



L'entrepreneuriat féminin du secteur manufacturier québécois: caractéristiques et accès au financement

Louise ST-CYR

École des Hautes Études Commerciales (HEC), Montréal

Josée AUDET

Université du Québec à Trois-Rivières

Camille CARRIER

Université du Québec à Trois-Rivières

Marie-Hélène LÉGARÉ

Secrétariat du Conseil du Trésor, Ottawa

Résumé

La présente étude vise à jeter un éclairage sur les caractéristiques des entreprises dirigées par des femmes dans le secteur manufacturier au Québec en examinant plus spécifiquement les variables qui sont susceptibles de nuire ou de faciliter leur accès au financement institutionnel. La recherche, menée auprès d'un échantillon de 250 entreprises manufacturières (125 dirigées par des femmes et 125 dirigées par des hommes), a permis de déterminer si les femmes sont susceptibles de rencontrer plus de difficultés dans leurs démarches de financement que les hommes entrepreneurs du même secteur. Entre autres, en comparant les résultats obtenus avec la littérature sur le sujet, l'étude démontre que certaines caractéristiques évoquées dans cette dernière pour expliquer les problèmes de financement des femmes sont confirmées alors que d'autres sont invalidées. Un tel constat soulève des questions intéressantes au regard des recherches futures sur le sujet.

1. Introduction

La deuxième conférence de l'OCDE sur l'entrepreneuriat féminin tenue à Paris en 2000 est venue à nouveau confirmer la présence active et importante des femmes à la direction des petites et moyennes entreprises et l'essor constant du phénomène depuis les vingt dernières années. Selon les données de l'enquête sur la population active¹ des différents pays membres, durant la dernière décennie, 28 % des entrepreneurs étaient des femmes. À ce titre, le Canada affiche une performance intéressante puisque durant les années 1990, 37,1% des entrepreneurs étaient des femmes. Une analyse plus fine des statistiques fournies par l'EPA nous montre de plus que certains pays comme le Canada, les États-Unis, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et la Norvège affichent une croissance très forte de l'entrepreneuriat féminin depuis le début des années 70, alors que d'autres comme l'Allemagne, la Grèce et la Finlande ont connu des diminutions importantes à cet égard (Gunseli, 2000, p.17). Par ailleurs, le niveau de dynamisme entrepreneurial des femmes d'un pays apparaît comme un important facteur explicatif du taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale dans ce même pays (Reynolds, Hay, Bygrave, Camp et Autio, 2000). Malgré ces données intéressantes et stimulantes, le phénomène des entreprises dirigées par des femmes reste encore mal cerné² et les études disponibles permettent difficilement de les décrire plus précisément, qu'il s'agisse de leur âge, de leur taille, de leur type de propriété, de leur statut juridique, de leur taux de croissance et/ou de leur performance, de telles données ne pouvant provenir que d'études ponctuelles, menées par des chercheurs indépendants et à partir d'échantillons plus restreints.

La présente recherche vise, en partie du moins, à combler cette lacune. Son objectif est de jeter un éclairage sur les caractéristiques des entreprises manufacturières québécoises dirigées par des femmes en comparaison avec celles dirigées par des hommes et d'examiner plus particulièrement les variables qui sont susceptibles de nuire ou de faciliter leur accès au financement institutionnel. Une telle recherche nous apparaît particulièrement intéressante dans la mesure où plusieurs études mettent en évidence la difficulté, pour les femmes entrepreneures, d'avoir accès au financement.

Dans un premier temps, nous présentons le cadre conceptuel faisant état de la problématique de l'accès au financement par les femmes entrepreneures. La méthodologie est présentée dans la partie qui suit. Vient ensuite une troisième section présentant les résultats. Le texte se termine par une conclusion faisant état de l'intérêt des résultats, des limites de l'étude ainsi que de pistes de recherche à poursuivre éventuellement.

2. Cadre conceptuel

L'enjeu de l'accès au financement est un de ceux qui a été le plus largement traité dans les écrits sur les femmes entrepreneures. Les conclusions qui s'en dégagent peuvent être regroupées sous deux thèmes que nous développons ci-dessous.

¹ Cette enquête sera évoquée sous le vocable «EPA» dans le reste du texte.

² Pratiquement toutes les données officielles sur les femmes entrepreneures viennent de l'EPA puisque dans la plupart des pays, les fichiers des entreprises ne sont pas différenciés selon le genre de leur propriétaire. Or, l'unité d'échantillonnage de l'EPA est la personne, non l'entreprise, ce qui fait que l'information sur les entreprises se limite à leur secteur d'activité.

Tout d'abord, il semble que les femmes entrepreneures aient peu recours au financement institutionnel et qu'elles empruntent moins que les hommes. Plusieurs études, tant au Canada (Coleman, 2000; Association des banquiers canadiens, 1998; Belcourt et al, 1991; Lavoie, 1988) qu'aux États-Unis (Haynes et Haynes, 1999; Hisrich et Brush, 1986), ont constaté ce phénomène. Différentes raisons sont avancées pour expliquer ce comportement. En premier lieu, la taille des entreprises : les entreprises des femmes étant plus petites, il est plus facile d'en combler les besoins de financement au moyen du réinvestissement des bénéficiaires. Comme les femmes font souvent preuve d'un désir de croissance moins grand que celui des hommes (Orser, 1997), on peut également avancer que leurs besoins de financement sont moins grands. Une plus grande aversion au risque est également souvent invoquée (Kozmetsky, 1989; Hisrich et Brush, 1986), de même que la crainte d'avoir à essuyer un refus, étant donné des expériences antérieures négatives (Association des banquiers canadiens, 1998; Belcourt et al, 1991; Kozmetsky, 1989; Lavoie, 1988; Hisrich et Brush, 1986).

D'autre part, même si plusieurs chercheurs prétendent que le taux de succès des femmes dans leurs démarches de financement est inférieur à celui des hommes, ces derniers ne s'entendent pas nécessairement sur les causes pouvant expliquer ce phénomène. Certains auteurs avancent que le phénomène s'explique essentiellement par les caractéristiques des entreprises des femmes et des emprunteuses elles-mêmes (Coleman, 2000; Haines, Orser et Riding, 1999; Fabowale, Orser et Riding, 1995; Wynant et Hatch, 1991; Riding et Swift, 1990). Dès lors, il ne saurait être question de discrimination envers ces dernières. Les caractéristiques évoquées par les auteurs qui précèdent comme étant susceptibles d'expliquer le taux de succès plus faible sont présentées dans le tableau 2.

Par ailleurs, une étude menée auprès d'un large échantillon par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante arrivait à des conclusions différentes. En effet, même après avoir tenu compte de la présence ou non de toutes les caractéristiques présentées au tableau 2, Marleau (1995) concluait que le taux de refus des demandes de prêt des femmes était plus élevé que celui des hommes. De plus, les résultats de sa recherche démontraient que les conditions de crédit consenties aux entrepreneures étaient moins intéressantes (taux d'intérêt exigé plus élevé et garanties à fournir plus importantes) que celles offertes aux hommes entrepreneurs. En ce qui a trait à ce dernier point, à partir des données recueillies par le *National Survey of Small Business Finance*³ en 1993, Coleman (2000) arrivait à la même conclusion. Le fait que les femmes aient à multiplier les démarches pour atteindre le même taux de succès que les hommes est aussi un indicateur de la difficulté plus grande à obtenir des fonds (Bouhachi et St-Cyr, 1995). Enfin, soulignons que toutes les études ayant cherché à mesurer la perception des femmes de leur accès au financement démontrent qu'environ le quart d'entre elles ont l'impression d'être traitées différemment par les institutions financières du fait qu'elles sont des femmes (Lafortune et St-Cyr, 2000; Belcourt, Burke et Lee Gosselin, 1991; Wynant et Hatch, 1991; Stevenson, 1986; Hisrich et O'Brien, 1982; Pellegrino et Reece, 1982).

³ Le NSSBF est administré par le *Federal Reserve Board* et le *U.S. Small Business Administration*. L'enquête comptait plus de 4500 répondants.

Tableau 2
Caractéristiques évoquées dans la littérature pour expliquer les difficultés d'accès au financement des femmes entrepreneures

Caractéristiques des entreprises des femmes expliquant un taux de refus plus élevé	
Taille	Les entreprises de femmes étant plus petites que celles des hommes, les demandes de financement concernent des montants inférieurs et présentent donc moins d'intérêt sur le plan de la rentabilité pour les institutions financières.
Âge	Les entreprises des femmes étant plus jeunes que celles des hommes, leur dossier de crédit est donc moins bien établi et elles ont moins fait «leurs preuves».
Secteurs d'activité	Les femmes opèrent leurs entreprises dans des secteurs plus risqués, offrant moins de potentiel de croissance, typiquement dans le commerce de détail et les services, secteurs où les biens à offrir en garantie à l'institution financière sont beaucoup moins importants.
Statut juridique	Les femmes choisissent plus souvent la forme de l'entreprise individuelle et cette forme juridique serait perçue comme étant plus risquée par les institutions financières.
Type de propriété	Les femmes sont plus souvent propriétaires uniques de leur entreprise. Ceci représente un risque additionnel du point de vue du prêteur institutionnel.
Croissance	Le taux de croissance des entreprises des femmes est plus faible, d'où un potentiel de développement moins grand, ce qui présente moins d'attrait pour les institutions financières. Ce potentiel moins grand peut également être le reflet de lacunes sur le plan des compétences.
Caractéristiques des entrepreneures expliquant un taux de refus plus élevé	
Âge	Les femmes sont plus jeunes et cette jeunesse est perçue comme un risque plus élevé du point de vue du prêteur.
Expérience antérieure	Les femmes en affaires ont moins d'expérience en gestion que les hommes, d'où la plus grande réticence des institutions financières à leur égard.

3. Cadre opératoire

3.1 Constitution de l'échantillon pour l'enquête

L'objectif poursuivi était de recueillir des données par le biais d'une enquête auprès de 250 dirigeants d'entreprises manufacturières au Québec, soit 125 femmes et 125 hommes, au moyen d'un questionnaire administré par téléphone. La base de données Scott-CRIQ de 1996 a servi de point de départ à la constitution de l'échantillon. Un premier échantillon de 1881 entreprises manufacturières du Québec a d'abord été constitué. Comme la banque contenait 962 entreprises dont la direction était assumée par une femme, toutes ces entreprises ont été

sélectionnées. Un échantillon de 919 entreprises dirigées par des hommes a ensuite été tiré de façon aléatoire sans aucune variable de contrôle. Notons que toutes les entreprises figurant dans cette banque comptaient moins de 100 employés. En tout, 1400 des 1881 noms⁴ ont dû être utilisés afin d'obtenir 250 répondants, soit 123 femmes et 127 hommes, ce qui représente un taux de réponse de 18 %. Le fait que plusieurs entreprises n'existaient plus a eu un impact sur le taux de réponse.

3.2 Collecte et analyse des matériaux

L'information disponible au départ dans la base de données consultée était la suivante : les coordonnées de l'entreprise, le nom et sexe du principal administrateur, le code de classification industrielle Scott, le nombre d'employés et la date de fondation de l'entreprise. Un questionnaire uniforme comprenant 23 questions fermées visant à cerner les caractéristiques des entreprises, particulièrement celles ayant trait à leur croissance et à leur performance, a été administré par téléphone. On peut regrouper l'information supplémentaire recueillie au téléphone selon les catégories suivantes :

- *Caractéristiques de l'entreprise* : type de propriété (un ou plusieurs propriétaires, sexe des propriétaires), statut juridique, nombre d'employés, montant total des ventes des deux dernières années, montant des profits nets après impôts des deux dernières années, avoir des propriétaires pour la dernière année d'exploitation, présence ou non d'activités d'exportation, localisation du marché cible et investissement de départ lors du démarrage.
- *Caractéristiques de l'entrepreneur(e)* : âge du principal administrateur en position de prise de décision, nombre d'années d'expérience en gestion et nombre d'années de connaissance du secteur d'activité avant d'assumer la direction de l'entreprise actuelle, niveau de scolarité.

La définition d'entrepreneure adoptée dans les recherches de ce genre est toujours délicate. Étant donné la base de données utilisée, c'est le sexe du principal administrateur (et non celui du propriétaire) qui a servi pour la classification des entreprises dans l'échantillon des femmes ou des hommes. Étant donné que les données sont envisagées sous l'angle des caractéristiques facilitant ou non l'accès au financement et que le principal administrateur est fort probablement celui ou celle qui effectue ces démarches, cette façon de classer les entreprises nous a semblé appropriée. De toute façon, 94 % des femmes de l'échantillon se qualifiant de « principales dirigeantes » se sont avérées être aussi propriétaires de leur entreprise, situation qui est similaire à celle des hommes de l'échantillon. Notons finalement que l'administration par téléphone est un gage de qualité de l'information recueillie tant en ce qui a trait à la représentativité du répondant qu'à la compréhension des questions.

En ce qui concerne les modes de traitement utilisés pour procéder à l'analyse des matériaux recueillis, la première variable d'analyse des données recueillies a été le sexe des répondants. Les tests suivants ont été utilisés : tests du Chi² pour déterminer les variables pour lesquelles les écarts sont statistiquement significatifs entre les deux échantillons, tests d'égalité de

⁴ Soulignons que l'ordre des noms dans chacun des deux fichiers était aussi au hasard.

proportion utilisant la loi hypergéométrique⁵ pour identifier les modalités des différentes variables qui caractérisent chacun des échantillons et tests d'égalité de moyenne pour les variables continues (anova).

D'autres variables ont ensuite été utilisées pour procéder à l'analyse de la totalité de l'échantillon, soit le type de propriété, le statut juridique et le secteur d'activité. Encore une fois, les tests du Chi2 et d'égalité de moyennes ont servi à identifier les différences significatives. Des croisements plus poussés ont été effectués lorsque nécessaires.

4. Présentation des résultats

4.1 Caractéristiques générales des entreprises

Deux indicateurs de *la taille des entreprises*, soit le nombre d'employés et le chiffre d'affaires, ont été utilisés. Les deux variables traduisent une taille d'entreprise plus petite pour les femmes. Ainsi, 48 % des entreprises dirigées par les femmes comptent cinq employés ou moins, comparativement à 38 % chez les hommes. C'est au niveau des entreprises de 25 employés ou plus que la différence est la plus importante puisque 14 % des entreprises dirigées par des hommes comptent plus de 25 employés comparativement à 5 % chez les femmes. Relativement au chiffre d'affaires, soulignons d'abord que seulement 155 répondants ont accepté de dévoiler cette information (62% de l'échantillon : 68 femmes et 87 hommes). Les résultats vont par ailleurs dans le même sens puisque 78 % des répondantes ont un chiffre d'affaires inférieur à 500 000 \$, alors que ce taux n'est que de 46 % chez les répondants. Pour les deux variables, les tests du Chi2 sont significatifs à un seuil de 5 %. De plus, des tests d'égalité de proportion utilisant la loi hypergéométrique indiquent des différences significatives à un seuil de 1 % pour les entreprises des hommes présentant un chiffre d'affaires supérieur à 500 000 \$ et ayant un nombre d'employés supérieur à 25. Les données recueillies sont donc en accord avec la littérature présentant les entreprises des femmes comme plus petites. Force est de constater que, même dans le secteur manufacturier, les entreprises dirigées par les femmes sont en général plus petites que celles des hommes (voir graphiques 1 et 2 à l'annexe 1)

Les entreprises des femmes sont également *plus jeunes* que celles des hommes. En effet, 37 % des entreprises des femmes ont moins de 10 ans d'existence comparativement à 22 % chez les hommes. À l'inverse, une plus grande proportion d'hommes dirigent des entreprises de plus de 20 ans d'existence (42% des hommes versus 24% des femmes). Le test du Chi2 est significatif à un seuil de 1 % et c'est dans la classe d'âge de 21 à 30 ans que la différence est la plus importante (test de proportion significatif à 1 %). Encore une fois, les données recueillies concordent avec la littérature recensée (voir graphique 3 à l'annexe 1).

L'examen des *secteurs d'activité* montre aussi des distinctions entre les hommes et les femmes. Ces dernières se retrouvent plus souvent dans les secteurs des aliments et des vêtements alors que les hommes sont plus présents dans les secteurs des minéraux, des produits métalliques et de la machinerie. Ces différences sont statistiquement significatives. Il semble donc qu'en accord avec la littérature traitant des secteurs moins attrayants pour les

⁵ Logiciel SPAD

institutions financières privilégiés par des femmes, les femmes entrepreneures du secteur manufacturier québécois soient plus présentes dans des secteurs où les garanties à offrir sont moins importantes.

Quant au *statut juridique*, il varie aussi fortement en fonction du sexe du dirigeant. D'une part les femmes sont beaucoup plus souvent à la tête d'une entreprise individuelle que les hommes (36 % contre 17 %), d'autre part, les hommes sont plus nombreux à diriger une entreprise constituée en société par actions (82% des hommes contre 63% des femmes). Dans ce cas également, les différences sont significatives à des seuils de 1 %.

Bref, ce premier examen des caractéristiques des entreprises des femmes nous amène à avancer que :

- 1) les caractéristiques des entreprises des femmes de l'échantillon se rapprochent de celles que l'on retrouve habituellement dans la littérature;
- 2) ces caractéristiques sont telles que l'on peut effectivement anticiper des difficultés d'accès au financement pour ces femmes.

L'examen du *type de propriété* est révélateur. Notons d'abord qu'autant d'hommes que de femmes de l'échantillon sont à la tête d'une entreprise à propriétaire unique, ce qui cette fois est contraire à ce que l'on retrouve dans la littérature. Par ailleurs, les entreprises dirigées par une femme sont plus souvent détenues en copropriété égalitaire avec un homme que celles dirigées par un homme (35 contre 15). Les résultats démontrent aussi que les hommes ont davantage tendance que les femmes à s'associer à des partenaires de même sexe pour diriger l'entreprise (41 contre 11). Le tableau 3 illustre bien cette situation.

Tableau 3
Type de propriété selon le sexe du dirigeant

Type de propriété	Femmes	Hommes	Total
Propriétaire unique	65	66	131
Propriété mixte – égalitaire	35	15	50
Plusieurs propriétaires – H non mixtes ou H majoritaires	10	41	51
Plusieurs propriétaires – F non mixtes ou F majoritaires	11	1	12
Autres	2	4	6
Chi 2 : 30, 35 ⁶ p<0,01	123	127	250

Le croisement du type de propriété avec les variables examinées précédemment nous renseigne davantage sur les entreprises de l'échantillon. Soulignons d'abord une forte association entre le type de propriété et la taille des entreprises : les entreprises qui sont la propriété d'une seule personne sont plus petites et ce, peu importe le sexe du dirigeant. Cette constatation est fort intéressante et jette un éclairage nouveau puisque la propriété unique est un argument souvent invoqué dans la littérature pour expliquer la taille plus petite des entreprises des femmes. Il semble que cet argument ne puisse être soulevé dans les

⁶ Pour fins de calcul du test du Chi2, la modalité «autres» a été regroupée avec les entreprises qui sont la propriété de plusieurs femmes.

circonstances. Les résultats indiquent aussi que les entreprises dans lesquelles la femme est en position égalitaire avec un homme sont généralement d'aussi petite taille que celles à propriétaire unique. Voilà un fait plutôt inusité.

On note que le type de propriété est aussi associé à l'âge de l'entreprise, les entreprises opérées par une femme seule étant plus nombreuses parmi les entreprises de moins de 10 ans, alors que celles opérées par un homme sont largement surreprésentées dans le groupe des entreprises de 21 à 30 ans. Dans le même ordre d'idées, le statut juridique de l'entreprise est associé au type de propriété. Toutes proportions gardées, les entreprises dirigées par une femme seule sont davantage opérées sous la forme d'une entreprise individuelle que celles dirigées par un homme seul et inversement, elles sont moins souvent constituées en société par actions. Ceci n'est guère étonnant ou alarmant puisque, comme nous le verrons en plus de détails à la section 4.3, 66% des entreprises ayant à leur tête une femme ont soit connu des pertes ou généré des profits inférieurs à 10,000\$. Or, d'un point de vue fiscal, la forme juridique de l'entreprise individuelle s'avère souvent plus avantageuse que celle de la société par actions lorsqu'il y a des pertes (possibilité de les déduire de revenus d'autres sources). Qui plus est, lorsque les profits sont peu élevés, les frais associés à la constitution en société par actions ne justifient pas un hypothétique taux d'imposition plus faible.

Pour résumer, les dimensions qui caractérisent les entreprises dirigées par les femmes de notre échantillon sont la taille, l'âge et le statut juridique. Le type de propriété les distingue également : pas en tant que propriétaire unique (comme on s'y serait attendu) mais plutôt en tant que copropriétaire égalitaire. Ces entreprises sont en général plus petites et plus jeunes et elles sont plus souvent que chez les hommes opérées sous la forme juridique de l'entreprise individuelle.

4.2 Caractéristiques personnelles de l'entrepreneure et processus de démarrage

Les femmes qui dirigent les entreprises observées ont généralement un niveau de scolarité plus élevé que celui des hommes : 45% d'entre elles ont au moins terminé leurs études collégiales alors que chez les hommes, cette proportion n'est que de 36%. Elles sont à peine plus jeunes que les hommes, 65% d'entre elles ayant moins de 50 ans, comparé à 62% pour les hommes. Ceci vient infirmer l'argument souvent évoqué dans la littérature à l'effet que leur jeune âge serait associé à un dossier de crédit moins bien établi et, conséquemment, à un plus haut taux de refus de financement. Ces femmes avaient toutefois une connaissance de leur secteur d'activité plus réduite que les hommes lorsqu'elles ont démarré ou acquis leur entreprise : 48% d'entre elles avaient œuvré dans ce secteur pendant moins de 5 ans alors que la proportion était de 38% chez les hommes. Ces résultats ne sont toutefois pas statistiquement significatifs. Il y a plus d'hommes qui se lancent en affaires avec une grande connaissance de leur secteur d'activités (42.9% des hommes ont plus de 10 ans d'expérience comparé à 35,6% des femmes), mais comme les femmes de l'échantillon sont en moyenne un peu plus jeunes, cela peut se comprendre.

Nous avons tenté de voir si le secteur d'activités de l'entreprise avait une influence sur le nombre d'années d'expérience des dirigeants avant de se lancer en affaires. En effet, il serait logique de poser l'hypothèse que dans les secteurs plus "techniques", les entrepreneurs

prennent moins le risque de se lancer dans l'arène avec peu ou pas d'expérience du secteur. Paradoxalement, il semble que ce ne soit pas le cas: il n'y a pas de différence significative entre les secteurs d'activités en ce qui a trait au nombre d'années d'expérience dans le secteur et au nombre d'années d'expérience en gestion aussi. Par contre, nous avons noté une différence entre les hommes et les femmes dans le secteur du vêtement, les femmes ayant en moyenne moins d'expérience que les hommes. C'est le seul secteur d'activités où une telle différence basée sur le sexe est démontrée de façon significative.

Fait assez étonnant, pratiquement les 2/3 des dirigeants interrogés n'avaient aucune expérience de gestion lorsqu'ils se sont lancés en affaires et sont quand même parvenus à tirer leur épingle du jeu. Pourtant, de nombreux auteurs ont démontré que l'expérience en gestion est un facteur crucial de réussite dans le démarrage et la survie de l'entreprise (Côté, 2001 ; Gasse et Carrier, 1992; Robidoux, 1980; Perreault et Dell'Aniello, 1981; Charbonneau, 1985). À ce chapitre, les hommes faisaient aussi piètre figure que les femmes (63% pour les hommes contre 68% pour les femmes). Conséquemment, contrairement à ce qui est avancé dans la littérature, ce n'est pas l'inexpérience en gestion et/ou la méconnaissance du secteur d'activités qui pourraient expliquer la plus grande difficulté pour les femmes à trouver du financement.

La littérature consultée affirme également que les femmes démarrent leur entreprise avec moins de capital de départ que les hommes. Est-ce vérifié dans les faits ? Selon les données recueillies, la différence entre les hommes et les femmes se situerait uniquement au niveau des entreprises requérant des investissements en capitaux élevés : 22% des hommes ont investi plus de 150,000\$ pour démarrer leur entreprise, en comparaison avec 11% chez les femmes. Et encore là, la différence n'est pas énorme. Les résultats provenant de l'échantillon contrediraient donc les résultats antérieurs recensés. En conséquence, nous avons donc poussé un peu plus en profondeur les analyses afin de mieux comprendre les facteurs pouvant avoir une influence sur le montant en capital qui sera investi par l'entrepreneur pour démarrer son entreprise.

Dans un premier temps, les résultats de ceux qui ont démarré leur entreprise plutôt que de l'avoir achetée ont été isolés. Fait intéressant qui mérite d'être souligné: on a retrouvé la même proportion d'hommes que de femmes ayant démarré leur entreprise plutôt que de l'avoir acquise ou en avoir hérité. Dans un deuxième temps, nous avons vérifié s'il y avait une association entre l'âge actuel de l'entreprise et le montant investi au moment de son démarrage. Premier constat : il n'y a pas de corrélation entre l'âge de l'entreprise et le montant investi à sa création. Ce résultat est étonnant puisque tenant compte des taux d'inflation des dernières décennies, on aurait pu s'attendre à ce que les plus vieilles entreprises de l'échantillon aient été démarrées avec moins de capital. Nous avons également investigué la relation entre le montant investi et le type de propriété. Deuxième constatation: il n'y a pas non plus de relation entre le montant investi et le type de propriété. C'est donc dire qu'il n'y a pas de différence significative entre le montant investi au départ par les femmes qui partent en affaires seules et les hommes qui, eux aussi, partent en affaires seuls.

Si on regarde de plus près selon les secteurs d'activités, on remarque que:

- Sans égard au sexe, il y a des différences significatives entre secteurs d'activités en termes d'investissement de départ ;
- Pour les femmes, il n'y a pas de différence significative en termes d'investissement initial selon le secteur d'activités, le secteur du vêtement étant toutefois le secteur où en moyenne l'investissement initial était le plus bas (22,573.68\$);
- Pour les hommes, il y a des différences significatives entre les secteurs d'activités. Ceux où l'investissement de départ est en moyenne faible sont les secteurs du meuble, du bois, des vêtements et des produits métalliques, alors que pour les secteurs des produits minéraux non-métalliques et des aliments, l'investissement est élevé;
- Il n'y a généralement pas de différence significative entre les montants investis au départ par les femmes ou les hommes selon les secteurs d'activités, sauf pour le secteur des produits minéraux non métalliques (capital moyen investi par les hommes: 275,000\$, comparé à 70,667\$ pour les femmes) et celui des produits métalliques (capital moyen investi par les femmes: 55,000\$, comparé à 16,250\$ pour les hommes). Toutefois, il s'agit de cas marginaux : seulement 16 entreprises figuraient dans ces deux secteurs.

Que penser de tout cela? Puisqu'il n'y a généralement pas de différence significative entre les hommes et les femmes quant au montant investi au départ pour un même secteur d'activités, il est permis de croire que pour des projets d'entreprise comparables, les hommes et les femmes ont investi des montants comparables en capital. Comme la proportion de capital-actions investi par l'entrepreneur par rapport au montant de l'emprunt qu'il veut contracter est un des éléments déterminants dans la décision de financer un démarrage, les institutions financières ne seraient pas justifiées de rejeter une plus forte proportion de demandes de financement des femmes sur cette base.

À la lumière de ce qui précède, il appert que les femmes qui dirigent une entreprise sont davantage scolarisées que leurs homologues masculins et un tant soit peu plus jeunes. Lorsqu'elles ont démarré leur entreprise ou l'ont acquise, elles étaient tout aussi inexpérimentées en gestion que les hommes dans leur situation. Bien que les résultats suggèrent que les femmes connaissent un peu moins bien leur secteur d'activités que les hommes, ce n'est pas démontré de façon statistiquement significative. Par ailleurs, le montant en capital qu'elles ont investi lors du démarrage de leur entreprise se compare à celui investi par les hommes. Ainsi, rien ne vient justifier que les femmes puissent recevoir un accueil moins favorable que les hommes auprès des institutions financières.

4.3 La croissance et la performance des entreprises dirigées par des femmes

La croissance de l'entreprise a été mesurée selon deux dimensions, soit la croissance des ventes de 1998 à 1999 et la croissance du nombre d'employés de 1996 à 1999. Les entreprises ont été classées en quatre catégories : en décroissance, stable, en croissance et non-calculable. Cette dernière catégorie s'est imposée vu le grand nombre de refus de divulguer les

informations relatives aux ventes. Les résultats indiquent qu'il n'y a pas de différence significative entre les entreprises dirigées par un homme ou une femme en termes de croissance du nombre d'employés. Dans les deux cas, approximativement 40% des entreprises étaient soit en décroissance ou stables; 58% des entreprises dirigées par un homme étaient en croissance contre 52% pour les femmes. Les résultats sont différents et fort étonnants en ce qui regarde la croissance des ventes : une plus grande proportion de femmes ont vu leur entreprise croître, soit 31% de celles qui ont répondu à cette question contre 21% pour les hommes. Un gros bémol toutefois : près de la moitié des femmes ont refusé de dévoiler leur chiffre d'affaires. Comme il est loisible de supposer que ce pourraient être majoritairement les femmes dont l'entreprise avait moins bien performé sur ce plan qui ont refusé de divulguer le montant de leurs ventes, il est difficile d'accorder une grande validité à ces résultats.

Des analyses supplémentaires ont été effectuées afin de vérifier s'il pouvait y avoir une association entre la taille de l'entreprise et le fait de croître ou pas. Comme les femmes de l'échantillon sont en moyenne à la tête d'entreprises de plus petite taille que les hommes, une telle association méritait d'être investiguée. Les résultats démontrent qu'il y a effectivement une relation statistiquement significative entre le fait de croître ou décroître et la taille de l'entreprise. En effet, il y a nettement plus d'entreprises en décroissance (en termes de nombre d'employés) dans la catégorie «1 à 4 employés». Par ailleurs, le sexe n'a pas d'influence sur le fait pour l'entreprise de croître ou de décroître. Ainsi, parmi les plus petites entreprises (1 à 4 employés), toutes proportions gardées, il y a autant d'hommes qui dirigent des entreprises en décroissance qu'il y a de femmes.

Du côté des profits, le même problème s'est posé au niveau de la cueillette des données : seulement 171 répondants sur 250 ont accepté de dévoiler le montant de leurs profits. Bien que le montant des profits ne signifie pas grand-chose si l'on ne tient pas compte de la taille de l'entreprise et de son secteur d'activités, disons que les entreprises dirigées par une femme génèrent en général moins de profits que celles des hommes. Près de 68% des entreprises dirigées par une femme ont enregistré des profits inférieurs à 25,000\$, comparativement à une proportion de 42% chez les hommes. De plus, les profits élevés (supérieurs à 50,000\$) sont davantage le fait des hommes (30% des entreprises dirigées par des hommes) que des femmes (3%).

Lorsqu'il est tenu compte du montant des ventes (profit/ventes), il n'y a pas de différence significative entre les entreprises ayant à leur direction une femme ou un homme et ce, tant pour l'année 1998 que 1999. En fait, les variables qui sont apparues les plus déterminantes pour expliquer le taux de profitabilité sont le statut juridique de l'entreprise et sa taille, suivies du secteur d'activités de l'entreprise et de son âge. Le sexe, le fait d'exporter et le niveau de scolarité du dirigeant se sont avérés être des variables non significatives. Ainsi, les entreprises opérées sous la forme de l'entreprise individuelle affichent un taux de profitabilité deux fois supérieur à celui des sociétés par actions (12% comparé à 6%). La différence est plus marquante chez les petites entreprises, le taux de profitabilité moyen étant de 15.3% pour les entreprises individuelles contre 9.1% pour les sociétés par actions. Chez les plus grandes entreprises, la différence n'est plus significative. La taille est donc aussi un facteur à prendre en considération lorsqu'on analyse le taux de profitabilité. De fait, les entreprises de moins de 5 employés sont celles qui affichent le plus haut taux de profitabilité (11.8%), et de beaucoup.

Le secteur d'activités semble aussi avoir une influence sur le taux de profitabilité, les secteurs les plus profitables étant ceux du bois et des meubles alors que ceux de la machinerie et des aliments le sont moins. Évidemment, ces résultats doivent être interprétés avec beaucoup de prudence puisque plus de 36% des répondants ont omis de divulguer l'information financière pertinente; les résultats ne sont donc peut-être pas représentatifs de l'ensemble de l'échantillon.

Selon la littérature recensée, les femmes auraient un désir de faire croître leur entreprise moins élevé que leurs collègues masculins, ce qui expliquerait d'une certaine façon que les entreprises gérées par une femme croissent à un rythme plus lent. En retour, cette plus faible croissance rendrait les entreprises dirigées par une femme moins attrayantes en termes de potentiel de développement pour les institutions financières. Or, selon les résultats obtenus, le sexe ne serait pas une variable explicative de la croissance. C'est plutôt la taille qui aurait une influence sur le fait de croître ou non, les plus petites entreprises de l'échantillon étant celles ayant connu le moins de croissance. Quant à la profitabilité de l'entreprise, elle ne serait pas associée au sexe du dirigeant mais bien à différents facteurs contextuels (taille, statut juridique, etc.). Encore une fois, ces résultats ne justifient pas qu'il soit plus ardu pour une femme de trouver du financement.

5. Conclusion

Rappelons que notre objectif était de mieux connaître les caractéristiques des entreprises manufacturières québécoises dirigées par des femmes et de voir si ces caractéristiques sont susceptibles de nuire à l'accès au financement au regard de la littérature en traitant. Notre étude apporte effectivement un éclairage intéressant sur la question.

En ce qui a trait aux caractéristiques des entreprises dirigées par des femmes, nous constatons qu'au plan de la taille définie à partir de deux indicateurs (nombre d'employés et chiffre d'affaires), elles sont effectivement plus petites que celles des hommes, cette différence étant encore plus marquée dans les entreprises de 25 employés et plus. Les entreprises dirigées par des femmes sont également plus jeunes que celles des hommes. L'examen des secteurs d'activité démontre aussi que les femmes sont plus présentes dans le secteur des aliments et du vêtement, comparativement aux hommes qui sont plus actifs dans les secteurs des minéraux, des produits métalliques et de la machinerie. Ces données sont conformes à ce qui est présenté dans la littérature et nous amènent à croire qu'on peut effectivement, dans ces conditions, anticiper des difficultés d'accès au financement pour ces femmes. Par contre, l'examen du type de propriété apporte des éléments nouveaux. Contrairement à ce qu'affirme la littérature, il n'y a pas plus de femmes que d'hommes qui sont à la tête d'une entreprise à propriété unique. Autre fait nouveau, elle privilégie davantage que les hommes le statut de copropriétaire égalitaire.

Lorsque l'on considère les caractéristiques personnelles des entrepreneures, il devient plus difficile de comprendre qu'elles puissent avoir des difficultés à accéder au financement. En effet, contrairement à ce que disent certaines études, elles sont à peine plus jeunes que leurs homologues masculins et leur expérience moins grande peut provenir de cette situation. On peut difficilement évoquer, de plus, l'inexpérience en gestion et/ou la méconnaissance du

secteur pour expliquer leurs problèmes de financement. Les hommes ne font pas meilleure figure à ce chapitre.

Nos résultats viennent aussi requestionner d'autres postulats repérés dans la littérature : il n'est pas exact de dire qu'elles démarrent avec un capital de départ beaucoup plus petit que celui des hommes et qu'elles ont moins de formation (ce qui les rendrait moins crédibles aux yeux des investisseurs). Mieux encore, il n'y a pas de différence significative du taux de croissance des employés entre les entreprises des femmes et celles des hommes. Qui plus est, la croissance du chiffre d'affaires (partant des réponses fournies par ceux qui ont accepté de répondre aux questions sur le chiffre d'affaires et les profits) des entreprises dirigées par des femmes serait plus importante. En fait, ce n'est pas tant le genre qui semble avoir une influence sur le fait de croître que la taille même de l'entreprise.

Le fait que certain(e)s participant(e)s aient refusé de répondre aux questions concernant le chiffre d'affaires et les profits constitue certainement une limite de notre recherche et nous empêche de tirer des conclusions plus définitives au regard de la performance. Il serait certainement intéressant de poursuivre la recherche auprès d'un échantillon beaucoup plus large sur une assez longue période et avec des indicateurs de performance plus affinés.

L'aspect le plus intéressant de notre étude réside dans le fait qu'elles nous conduisent vers de nouvelles questions de recherche. Puisque bon nombre des facteurs évoqués par la littérature pour expliquer les difficultés d'accès de l'entrepreneure au financement sont invalidés, il nous faut regarder ailleurs et autrement. Pourquoi, par exemple, les entreprises gérées par une femme en position égalitaire avec un partenaire de sexe opposé sont-elles aussi petites que les entreprises à propriétaire unique et moins grandes que les autres entreprises à propriétaires multiples? Il s'agit d'une question particulièrement importante puisque, selon notre étude, la taille influence la croissance ultérieure. Qu'en est-il des motivations des entrepreneures? Ont-elles suffisamment accès aux réseaux qui pourraient les supporter? Qu'en est-il de leur style de gestion et comment abordent-elles la préparation et la présentation de leurs demandes de financement? Voilà autant de questions qui pourront nous aider à poursuivre éventuellement nos recherches sur le sujet.

Références bibliographiques

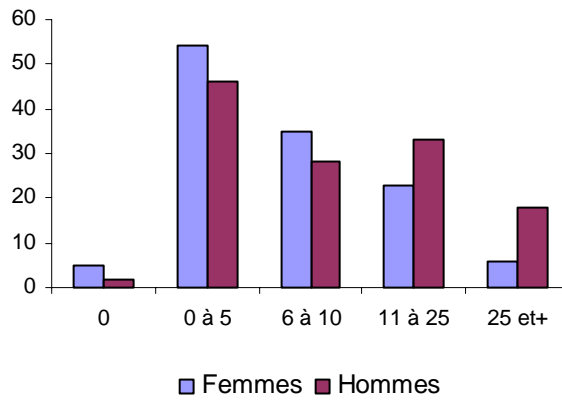
- Association des banquiers canadiens. (1998), *Les PME au Canada : énoncé de leurs besoins, de leurs attentes et de leur satisfaction envers les institutions financières*, Groupe de recherche Thompson Lightstone inc.
- Banque de développement du Canada. (1997), *Les femmes entrepreneurs au Canada : tournées vers la réussite*, (1).
- Belcourt, M., R.J. Burke et H. Lee-Gosselin (1991), *Une cage de verre : les entrepreneures au Canada*, Conseil consultatif canadien sur la situation de la femme, Ottawa.
- Bouhachi, D. et L. St-Cyr (1997), « Les banques ignorent-elles une clientèle potentielle? », *Gestion, Revue Internationale de Gestion* (22)1: 17-26.
- Chaganti, R. (1986), « Management in women-owned enterprises. », *Journal of Small Business Management* (24) 4: 18-29.
- Charbonneau, R. (1985), «Les tâches du patron dans la PME», dans C. Choquette et J. Brunelle (dir.), *Le management de la PME*, Éditions Bo-Pré, 20-25.
- Coleman, S. (2000), «Access to capital and term of credit : a comparison of men-women-owned small businesses», *Journal of Small Business Management*, 38(3), 37-52.t
- Côté, M. (2001), «Le passage à l'action en démarrant l'entreprise», dans L.J. Filion (dir.), *Réaliser son projet d'entreprise (3^{ième} édition)*, Collection Entreprendre, Montréal : Les Éditions Transcontinental Inc/Les Éditions de la Fondation de l'entrepreneurship .
- Fabowale, L., B. Orser A. et Riding (1995), « Gender, structural factors, and credit terms between Canadian small businesses and financial institutions. », *Entrepreneurship Theory and Practice* (19)4.
- Gasse, Y. et C. Carrier (1992), *Gérer la croissance de sa PME*, Montréal : Les Éditions de l'entrepreneur.
- Groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin. (1997), *Entreprendre au féminin*, Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, Québec.
- Gunseli, B. (2001), «Données disponibles en entrepreneuriat féminin», Document de référence lors de l'atelier no4, 2^{ième} Conférence de l'OCDE, Les femmes entrepreneures à la tête de PME : Pour une participation dynamique à la mondialisation et à l'économie fondée sur le savoir, *Publications de l'OCDE*, Paris, 37 pages.
- Haines, Jr. G.H., B.J. Orser et A.L. Riding (1999), « Myths and realities: an empirical study of banks and the gender of small business clients. », *Revue canadienne des sciences de l'administration* (16)4: 291-307.

- Haynes, G.W. et D.C. Haynes (1999), «The debt structure of small businesses owned by women in 1987 and 1993», *Journal of Small Business Management*, 37(2), 1-19.
- Hisrich, R.D. et C. Brush (1986), *The Woman Entrepreneur*, Lexington, Massachusetts Lexington Books.
- Institut de la PME de la Banque de Montréal. (1996), *Mythes et réalités : le pouvoir économique des entreprises dirigées par des femmes au Canada*.
- Kozmetsky, R. (1989), *Women in Business: Succeeding as a Manager, Professional or Entrepreneur*. Texas Monthly Press.
- Lafortune, A. et L. St-Cyr (2000), «L'accès des entrepreneures au financement bancaire : perceptions et satisfaction», *Actes de la Conférence annuelle du Conseil Canadien de la PME et de l'entrepreneuriat (CCSBE)*, Novembre, Ottawa, 100-117.
- Lavoie, D. (1988), *Les entrepreneures : pour une économie canadienne renouvelée*, Conseil consultatif canadien sur la situation de la femme, Ottawa.
- Marleau, M. (1995), *Le sexisme financier : les difficultés des femmes entrepreneures à obtenir du financement*, Rapport de recherche, La Fédération Canadienne de l'Entreprise Indépendante.
- Mamodhoussen, S. (1997), *L'accès au financement des femmes entrepreneures au Québec*, École des Hautes Études Commerciales.
- Orser, B. (1997), *Financing of Female Entrepreneurship, Video Presentation to the National Forum on Women Entrepreneurs (HEC)* – voir documents sur logiciels, January 24.
- Orser, B., E. Fisher, S. Hooper, R. Reuber et A. Riding (1999), *Par-delà les frontières : les femmes d'affaires canadiennes et le commerce international*, <http://www.infoexport.gc.ca/businesswomen/menu-f.asp>
- OCDE. (1999), *Le financement des PME dirigées par des femmes : questions et tendances*, Direction de la Science, de la Technologie et de l'Industrie, Comité de l'Industrie.
- Pellegrino, E.T. et B.L. Reece (1982), «Perceived formative and operational problems encountered by female entrepreneurs in retail and service firms. », *Journal of Small Business Management* (20)2: 15-24.
- Perreault, Y.G. et P. Dell'Aniello (1981), *Lancement et gestion de l'entreprise*, Ottawa : Programme de Formation de l'homme d'affaires PME inc., 9.
- Ratté, S. (1999), *Les femmes entrepreneures au Québec : qu'en est-il?*, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Montréal.

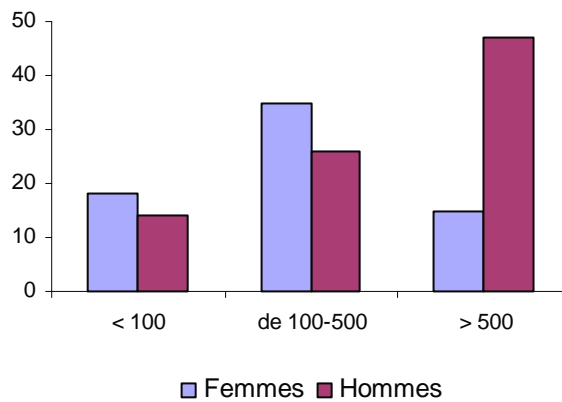
- Reynolds, P.D., M. Hay, W. Bygrave,, S.M. Camp et E. Autio (2000), «GlobalEntrepreneurship Monitor, 2000 Executive Report», *Kaufman Center for entrepreneurial Leadership*, p. 12.
- Riding, A.L. et C.S. Swift (1990), « Women business owners and terms of credit: Some empirical findings of the canadian experience. », *Journal of Business Venturing* (5)5: 327-340.
- Robidoux, J. (1980), *Les crises administratives dans les PME en croissance*, Chicoutimi : Gaëtan morin.
- Starr, J. et M. Yudkin (1996), *Women entrepreneurs : arReview of current research*, Center for Research on Women.
- Stevenson, L.A. (1986), « Against all odds : the entrepreneurship of women », *Journal of Small Business Management* (24)4: 30-36.
- Swift, C. (1993), *More than a few good women : female entrepreneurs in the 1990s*, Fédération canadienne de l'Entreprise Indépendante.
- The National Foundation for Women Business Owners, Capital, Credit and Financing : Comparing women and Men Business Owners' Sources and Uses of Capital*, (1996), Silver Spring.
- Wynant, H. et J. Hatch (1991), *Banks and small business borrowers*, The Western Business School and the University of Western Ontario, London, Canada.

Annexe 1

Nombre d'employés



Chiffre d'affaires



Âge de l'entreprise

