



Les entrepreneures québécoises : Taille des entreprises et performance

Louise St-Cyr

Professeure titulaire, Service de l'enseignement de la finance
Titulaire, Chaire de développement et de relèvement de la PME
HEC Montréal

Stéphanie Gagnon

Étudiante au programme de doctorat à HEC Montréal

Louise.St-Cyr@hec.ca

Résumé :

Les statistiques récentes des pays de l'OCDE et du Québec en particulier montrent une croissance du phénomène de l'entrepreneuriat féminin. Au-delà de ce constat, l'état des connaissances sur les femmes entrepreneures est limité. Nous avons cherché à en savoir davantage sur une des caractéristiques des entreprises gérées par ces femmes, soit la taille et ses déterminants. De fait, jusqu'à présent, l'on sait que la taille des entreprises des femmes est normalement plus petite que celles des hommes, mais les explications à ce sujet sont contradictoires. Une étude menée auprès de 364 femmes des secteurs manufacturier et tertiaire moteur (au Québec) nous amène à conclure à un lien positif (lors d'une utilisation restreinte) entre l'utilisation des réseaux et la croissance des entreprises des femmes. De même, l'âge de l'entreprise, le statut juridique et la forme de propriété sont corrélés positivement avec la taille. Le secteur d'activités, pour sa part, ne s'est pas avéré significatif, ce qui est surprenant considérant la littérature sur ce point. Les résultats laissent croire que les distinctions faites dans la littérature (Moore et Buttner, 1997) entre les femmes « modernes » et « traditionnelles » méritent d'être explorées.

LES ENTREPRENEURES QUÉBÉCOISES : TAILLE DES ENTREPRISES ET PERFORMANCE¹

1. Introduction

Les statistiques de l'OCDE montrent une croissance du phénomène de l'entrepreneuriat féminin depuis le début des années 1980, certains endroits faisant preuve de plus de dynamisme que d'autres à cet égard (OCDE – 2000). Au Québec, par exemple, l'augmentation du nombre d'entrepreneures durant cette période est impressionnante et supérieure à celle des hommes entrepreneurs et ce, même en distinguant les travailleuses indépendantes des employeuses (Smaili, 2002). Selon le Global Entrepreneurship Monitor², la participation des femmes à l'activité entrepreneuriale d'un pays est le facteur qui contribue le plus à expliquer l'intensité de l'activité de création d'entreprises, ce qui fait dire aux chercheurs que « les pays qui n'encouragent pas pleinement les femmes à créer des entreprises et les faire croître, négligent leur potentiel entrepreneurial »³ (Reynolds et al, 2000, p. 24).

Cette présence accrue des femmes dans la sphère de l'entrepreneurship a donné lieu à certains constats. Entre autres, la difficulté de disposer de données macroéconomiques sur l'apport des femmes à ce chapitre. Par exemple, le nombre d'entreprises possédées par des femmes est très difficile à établir puisque, dans la plupart des pays, les registres des entreprises ne sont pas sexués. Pour la même raison, on ignore les caractéristiques de ces entreprises (taille, secteurs d'activité, âge). Les statistiques globales dont nous disposons proviennent plutôt des enquêtes sur la population active (EPA) qui, elles, prennent en compte le genre des personnes. Cependant, si les EPA peuvent nous renseigner sur la nature de l'activité des individus sur le marché du travail (salariées ou travailleuses autonomes, avec ou sans employés), elles ne nous fournissent que très peu d'information sur les entreprises elles-mêmes. Par conséquent, l'apport véritable des femmes entrepreneures reste difficile à cerner.

Par ailleurs, de nombreuses recherches ont été menées depuis une vingtaine d'années qui ont contribué à faire connaître les femmes entrepreneures. Ces études, réalisées à partir d'échantillons d'origines et de tailles diverses, plus ou moins représentatifs selon les cas, ont cherché à dresser un portrait des entrepreneures, à mieux comprendre leur contribution et les défis auxquels elles font face. L'étude présentée dans cet article se situe dans la lignée de ces recherches. Elle a été menée auprès de femmes entrepreneures du Québec oeuvrant majoritairement dans les secteurs manufacturier et tertiaire moteur⁴. Elle vise à en savoir davantage sur ces femmes et à expliquer leur positionnement actuel, notamment en ce qui a trait à la taille et la performance de leurs entreprises. Ce sujet présente un intérêt certain, d'autant plus que, tant en Amérique du Nord qu'en Europe, des activités d'accompagnement ont été mises sur pied afin d'aider les entrepreneures, entre autres, à faire croître davantage

¹ Cette recherche a bénéficié du soutien financier des partenaires de la Chaire de développement et de relèvement de la PME de HEC Montréal et du Ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC) du Québec.

² Initiative de recherche, mise sur pied en 1997 et regroupant des chercheurs du Babson College, du London Business School et du Kaufman Center for Entrepreneurial Leadership.

³ Traduction libre des auteures.

⁴ Le Ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec définit ainsi le secteur tertiaire moteur : il s'agit des industries à forte valeur ajoutée qui exercent un effet d'entraînement sur une autre activité. Les industries retenues dans cette catégorie sont les télécommunications, l'énergie électrique, les intermédiaires financiers et les services aux entreprises.

leur entreprise. L'incidence de la taille et de la croissance des entreprises sur la facilité d'accès au crédit motive également les recherches sur ce thème.

L'article est divisé en quatre sections. Le cadre conceptuel de l'étude est d'abord présenté, puis son cadre opératoire, ensuite les résultats et finalement, la conclusion ouvrant sur des pistes futures de recherche.

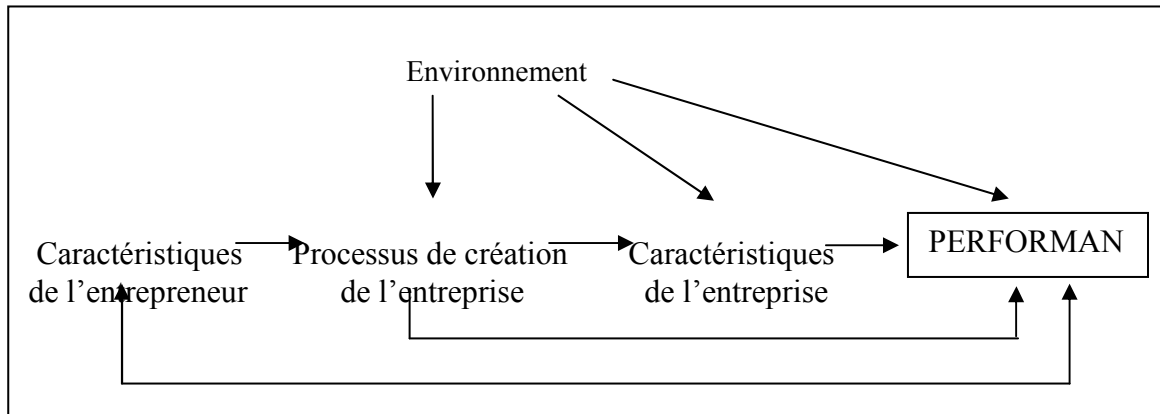
2. Cadre conceptuel

Les écrits en entrepreneuriat féminin se sont multipliés depuis les 20 dernières années. Dans leur exhaustive recension des écrits, Carter et al. (2001) classent les études de nature scientifique en six thèmes : 1) les caractéristiques et les motivations des entrepreneures, 2) les spécificités entourant le démarrage des entreprises : motivations, ressources et contraintes, 3) les styles de gestion des entrepreneures, 4) le financement des entreprises des femmes et l'accès au crédit, 5) la fréquentation des réseaux et 6) la performance et la croissance des entreprises des femmes. Chacun de ces thèmes mérite d'être investigué davantage. Tel que souligné en introduction, l'absence de registres des entreprises différenciés selon le genre dans plusieurs pays exacerbe le besoin de recherches sur les caractéristiques des femmes et de leurs entreprises. Les contradictions qui subsistent encore sur les difficultés d'accès des entrepreneures au financement poussent à la conduite d'autres études en ce sens. L'évolution rapide de l'entrepreneuriat féminin entraîne le besoin de vérifier à nouveau certains constats et d'examiner à nouveau certaines hypothèses, par exemple, en ce qui a trait aux typologies d'entrepreneures (Gagnon, 2002). Quant au dernier thème, soit celui de la performance et de la croissance des entreprises, les auteures soulignent le besoin de recherches plus poussées dans ce domaine encore trop peu abordé avec une perspective différenciée selon le genre (Carter et al, 2001; p.36).

La complexité de l'analyse de la performance de la PME est bien illustrée par la figure 1 (St-Pierre, 1999, p. 243). On y constate que les caractéristiques de l'entrepreneur ont une incidence sur le processus de création d'entreprise qui, à son tour, influence les caractéristiques de l'entreprise et finalement, la performance de l'entreprise. Ce processus n'est par ailleurs pas linéaire, chacune des dimensions du processus agissant directement ou indirectement l'une sur l'autre. Finalement, l'environnement intervient aussi et affecte la performance. Ajoutons que la notion même de performance peut revêtir plusieurs aspects, certains auteurs parlant de survie de l'entreprise, d'autres de succès. Le succès lui-même est multidimensionnel faisant intervenir des critères comme la qualité des relations humaines, les aspects financiers et l'expansion des affaires (Kalleberg et Leicht, 1991).

Figure 1

Processus d'analyse de la performance des nouvelles entreprises



Les résultats des études menées sur le thème de la performance des entreprises des femmes varieront d'ailleurs selon la définition de la performance. Si on adopte le critère du taux de survie, les résultats des études convergent : les entrepreneures sont aussi sinon plus performantes que leurs homologues masculins (Kalleberg et Leicht, 1991; Cooper, Gimeno-Gascon et Woo, 1994; NFWBO, 1995; Institut de la PME, 1996). Si on examine plutôt la performance sous l'angle du succès, les résultats sont moins homogènes selon que le succès est mesuré par la taille de l'entreprise, le bénéfice, le rendement ou la croissance. Les études qui ont examiné la taille⁵ (Rosa, Hamilton, Carter, Burns, 1994; Fischer, Reuber et Dyke, 1993) concluent à une performance moindre des entrepreneures alors que la prise en compte de la croissance et de certaines mesures de rendement ne permettent pas de distinguer de façon certaine les hommes et les femmes (Fischer, Reuber et Dyke, 1993; Kalleberg et Leicht, 1991; Orser et Hogarth-Scott, 1995; BDC, 1997; Du Rietz et Henrekson, 2000). Une étude plus récente, réalisée par Watson (2002) auprès d'un large échantillon de PME australiennes confirment les résultats des études précédentes : les entreprises des femmes sont plus petites que celles des hommes mais, lorsque l'on contrôle le secteur d'activité et l'âge de l'entreprise, le rendement de l'avoir et des actifs ne varient pas de façon statistiquement significative selon le sexe des propriétaires. Dans un autre article, en 2003, Watson arrive à la conclusion que le taux de survie des entreprises des femmes est plus faible que celui des hommes (différence significative au niveau de 10 % seulement). Cependant, en contrôlant pour le secteur d'activités, le genre de l'entrepreneur n'est plus un facteur explicatif de la différence. Watson explique ces résultats par la définition adoptée du taux de survie. Dans cette étude, ce n'est pas la faillite mais plutôt la cessation des activités de l'entreprise qui constitue un échec, peu importe la cause de la cessation. Certaines cessations sont volontaires et les causes en sont multiples. Comme les femmes sont surtout présentes dans le secteur des services où les besoins d'investissement de départ sont plus faibles et les coûts engendrés par la cessation des activités moins importants, on peut s'attendre à des taux de survie plus faibles. Il n'est pas surprenant non plus de voir les différences s'estomper quand les données sont contrôlées pour le secteur d'activités. L'article de Watson fait bien ressortir les difficultés de mesure quand on s'intéresse à la performance.

⁵ Dans ces études, la taille de l'entreprise est mesurée soit par le chiffre d'affaires, soit par le nombre d'employés.

Il demeure que le constat d'une taille plus petite semble se maintenir à travers les études, les années et les pays, d'où l'intérêt de poursuivre les recherches sur les facteurs explicatifs de la taille des entreprises des femmes. Plusieurs auteurs ont tenté d'identifier ces facteurs. Les variables retrouvées dans la littérature peuvent être regroupées sous trois thèmes : les caractéristiques des entreprises des femmes, les caractéristiques des entrepreneures elles-mêmes et leurs motivations et styles de gestion. Le tableau 1 (page suivante) donne un aperçu des variables utilisées dans les différentes études.

Les déterminants identifiés varient selon les études. De façon sommaire, on peut dire que le niveau d'instruction est souvent significatif de même que la nature de l'expérience antérieure et le secteur d'activité (Kalleberg et Leicht, 1991; Fischer, Reuber et Dyke, 1993; Cooper, Gimeno-Gascon et Woo, 1994; Lerner, Brusck et Hisrich, 1997; Boden et Nucci, 2000). Lerner et al. (1997) établissent aussi un lien entre l'utilisation des réseaux et la performance⁶. Alors que l'affiliation à un réseau semble avoir un effet positif, l'effet devient négatif en présence de plusieurs affiliations. Les intentions de croissance, (représentatives des motivations des femmes⁷ et de leur définition du succès) peuvent expliquer également la performance (Orser et Hogarth-Scott, 1995; Cliff, 1998). Étant donné les divergences dans les résultats jusqu'à présent, la plupart des auteurs concluent à la nécessité de poursuivre les recherches, d'autant plus que le profil des femmes entrepreneures évolue et que les caractéristiques de leur entreprise changent également (Moore et Buttner, 1997; Anna, Chandler, Jansen, Mero, 2000).

Tableau I

Sommaire des variables explicatives de la taille et de la performance
des entreprises des femmes

<i>Caractéristiques</i>		<i>Motivations et styles de gestion</i>
<i>Des entrepreneures</i>	<i>Des entreprises</i>	
Âge Pays d'origine Niveau d'instruction Expérience de travail antérieure Statut civil Responsabilité familiale Revenu annuel Statut de propriété Heures travaillées	Âge Secteur d'activité Région Forme juridique Type de propriété Nombre de propriétaires Capital de départ Sources de financement	Motivations au démarrage Définition du succès Activités de perfectionnement Sources d'aide Utilisation des réseaux

⁶ Dans leur article, la performance est définie en terme de profitabilité selon trois niveaux : 1) bénéfice net, 2) ni bénéfice, ni perte et 3) perte.

⁷ Certaines femmes font le choix de maintenir petite la taille de leur entreprise parce que cela permet de maintenir leur qualité de vie et d'entretenir des contacts plus étroits avec leurs employé(e)s (Lee-Gosselin et Grisé, 1990).

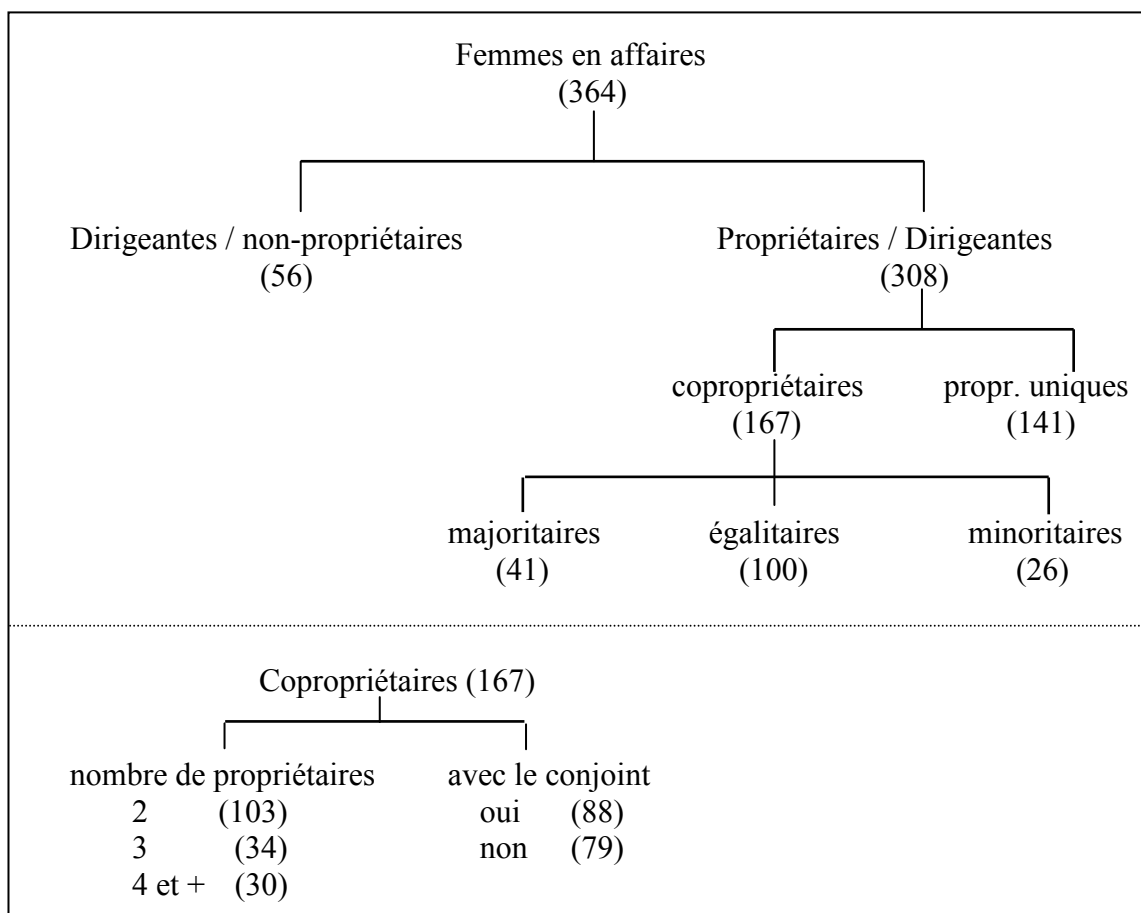
3. Cadre opératoire

À notre connaissance, aucune étude ayant pour objectif l'explication de la performance des entreprises détenues par des femmes n'a été réalisée récemment au Québec. Les résultats que nous présentons tentent d'apporter un éclairage récent sur la réalité d'une partie des entrepreneures québécoises.

L'adoption d'une définition de l'entrepreneure amène toujours un certain nombre de questions (Mamodhoussen, 1997). Pour les fins de cette étude, la définition adoptée est très large : nous avons inclus à la fois les femmes propriétaires (en tout ou en partie) et les dirigeantes d'entreprises. L'objectif était de recueillir le plus d'information possible et de ventiler les résultats en tenant compte ensuite du statut de propriété des répondantes. Dans la prochaine section, nous présentons l'analyse des données recueillies auprès des femmes propriétaires uniquement.

L'échantillon de départ était composé de 1 096 femmes propriétaires dirigeantes et dirigeantes non-propriétaires provenant des 17 différentes régions administratives du Québec et œuvrant dans les secteurs manufacturier et tertiaire moteur. Chacun des bureaux régionaux du MIC fut appelé à fournir une liste de femmes propriétaires et dirigeantes sur son territoire. Il s'agit d'une technique de constitution ad hoc qui compense pour la difficulté d'identifier, à partir des répertoires usuels, les entreprises appartenant à des femmes. Deux questionnaires furent élaborés afin de tenir compte des différences dans le statut de propriété. Les questions rejoignaient essentiellement les thèmes apparaissant au tableau I à l'exception des motivations au démarrage et de la définition du succès qui n'ont pas été abordés. Les matériaux ont été recueillis principalement par téléphone puis saisis sur support informatique. En tout, 364 femmes ont répondu au questionnaire, ce qui représente un taux de réponse élevé de 35 %. Le tableau II fournit la répartition des répondantes selon le statut de propriété. Les logiciels Excel et SPSS ont servi à l'analyse des données. De statistiques descriptives, des tableaux croisés, des tests du chi 2 et la régression ordinale ont été utilisés.

Tableau II
Répartition des répondantes selon le statut de propriété



4. Résultats

4.1. Entrepreneures du Québec : les secteurs manufacturier et tertiaire moteur

Nous présentons ici brièvement l'échantillon (tableau III). Les répondantes proviennent de toutes les régions du Québec. La moyenne d'âge des entreprises est de 10,6 ans. Ce chiffre peut paraître élevé mais précisons que le mode est de 5 et l'écart type de 8,9. Le chiffre d'affaires moyen des entreprises s'élève à 1 070 000 \$ et le nombre moyen d'employés à 15. Précisons qu'au Québec, en 1996, 74 % des employeurs comptaient 5 employés ou moins, ce qui positionne avantageusement les femmes de l'échantillon quant à la taille. Soixante et onze pour cent des femmes opèrent une entreprise dans le secteur de la fabrication et de la transformation. La grande majorité est incorporée et 46 % d'entre elles sont propriétaires uniques. Le quart d'entre elles exploitent leur entreprise à partir de leur domicile. Près de la moitié des femmes (44 %) ont démarré leur entreprise avec moins de 10 000 \$ et 80 % avec moins de 5 000 \$. Ces derniers chiffres excluent 73 femmes qui n'ont pas répondu à la question et 29 autres qui n'ont eu à déboursier aucun montant pour faire l'acquisition de l'entreprise. La plus grande source de ce capital de départ est l'épargne personnelle : la seule source pour 44 % des femmes et au moins une des sources pour 68 % d'entre elles. L'emprunt bancaire est loin derrière : la seule source pour 11 % des femmes et au moins une des sources pour 29 %. Ces chiffres se comparent à l'utilisation de l'aide gouvernementale : pour 9 % des femmes, il s'agit de la seule source alors que, en tout, 29 % y ont eu recours. Contrairement à

ce que l'on retrouve dans la littérature, les cartes de crédit ont été peu utilisées (seulement par 8 % des répondantes). En ce qui a trait à la rentabilité, 20 % des femmes ont mentionné avoir subi des pertes alors que la moyenne des profits réalisés par les autres s'élève à 72 857 \$ et ce, pour un chiffre d'affaires moyen de 1 202 922 \$.

Les femmes interrogées ont de l'expérience sur le marché du travail. Elles ont en moyenne 44 ans (mode à 40) et 60 % d'entre elles ont des enfants à charge. Elles sont scolarisées : si 37 % d'entre elles n'ont qu'un niveau d'études secondaires, 25 % ont complété un collégial et 37 % des études universitaires. Le revenu total moyen de ces femmes est de 33 471 \$.

Au niveau des caractéristiques de gestion, mentionnons que moins de la moitié des femmes sont membres de réseaux ou les fréquentent, ont suivi ou suivent des activités de perfectionnement et font appel à des services conseils, ce qui semble faible mais en accord, en partie du moins, avec ce que l'on retrouve habituellement dans la littérature sur l'utilisation des réseaux par les femmes⁸ et le recours aux services conseil par les propriétaires de PME. La plupart des femmes (91 %) ont souligné faire appel à d'autres personnes en cas de besoin (sources d'aide). La ressource mentionnée le plus souvent est le comptable, suivi des amis et/ou de la famille. En ce qui a trait aux sources actuelles de financement, le réinvestissement des bénéfices arrive premier, loin devant les autres sources. Ce comportement est très typique des propriétaires de PME (Berger et Udell, 1998) et des femmes en particulier (Coleman, 2000). L'emprunt bancaire n'est utilisé que par 37 % des répondantes, ce qui nous semble faible, d'autant plus que la littérature sur l'accès au financement des femmes entrepreneures a longuement analysé les difficultés des femmes à cet égard. Ce faible montant est peut-être par ailleurs le reflet de ces difficultés. Ce qui pourrait être confirmé, dans notre échantillon, par le fait qu'un nombre égal de femmes ont recours aux cartes de crédit pour le financement actuel de leur exploitation.

⁸ Les différentes recherches réalisées sur ce thème semblent révéler une gradation dans la fréquentation des réseaux par les femmes. Les premières recherches sur ce sujet (Lavoie, 1988; Collerette et Aubry, 1990) ont conclu à une faible utilisation des réseaux alors que celles réalisées depuis 1992 (Cromie et Birley, 1992; Roberge, 1995; Wells, 1998) observent un plus grand usage, tout au moins chez les femmes plus âgées, plus expérimentées ou dont l'entreprise a dépassé le stade du démarrage. De plus, si on tient compte de la distinction entre les réseaux à signaux (ou à liens) forts et ceux à signaux (ou à liens) faibles (Julien, 2000), les femmes fréquenteraient davantage les premiers, ce qui, selon Aldrich (1989), serait à leur désavantage. À son avis, ces réseaux sont, sur le plan des affaires, contreproductifs à entretenir.

Tableau III

Présentation de l'échantillon

# rép.		%	Moyenne	Mode	Écart-type
<i>Caractéristiques des entreprises</i>					
306	Âge de l'entreprise		10,6 ans	5 ans	8,7 ans
281	Chiffre d'affaires		1,070 M		
307	Nombre d'employés		15		
306	Secteur d'activité				
	Fabrication et transformation	71 %			
	Commerce	14 %			
	Services	15 %			
206	Capital de départ		49 764 \$	10 000 \$	91 862\$
254	Perte nette	20 %			
203	Profit net		72 857 \$		
304	Incorporée (oui)	80 %			
307	Propriétaire unique (oui)	46 %			
307	Exploitation du à domicile (oui)	24 %			
<i>Caractéristiques de l'entrepreneure</i>					
304	Âge		44 ans	40 ans	4,9 ans
307	Enfants à charge (oui)	59 %			
180	Nombre moyen d'enfants	2			
307	Niveau de scolarisation				
	Secondaire et professionnel	37 %			
	Collégial	25 %			
	Universitaire	37 %			
294	Lien avec emploi précédent (oui)	45 %			
308	Heures travaillées par semaine				
	Moins de 40 heures	21 %			
	Entre 40 et 50 heures	30 %			
	Plus de 50 heures	41 %			
314	Revenu annuel total		33 471 \$		
<i>Caractéristiques de gestion</i>					
296	Activités de perfectionnement (oui)	38 %			
308	Utilisation de services conseils (oui)	44 %			
279	Sources d'aide				
	Comptable	61 %			
	Amis / famille	23 %			
308	Membre d'un réseau	46 %			
307	Fréquentation d'un réseau	38 %			
301	Sources actuelles de financement				
	Réinvestissement des profits	88 %			
	Emprunt bancaire	37 %			
	Cartes de crédit	36 %			

4.2. Déterminants de la taille des entreprises des femmes de l'échantillon

La faible taille des entreprises des femmes est une caractéristique qui perdure dans les écrits sur l'entrepreneuriat féminin et qui intervient, entre autres, dans l'explication des difficultés d'accès au financement. À l'aide des données recueillies sur la taille des entreprises des répondantes, nous souhaitons mieux comprendre les facteurs qui la déterminent, d'autant plus que nous disposons d'un échantillon de femmes oeuvrant dans des secteurs jugés « non traditionnels » pour ces dernières.

Une régression de type ordinal, utilisant la fonction logit, a été menée de façon à identifier les facteurs qui peuvent être associés à la taille. Les variables explicatives ont été choisies en accord avec les écrits sur les femmes. Elles rejoignent à la fois des aspects relatifs à l'entreprise, à l'entrepreneure elle-même et à sa gestion. Les résultats de cette régression apparaissent au tableau IV. L'échantillon ne comprend que 241 observations, certaines répondantes ayant refusé de nous donner l'information sur leur chiffre d'affaires.

Les résultats sont intéressants. Tel qu'on pouvait s'y attendre, l'âge de l'entreprise est corrélé avec la taille. Plus l'entreprise est jeune, plus elle est petite. De même, les statuts juridique et de propriété ont une relation avec la taille. Les propriétaires uniques non incorporées sont à la tête d'entreprises plus petites. Le secteur d'activité n'a pas d'influence, ce qui est étonnant si on considère la littérature sur ce point. Selon Cooper et al (1994 : 391), la croissance est plus grande dans les entreprises qui n'évoluent pas dans le secteur des services ou dans celui du commerce de détail. Il faut dire que notre définition des secteurs est très large et que la plupart des femmes se retrouvent dans celui de la fabrication et de la transformation. Nous disposons par ailleurs des données pour raffiner la précision de cette variable, distinction qui pourrait amener des résultats différents. Les heures travaillées ne sont pas davantage corrélées avec la taille, ce qui peut s'expliquer par le fait que les femmes à la tête d'entreprises plus grandes arrivent à déléguer une partie de leur tâche. En ce qui a trait aux caractéristiques personnelles, notons que l'âge de l'entrepreneure est non significatif (mais nous avons très peu de variance au niveau de l'âge). Par ailleurs, le niveau de scolarité est très significatif. Plus le niveau est élevé, plus les entreprises sont grandes, ce qui rejoint les résultats de Boden et Nucci (2000)⁹. La présence d'enfants à charge intervient mais pas dans le sens attendu si on songe aux écrits sur la conciliation travail et famille. En effet, la taille est corrélée positivement avec la présence d'enfants à charge. L'obligation de générer des revenus supérieurs est peut-être en cause ici. Au niveau des caractéristiques de gestion, nous n'avons pu tester que la fréquentation des réseaux. La considération d'autres variables comme les sources d'aide et l'appel aux services conseil amenait la perte de beaucoup de données. La considération des réseaux est par ailleurs intéressante : la fréquentation des réseaux agit sur la taille mais jusqu'à un certain point seulement. Les résultats sont significatifs pour une utilisation restreinte (2 à 3 fois par année)¹⁰. Le coefficient est, par ailleurs, plus petit et non significatif dans le cas d'utilisation d'une fois par mois ou plus. Cette dernière constatation rappelle les résultats de Lerner et al. (1997) sur l'incidence négative de plusieurs affiliations. Notons finalement que le coefficient de détermination de la régression dépasse 40 %.

⁹ Dans ce cas, la valeur du coefficient (qui est négatif) diminue plus le niveau de scolarité est faible.

¹⁰ Ces résultats rejoignent ceux de McGregor et Tweed (2000), ces derniers ayant trouvé que les activités de réseautage avaient une incidence positive à la fois sur la croissance des entreprises et sur les intentions de croissance des entrepreneures.

Tableau IV

Résultats de la régression

<i>Variable dépendante</i>		Valeurs			
Chiffre d'affaires – l'année dernière	Moins de 30 000 \$			1	
	30 000 à 99 999 \$			2	
	100 000 à 249 999 \$			3	
	250 000 à 499 999 \$			4	
	500 000 à 999 999 \$			5	
	1 à 5 millions			6	
	Plus de 5 millions			7	
<i>Variables explicatives</i>		Valeurs	Coefficient	% de sig.	
Âge de l'entreprise	5 ans et moins	1	-1,7123	0,00 %	TTT
	entre 5 et 10 ans	2	-0,7656	1,11 %	TTT
	Plus de 10 ans	3	0,0000		
Statut juridique	Incorporée	1	2,1675	0,00 %	TTT
	entreprise individuelle	2	0,0000		
Propriétaire unique	propriétaire unique	1	-0,8172	0,14 %	TTT
	Copropriétaire	2	0,0000		
Heures travaillées	40 heures et moins	1	-0,0195	95,13 %	
	entre 41 et 50 heures	2	-0,0819	76,77 %	
	Plus de 50 heures	3	0,0000		
Fréquentation des réseaux	1 fois par mois ou plus	1	0,3502	24,05 %	
	2 à 3 fois par année	2	0,8843	1,17 %	TTT
	Jamais	3	0,0000		
Enfants à charge	Oui	1	0,4762	9,98 %	T
	Non	2	0,0000		
Niveau de scolarité	Secondaire ou professionnel	1	-0,7183	1,53 %	TTT
	Collégial	2	-0,6770	3,17 %	TTT
	Universitaire	3	0,0000		
Secteurs d'activités	Fabrication et transformation	1	-0,7587	68,14 %	
	Commerce et distribution	2	-0,5759	75,83 %	
	Services aux entreprises	3	-0,6654	72,15 %	
	Services personnels	4	-2,7159	21,74 %	
	Autres	5	0,0000		
Âge des répondantes	40 ans ou moins	1	0,0628	87,14 %	
	entre 41 et 50 ans	2	0,0584	87,19 %	
	Plus de 50 ans	3	0,0000		
N = 241, T : seuil de 10 % ; TT : seuil de 5 % ; TTT : seuil de 1 %					

Avant de terminer cette section, il vaut la peine de souligner les résultats d'une recherche menée au Québec par Pierre-André Julien sur les PME à forte croissance (2001). Parmi les

facteurs déterminants de cette forte croissance qui se dégagent de cette étude, citons la formation adéquate des dirigeants, celle de leurs employés, l'ouverture sur le milieu grâce, entre autres, à la fréquentation des réseaux et un style de gestion participative. Bien que nos données ne nous permettent pas de vérifier l'incidence sur la taille de toutes ces caractéristiques, la présence dans les variables explicatives de la fréquentation des réseaux et du niveau de scolarité va dans le même sens.

4.3. Fréquentation de réseaux

Parmi les variables explicatives significatives, la fréquentation des réseaux est celle qui nous apparaît la plus intéressante à analyser. Elle constitue une des caractéristiques de gestion qui, d'après les écrits, distingue les hommes des femmes. Le tableau V présente un sommaire de l'information recueillie auprès des répondantes relativement aux réseaux.

Tableau V
Les répondantes et les réseaux

Appartenir à un réseau (140 – 46 %)	←-----→	Fréquenter des réseaux
	Oui (116 – 38 %)	Non (192 – 62 %)
	Pourquoi ?	
...participer		...ne pas participer
- relationnelles	72 %	- manque de temps 57 %
- connaissances, mises à jour	21 %	- pas d'intérêt / pas d'utilité 31 %
		- réseaux trop éloignés 12 %

Nous avons d'abord cherché à connaître les caractéristiques des femmes qui fréquentent les réseaux. Nous nous sommes demandé si ces femmes utilisatrices de réseaux pouvaient être associées aux modernes¹¹ de Moore et Buttner (1997) par opposition aux traditionnelles et si elles adoptaient des comportements de gestion différents des autres sur les plans du perfectionnement et de l'utilisation des sources d'aide. Des tableaux croisés associant la fréquentation des réseaux et plusieurs autres variables de la banque de données ont été réalisés. Les variables présentant des tests du χ^2 significatifs sont présentées au tableau VI.

L'examen des variables significatives nous montre que nous avons affaire à des femmes plus jeunes, semblant démontrer plus d'ouverture par rapport à la communauté des affaires, ce qui appuierait la thèse des « modernes ». Elles ont des partenaires en affaires, elles sont plus

¹¹ Les « modernes » selon ces auteures, sont les entrepreneures qui gèrent des entreprises depuis le milieu des années 70, considèrent sérieusement leur carrière, évoluent dans des domaines traditionnellement masculins et valorisent la croissance. Les « traditionnelles », pour leur part, cherchent à trouver un équilibre optimal entre le travail et la famille, évoluent dans des secteurs traditionnellement féminins et obtiennent de faibles revenus de leur entreprise.

nombreuses à poursuivre des activités de perfectionnement, à faire appel à de multiples sources d'aide et à utiliser plusieurs services conseil. De plus, elles sont plus scolarisées, ce qui apparaît normal puisqu'elles sont plus jeunes. Le fait que leur entreprise soit plus jeune peut être interprété de deux façons : elles sont plus jeunes, donc en affaires depuis moins longtemps. Il se pourrait aussi que les femmes à la tête d'entreprises plus matures sentent moins la nécessité de recourir aux réseaux, les besoins sur le plan du réseautage pouvant différer selon les stades de développement de l'entreprise (Burke, Belcourt et Lee-Gosselin, 1991). Il est également possible que ces femmes aient développé d'autres stratégies qui compensent pour la plus faible utilisation des réseaux.

Tableau VI

Les associations significatives entre la fréquentation des réseaux et les autres variables

Variables significatives	Valeur de p	Modalité explicative
<i>Caractéristiques de l'entreprise</i>		
Âge de l'entreprise	5,36 %	Les plus jeunes fréquentent plus qu'anticipé
Exploitation du domicile	4,11 %	Celles qui exploitent du domicile fréquentent moins qu'anticipé
<i>Caractéristiques de l'entrepreneure</i>		
Âge de l'entrepreneure	4,71 %	Les plus jeunes fréquentent plus qu'anticipé
Enfants à charge	0,20 %	Celles qui ont plus d'enfants fréquentent moins qu'anticipé
Niveau de scolarisation	0,01 %	Celles qui sont plus scolarisées fréquentent plus qu'anticipé
Propriétaire unique	6,19 %	Les propriétaires uniques fréquentent moins qu'anticipé
<i>Caractéristiques de gestion</i>		
Activités de perfectionnement	0,02 %	Celles qui suivent des activités fréquentent plus qu'anticipé
Plusieurs sources d'aide	0,01 %	Celles qui utilisent plusieurs sources fréquentent plus qu'anticipé
Plusieurs services conseils	1,38 %	Celles qui utilisent plusieurs services fréquentent plus qu'anticipé

L'exploitation à domicile et les enfants à charge sont corrélés négativement avec la fréquentation des réseaux, ce qui vient appuyer les arguments à l'effet que la conciliation des responsabilités familiales et du travail peut freiner les femmes dans leurs activités de réseautage. Notons que plusieurs variables se sont révélées non significatives, parfois de façon surprenante. C'est le cas de la région, du statut juridique, du nombre d'employés et du chiffre d'affaires.

5. Conclusion

Les données recueillies apportent un éclairage intéressant sur les entrepreneures au Québec. D'abord, nous savons que plusieurs femmes oeuvrent dans les secteurs manufacturier et tertiaire moteur, activités qui sont très importantes et qui contribuent au dynamisme de l'économie de la province. Ces femmes sont à la tête d'entreprises qui se comparent très bien à celles des hommes. En effet, même si nos données ne sont pas comparatives femmes/hommes, les indications recueillies nous montrent des entreprises dont la taille se compare avantageusement à celles de l'ensemble des PME du Québec.

Nous aurions aimé nous prononcer davantage sur la performance des entreprises des répondantes. La performance, comme nous le soulignons dans le cadre conceptuel, est un concept global et nous n'avons malheureusement pas recueilli suffisamment de données pour l'aborder sous tous les angles. Strictement du point de vue financier, nous souhaitons la mesurer par la croissance du chiffre d'affaires, du nombre d'employés et par le rendement. Étant donné la difficulté d'obtenir de l'information financière sur des entreprises privées, à l'instar des autres chercheurs du domaine, il ne nous a pas été possible de disposer de mesures de rendement, pas plus que nous n'avons pu, avec suffisamment de finesse, calculer des taux de croissance des entreprises sur un certain nombre d'années, que ce soit en termes de chiffre d'affaires ou de nombre d'employés.

Malgré tout, l'analyse des déterminants de la taille est révélatrice. L'incidence du niveau de scolarité et de la fréquentation des réseaux est en accord avec les écrits et fournit des pistes intéressantes d'intervention auprès des femmes qui désirent se lancer en affaires. Il en est de même de l'ouverture aux diverses sources d'aide que manifestent les répondantes qui utilisent les réseaux. Évidemment, de nombreuses questions sont soulevées qui n'ont pas été abordées dans cette recherche. L'influence ou non du secteur d'activité sur la taille reste à être approfondi. Les motivations des femmes, leurs styles de gestion sont aussi des éléments à considérer, surtout si on souhaite mettre en place de politiques visant à agir sur la taille des entreprises. En fait, il reste à valider un modèle qui puisse intégrer l'ensemble des variables qui interviennent dans la détermination de la taille des entreprises des femmes.

BIBLIOGRAPHIE

- ALDRICH, H. (1989), « Networking among women entrepreneurs », chap. 5, In HAGAN, O., C. RIVCHUN et D. SEXTON, *Women owned businesses*, New-York, Praeger, 225 p.
- ANNA, A., G. CHANDLER, E. JANSEN et N. MERO (2000), « Women business owners in traditional and non-traditional industries », *Journal of Business Venturing*, vol.15, n° 3, p. 279-303.
- BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA (1997), *Les femmes entrepreneures au Canada : tournées vers la réussite*.
- BERGER, A.N. et G.F. UDELL (1998), « The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle », *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, n° 6-8, p.613-673

- BODEN, R. J. et A.R. NUCCI (2001), «On the survival prospects of men's and women's new business ventures», *Journal of Business Venturing*, vol.15, n° 4, p. 347-362.
- BURKE, R.J., M.L. BELCOURT et H. LEE-GOSSELIN (1991), « Managerial roles and functions of female entrepreneurs », *Entrepreneurship*, rapport du congrès annuel du groupe entrepreneurship des sciences administratives du Canada, 30 mai au 2 juin, Niagara Falls, Ontario, vol. 23, partie 12, p. 75-84.
- CARTER, S., S. ANDERSON, et E. SHAW (2001), *Women's Business Ownership: A Review of the Academic, Popular and Internet Literatur*", Report to the Small Business Service, United Kingdom, 116 p.
- CLIFF, J. (1998), « Does one size fit all? Exploring the relationship between attitudes towards growth, gender and business size », *Journal of Business Venturing*, vol.13, n° 6, p. 523-542.
- COLLERETTE, P. et P. AUBRY (1990), « Socio-Economic Evolution of Women Business Owners in Quebec (1987) », *Journal of Business Ethics*, Dordrecht, vol. 9, n° 4-5.
- COLEMAN, S. (2000), «Access to capital and term of credit: a comparison of men-women-owned small businesses», *Journal of Small Business Management*, vol. 38, n° 3, 37-52.
- COOPER, A.C., J.F. GIMENO-GASCON et C. WOO (1994), « Initial human and financial capital as predictors of new venture performance », *Journal of Business Venturing*, New York, vol. 9, n° 5, p. 371-395.
- CROMIE, S. et S. BIRLEY (1992), « Networking by Female Business Owners in Northern Ireland », *Journal of Business Venturing*, New-York, vol. 7, n° 3, p. 237-252.
- DU RIETZ, A. et M. HENREKSON (2000), « Testing the female underperformance hypothesis », *Small Business Economics*, Dordrecht, vol. 14, n° 1, p. 1-10.
- FISCHER, E.M., R.A. REUBER et L.S. DYKE (1993), « A theoretical overview and extension of research on sex, gender and entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, New York, vol.8, n° 2, p. 151-168.
- GAGNON, S. (2002), « Un nouveau portrait des femmes entrepreneures : entre motivations et générations », Cahier de recherche n° 02-01, Chaire de développement et de relève de la PME, École des HEC, 28 p.
- INSTITUT DE LA PME DE LA BANQUE DE MONTRÉAL (1996), *Mythes et réalités : le pouvoir économique des entreprises dirigées par des femmes au Canada*, 32 p.
- JULIEN, P.A. (2000), *L'entrepreneuriat au Québec: pour une révolution tranquille entrepreneuriale, 1980-2005*, Montréal, Éditions Transcontinental, 399 pages.
- JULIEN, P.A. (2001), «Les PME à forte croissance et la métaphore du jazz », *Revue Internationale P.M.E.*, vol. 14, n° 3-4, p. 129-161.

- KALLEBERG, A.L. et K.T. LEICHT (1991), « Gender and organizational performance: Determinants of small business survival and success », *Academy of Management Journal*, vol. 34, n°1, p.136-161.
- LAVOIE, D. (1988), « Les entrepreneures : pour une économie canadienne renouvelée », Ottawa, Ontario : Conseil consultatif canadien sur la situation de la femme.
- LEE-GOSSELIN, H. et J. GRISÉ, (1990), « Are women owner-managers challenging our definitions of entrepreneurship? An in-depth survey », *Journal of Business Ethics*, vol. 9, p. 423-433.
- LERNER, M., C. BRUSCH et R. HISRICH (1997), « Israeli women entrepreneurs: An examination of factors affecting performance », *Journal of Business Venturing*, New York, vol.12, n° 4, p. 315-339.
- MCGREGOR, J. et D. TWEED (2000), « Women Managers and Business Owners in New Zealand », Part I, Chap. 4, in DAVIDSON, M.J. et BURKE, R.J., *Women in Management, current research issues Volume II*, Sage Publications, p. 40-52.
- MOORE, D.P. et E.H. BUTTNER (1997), *Women Entrepreneurs: Moving beyond the glass ceiling*, Sage Publications.
- MAMODHOUSSEN, S. (1997), *L'accès au financement des femmes entrepreneures au Québec*, Mémoire de M.Sc., HEC Montréal, décembre, 127 p.
- OCDE (2000), *Données disponibles en entrepreneuriat féminin*, Document de support de l'atelier n° 4, Deuxième conférence sur l'entrepreneuriat féminin, 37 p.
- ORSER, B. et S. HOGARTH-SCOTT (1995), *Growth, Gender and Managerial Capacity: An Exploration Study of Canadian Small and Medium Business*, (Voir CD-ROM, Forum national sur l'entrepreneuship féminin).
- REYNOLDS, P.D., M. HAY, W.D. BYGRAVE, S.M. CAMP et E. AUTIO (2000), *Global Entrepreneurship Monitor – 2000 Executive Report*, Babson College, Ernst & Young, Kaufman Center for Entrepreneurial Leadership and London Business School, Ewing Marion Kauffman Foundation, 54 p.
- ROBERGE, M. (1995), *Profil des femmes entrepreneures en Montérégie*, Association des collaboratrices et partenaires en affaires (ACPA).
- ROSA, P., D. HAMILTON, S. CARTER et H. BURNS (1994), « The impact of gender on small business management: Preliminary findings of a British study », *International Small Business Journal*, London, vol. 12, n° 3, p. 25-31.
- ST-PIERRE, J. (1999), *La gestion financière des PME : théorie et pratiques*, Presses de l'Université du Québec.
- SMAILI, N. (2002), *Les femmes employeures au Québec – quelques statistiques*, Cahier de recherche 02-02, Chaire de développement et de relèvement de la PME, HEC Montréal.

THE NATIONAL FOUNDATION FOR WOMEN BUSINESS OWNERS (NFWBO) (1995), *Women-Owned Businesses: Breaking the Boundaries*, Dun & Bradstreet Information Services, Silver Spring, April, 63 p.

WATSON, J. (2002), « Comparing the performance of male and female-controlled businesses: Relating outputs to inputs », *Entrepreneurship Theory and Practice*, Waco, vol. 26, n° 3, p. 91-100.

WATSON, J. (2003), « Failure rates for female-controlled businesses: are they any different? », *Journal of Small Business Management*, vol. 41, n° 3, p. 262-277.

WELLS, S.J. (1998), *Women entrepreneurs: developing leadership for success*, New York: Garland.