe, se veulent pragmatiques, préfèrent, en matière de promotion des femmes comme dans tous les domaines, les actions ponctuelles à la théorie ; ce qui ne les empêche pas, du moins certaines d'entre elles, de se préoccuper de la place des femmes dans l'économie, et d'adopter un style de management différent de celui des hommes, par exemple en ce qui concerne les relations avec leur secrétaire.

Tonique, mais à lire avec une certaine distance, si on veut éviter que l'arbre des (encore rares) réussites féminines cache la forêt d'un monde économique encore largement hostile aux femmes.

Florence Lautréou, « Femmes manager spécimen d'avenir », Carrère, 1987.

une boutique de parfumerie, son « dada » depuis de nombreuses années. Troisième groupe enfin, celles qui veulent changer de métier. Une employée de bureau projette d'ouvrir une boutique de lingerie, ou une autre un commerce de textiles. Mais il arrive également que des femmes envisagent de lâcher un poste de plus haut niveau pour réaliser un vieux rêve : telle cette secrétaire de direction qui a d'abord demandé trois mois de congé non payé pour travailler dans une maroquinerie, avant d'ouvrir son propre magasin.

Une remarque s'impose toutefois sur ces choix, que confirment par ailleurs les spécialistes en orientation professionnelle : force est de constater que lorsque les femmes aspirent à changer de métier, elles optent très fréquemment pour une activité « typiquement » féminine. Pour Marie-Claire Fagioli, fondatrice de Jurisconseils et animatrice de plusieurs des séminaires « pour se mettre à son compte », cette généralité s'explique sans difficulté : « Quand on veut se mettre à son compte, on cherche le crâne où l'on peut avoir un potentiel de confiance maximum de la part de la clientèle. » A l'appui de ses propos, Marie-Claire Fagioli nous cite l'exemple inverse : une participante d'un de ses derniers séminaires, qui avait une formation de technicien menuisier, a finalement renoncé à s'installer à son compte de peur de ne pas même obtenir de crédit auprès des banques. Celles-ci évaluant par la force des choses le succès probable du service proposé, elles peuvent tenir compte des attitudes prévisibles de la clientèle à l'égard d'une « menuisière »... Moralité : rien ne sert de se mettre à son compte sur la seule hypothèse d'un changement prochain des mentalités !



... la recherche des collaborateurs...

de manière indépendante : une courtière en biens immobiliers, une coiffeuse, ou une femme de formation scientifique souhaitant ouvrir un bureau de conseils dans sa spécialité. Un deuxième groupe est formé par des femmes désirant mettre à profit leur expérience professionnelle dans un autre domaine, élargir leurs activités, ou encore les restreindre en se spécialisant :

c'est là l'option que prennent par exemple des femmes de formation hospitalière ou paramédicale, qui quittent leur emploi dans un hôpital ou une clinique pour pratiquer, à leur compte cette fois, une spécialité comme la sophrologie ou la musicothérapie. A l'inverse, une esthéticienne rêve d'ouvrir son propre institut pour se diversifier : soit en l'occurrence pour y ajouter



5 - QUELS OBSTACLES ?

Si solide que soit son projet, il peut surgir sur la voie de l'indépendance de tout autres obstacles que commerciaux.

Dans le questionnaire préliminaire au séminaire de Jurisconseils, une série de questions évoque ces obstacles possibles, parmi lesquels est mentionnée la « compréhension de l'entourage ». Difficulté qui risque fort de peser différemment pour les femmes et les hommes, en réactivant chez les femmes la culpabilité typique de la mère de famille qui pense se devoir prioritairement aux siens, et en contribuant ainsi à saper l'indispensable confiance en soi dont les femmes sont déjà médiocrement pourvues...

Non pas que les hommes qui se lancent dans la création d'une entreprise soient toujours gonflés à bloc, ainsi que nous le précise notre conseillère en orientation professionnelle : « La démarche est psychologiquement difficile pour tout le monde, surtout quand elle prend forme dans une situation de chômage, par définition destructrice d'identité. »

Mais les femmes ont quand même tendance, par réflexe atavique, à se sous-estimer. Telle cette quadragénaire ayant travaillé de longues années avec son mari dans l'import-export, qui n'a pas osé se mettre à son compte, une fois devenue veuve, tant elle était convaincue de n'avoir rien appris en près de vingt ans de pratique...

6 - AVEC QUI ?

Les autres : paradoxalement, ils ont une importance capitale dans tout projet d'indépendance professionnelle. Car dans de nombreux cas, l'indépendance ne signifie jamais qu'un autre rapport avec les autres : non plus d'employé, ou de collègue, mais de patron. Pour Marie-Claire Fagioli, il faut se méfier des velléités d'indépendance suscitées par de mauvais rapports avec son entourage professionnel, dans la mesure où les mêmes difficultés peuvent se rencontrer lorsque l'ancien « employé brimé » est devenu employeur.

Les professions artisanales ou techniques sont parmi celles qui peuvent s'exercer seul le plus facilement. Mais on y constate fréquemment la collaboration de l'épouse, qui assure les tâches — indispensables — des comptes, du courrier, de la facturation, et de la permanence téléphonique. Comptant plusieurs couples parmi les participants à ses séminaires, Marie-Claire Fagioli insiste sur la nécessité pour l'épouse de se déclarer comme salariée de l'entreprise, ou même d'être l'associée de son mari, si elle veut s'assurer un minimum de protection dans le cas d'un divorce. « Pour sa propre sécurité financière, il est indispensable que la rémunération de l'épouse apparaisse dans la comptabilité de l'entreprise. »

Sur les cinq séances du séminaire « pour se mettre à son compte », une soirée entière est consacrée au personnel : non seule-

- Tous conseils juridiques
- Assistance à la création d'entreprise
- Séminaires de développement personnel

*Partez gagnante
et renseignez-vous auprès de :*

JURISCONSEILS

St-Pierre 2 1003 Lausanne
Téléphone (021) 23 19 33/34

**Marie-Claire FAGIOLI et
Nicole RAMELET**

Licenciées en droit

CENTRE DE FORMATION

COURS DE MICRO-INFORMATIQUE

(Wordperfect - Visio 4 - Framework - DBase - Symphony - Lotus - Excel)

SÉMINAIRES DE MANAGEMENT

(Communication - Recrutement de personnel - Relations commerciales
Gestion efficace du temps - TIME/SYSTEM)

APPELEZ-NOUS! NOUS VOUS INFORMERONS!

LAUSANNE

SOCIÉTÉ FIDUCIAIRE SUISSE
45, av. C.-F. Ramuz
1001 LAUSANNE - 021 28 09 50

GENÈVE

SOCIÉTÉ FIDUCIAIRE SUISSE
50, av. Giuseppe-Motta
1211 GENÈVE 16 - 022 734 60 61

S F S
Société Fiduciaire Suisse



ment son engagement, mais ses assurances, ses contrats et sa gestion, sans oublier les obligations légales de l'employeur. Il n'est pas inutile de savoir par exemple que pour éviter des charges fixes au budget, il existe à côté des contrats de travail classiques plusieurs autres formes de contrat — de mandat, d'entreprise, d'agence, etc. — qui permettent de confier du travail à l'extérieur, sans augmenter son personnel. Une question inévitable de nos jours est également celle de l'informatisation de l'entreprise, question liée en partie à la gestion du personnel. Dans le budget imparié à l'informatique, il faut en effet compter, souligne Mme Fagioli, « les heures et les heures, improductives, pendant lesquelles on apprend à se servir de l'outil informatique. » L'informaticien qui anime la soirée consacrée à ce problème est catégorique : en cas de doute sur son utilité, la seule attitude raisonnable est de faire d'abord rouler son entreprise sans l'informatique, pour avoir le temps et l'expérience suffisante à l'évaluation des besoins réels de l'entreprise. Rien ne coûte plus cher en effet qu'un ordinateur inutile ou mal utilisé...

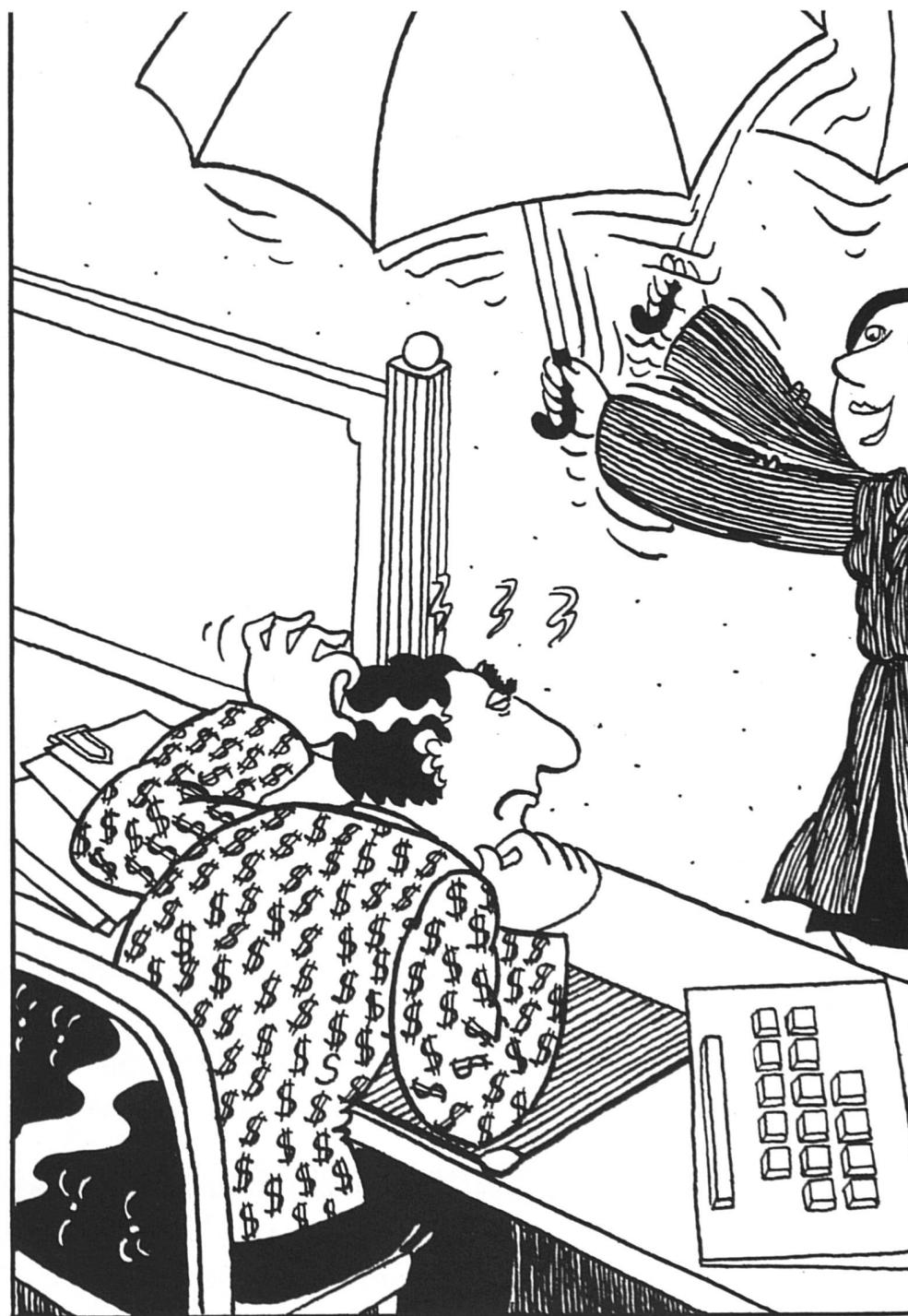
7 - SOUS QUELLE FORME ?

La forme juridique de l'entreprise préoccupe souvent beaucoup les gens qui se mettent à leur compte, à tort : pour la juriste qu'est Mme Fagioli, « c'est totalement secondaire ! ». Il semblerait que la société anonyme jouisse encore d'un prestige certain auprès des futurs entrepreneurs, souvent à tort également : la SA coûte plus cher non seulement à sa fondation, mais également sur le plan fiscal, que d'autres formes de sociétés. Ses avantages ne sont pas certains pour des petites entreprises, pour lesquelles l'anonymat, de surcroît, n'est ni indispensable, ni même préférable.

Il faut signaler ici une manière de plus en plus répandue de se mettre à son compte, qui est le système de la franchise. Il s'agit d'entrer dans la chaîne d'une marque, généralement très bien introduite sur les marchés, et s'intégrer à l'image homogène qu'elle propose d'elle-même. L'indépendant crée bel et bien sa propre maison, mais franchisée : il paie un droit d'entrée, puis des royalties sur son chiffres d'affaires ; en contrepartie, il reçoit, après une formation adéquate, toute l'assistance nécessaire au développement de son affaire locale. Ainsi profite-t-il des expériences d'une chaîne entière et, dès l'ouverture de son point de vente, de la clientèle déjà fidélisée à cette enseigne. Si une proportion considérable des entreprises nouvellement créées disparaît au bout de cinq ans (90 % environ), la proportion s'inverse avec les entreprises franchisées, qui résistent infiniment mieux aux lois de la concurrence.

8 - AVEC QUELS SOUS ?

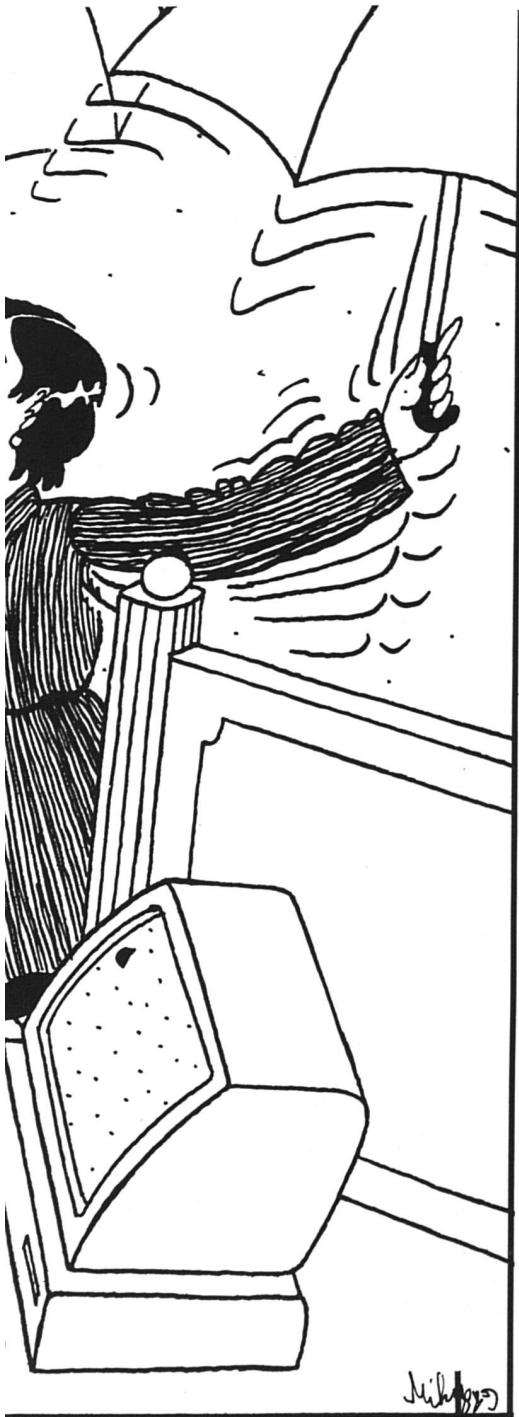
Il n'y a pas de règle générale sur les proportions respectives de fonds propres et de crédits bancaires nécessaires à la création d'une entreprise : tout dépend de l'entreprise en projet. Le fait est que ses chances



... les démarches financières.

d'obtenir un crédit sont d'autant plus élevées qu'on peut évaluer avec une certaine précision le chiffre d'affaires escompté. Autant dire que l'invention révolutionnaire, une fois de plus, n'a pas l'avantage sur un produit qui fait déjà ses preuves depuis longtemps, et qui jouit d'ores et déjà d'un marché étendu. « C'est au client de faire la preuve de la rentabilité de son projet, nous dit sans ambage un spécialiste des crédits dans une grande banque suisse. Nous l'aids à mettre au point son plan financier. Nous le rendons attentif à ce qu'il doit prévoir dans son budget, en distinguant, en particulier, le crédit d'investissement du crédit d'exploitation. » Ce n'est pas tout en

effet de compter la réfection des locaux et l'achat de la marchandise dans le calcul de ses coûts. Il faut également tenir compte par exemple des salaires à verser (y compris à soi-même !) alors que les premières factures n'ont pas encore été payées par les clients... « Dans le crédit d'exploitation », poursuit le banquier, « il est très important de calculer un coussin de sécurité suffisant, en particulier dans des projets d'entreprises de services. Mieux vaut l'avoir compté dans sa première demande de crédit, plutôt que de se laisser « étrangler », et d'être alors contraint de demander un crédit supplémentaire, au moment où les promesses de rentabilité future sont devenues encore



moins convaincantes qu'avant... »

Seule règle sûre : ne pas arriver chez son banquier en « tourist », mais bardé des éléments nécessaires à son appréciation. Et de bons arguments : non seulement ceux qui vous font croire au réalisme de votre projet, mais ceux qui l'en convaincront lui...

Si aucun séminaire ni article ne pourra jamais fournir un mode d'emploi infaisible à la création d'une entreprise, il est indispensable en revanche de tester la fermeté de sa motivation, puisque rien ne peut la remplacer dans la réussite de son projet. Ce qui semble certain, c'est que l'indépendance est rarement un moyen de résoudre des

UNIVERSITÉ DE GENÈVE



La Faculté des sciences
ouvre une inscription pour un poste de

PROFESSEUR ADJOINT à la section de pharmacie (laboratoire de pharmacie galénique)

Charge : Il s'agit d'un poste à charge complète, comprenant l'enseignement de pharmacie galénique à orientation industrielle, la direction de recherches et de thèses de doctorat dans le domaine des formes pharmaceutiques nouvelles et du traitement informatique et statistique de données.

Titre exigé : doctorat ou titre jugé équivalent.

Entrée

en fonction : 1er janvier 1990 ou date à convenir.

Les dossiers de candidature doivent être adressés avant le 27 juillet 1989 au secrétariat de la Faculté des sciences, 20, quai Ernest-Ansermet, CH-1211 Genève 4, (Suisse) auprès duquel des renseignements complémentaires peuvent être obtenus sur le cahier des charges et les conditions.

problèmes existants : ni celui de la « double journée » — on ne travaille pas moins —, ni celui de la garde des enfants — le travail à domicile demandant souvent trop de place —, ni celui d'une formation insuffisante des femmes — l'indépendance demandant autant de savoir-faire que le travail salarié. Mais si l'on en croit les femmes qui se sont mises à leur compte, il faut mettre en balance des problèmes d'un tout autre ordre : ceux liés par exemple à la frustration, propre à tant de femmes, de n'avoir pas fait ce qu'elles avaient voulu faire...

Corinne Chaponnière
Silvia Ricci Lempen



*Claude Métroz
Carlo Lamprecht
Bd du Pont-d'Arve 28
1211 Genève 4
Tél. 022/29 54 33*

CMB

COLOR ME BEAUTIFUL

*Votre image peut s'améliorer grâce aux conseils personnalisés
de votre spécialiste image CMB*



Martha CULIG (Genève)

Sonia AREKALLIO (Tannay)

Anna BOURGEOIS (Lonay)

Tél. (022) 735 28 03

Tél. (022) 776 29 71

Tél. (021) 801 62 23