



ENTREPRENDRE
AU FÉMININ

Rapport du groupe
de travail
sur
l'entrepreneuriat
féminin

La production de ce document a été rendue possible grâce à la collaboration des partenaires suivants :

La Banque de Montréal

La Banque Nationale du Canada

La Banque Royale du Canada

La Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec

Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec

Le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie du Québec

Pour toute demande d'exemplaires de cette publication, veuillez vous adresser à :

Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie

Direction des communications

710, place D'Youville, 9^e étage

Québec (Québec) G1R 4Y4

Téléphone: (418) 691-5950

Télécopieur: (418) 644-0118

AVANT-PROPOS

En accord avec le Programme d'action 1997-2000 qui interpelle le MICST, le mandat confié au Groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin couvre plusieurs aspects de la problématique des femmes entrepreneures, notamment l'accès au financement, aux réseaux d'influence et à l'information.

Considérant le court délai qui lui était imparti pour la réalisation de son mandat, le Groupe de travail, où l'on trouve en majorité des représentantes des milieux financiers s'est penché en priorité sur le financement de l'entrepreneuriat féminin, tout en jetant un premier regard sur l'accès aux réseaux et à l'information.

Le présent rapport constitue le résultat de la concertation entre les milieux financiers et les réseaux d'affaires pour la cause de l'entrepreneuriat féminin au Québec. Sans faire appel à une augmentation nette des dépenses gouvernementales, il recommande plutôt l'optimisation de mesures et de programmes déjà en place et une participation accrue du secteur privé en vue de donner à l'entrepreneuriat féminin la place qui lui revient à la veille de l'an 2000.

La présidente du Groupe de travail,



M^e Nicole Forget

LETTRE
AU MINISTRE
DÉLÉGUÉ

Montréal, le 14 novembre 1997

Monsieur Roger Bertrand
Ministre délégué à l'Industrie et au Commerce
710, place D'Youville
Québec (Québec) G1R 4Y4

Monsieur le Ministre,

Au nom du Groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin, c'est avec plaisir que je vous sou mets le résultat de nos délibérations ainsi que les recommandations qui en découlent.

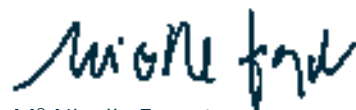
Notre réflexion sur l'entrepreneuriat féminin nous a permis de constater qu'il existe encore aujourd'hui des obstacles au plein essor de l'entrepreneuriat féminin au Québec et nous croyons que des changements s'imposent tant dans les pratiques que dans les mentalités du milieu des affaires.

La mise en œuvre des recommandations du présent rapport, permettra à l'entrepreneuriat féminin de contribuer pleinement avec les autres acteurs du développement économique, à construire le Québec du 21^e siècle.

Permettez-moi en terminant de vous signaler que la création de ce groupe de travail a permis la mise en place d'un premier réseau, grâce à l'intérêt suscité par le sujet et à l'engagement inconditionnel de ses membres.

Recevez, Monsieur le Ministre, l'expression de nos sentiments distingués.

La présidente du Groupe de travail,



M^e Nicole Forget

REMERCIEMENTS

Le Groupe de travail est redevable à de nombreuses personnes qui ont apporté leur soutien à la recherche, à la collecte et à l'analyse de données, à la discussion et à la synthèse des documents.

En premier lieu, le Groupe tient à remercier sa secrétaire, M^{me} Francine Le Grand, pour son sens de l'organisation, sa détermination et son dévouement, sans lesquels il n'aurait pu réaliser le mandat dans le court délai qui lui était accordé.

Le Groupe de travail tient à souligner l'effort particulier de ses membres qui ont, sans relâche, mis à sa disposition des ressources institutionnelles permettant la collecte et la vérification de renseignements de façon rapide et en lien avec les pratiques.

Le Groupe de travail exprime aussi son appréciation aux personnes qui ont accepté de participer à des groupes de discussion ou à des entrevues. Leur contribution nous a été précieuse pour la compréhension des pratiques et nous leur savons gré du temps qu'elles ont bien voulu nous consacrer.

Nous tenons également à souligner la contribution remarquable du comité de relecture, composé de M^{mes} Louise St-Cyr des HEC et Monique Tremblay du Secrétariat à la condition féminine ainsi que de M. Robert Cossette du MICST.

Nos remerciements vont enfin à M^{mes} Danièle Bernier, bibliothécairienne, et Marie Constantineau, secrétaire, pour leur soutien aux travaux du Groupe.

COMPOSITION DU GROUPE DE TRAVAIL

La présidente,



M^e Nicolle Forget

Avocate, administratrice de sociétés
Stationnement de Montréal (CCMM inc.)

LES MEMBRES DU GROUPE DE TRAVAIL



Nicole Beaudoin
Présidente-directrice générale
Réseau des femmes d'affaires du Québec



Diane Cadieux
Vice-présidente
Banque Nationale du Canada, région «Montérégie-Sud»



Germain Desbiens
Président-directeur général
Fondation de l'Entrepreneurship



Micheline Fortin
Sous-ministre adjointe aux opérations régionales,
aux services aux entreprises et aux coopératives
Ministère de l'Industrie, du Commerce,
de la Science et de la Technologie



Lucie Lebeuf
Vice-présidente aux placements
Fonds de solidarité des travailleurs du Québec



Monique E. Leroux
Première vice-présidente et directrice générale
Banque Royale du Canada, Direction du Québec



Christine Marchildon
Première vice-présidente
au marketing, à la vente et au réseau
Fédération des caisses populaires Desjardins
de Montréal et de l'Ouest-du-Québec



Marie-Thérèse Neklawi
Vice-présidente
Banque de Montréal, Région de l'Est-du-Québec



Louise St-Cyr
Professeure agrégée
Directrice du Groupe Femmes, Gestion et
Entreprises, École des hautes études commerciales



Francine Le Grand
Conseillère en développement industriel
Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science
et de la Technologie, Secrétaire du Groupe

TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos	3
Lettre au ministre délégué	4
Remerciements	5
Composition du groupe de travail	6
Table des matières.....	7
1. Introduction	9
2. Le portrait de l'entrepreneuriat féminin québécois	11
2.1 Une force émergente: les femmes propriétaires dirigeantes d'entreprise	12
2.1.1 L'impact économique des entreprises dirigées par des femmes.....	12
2.1.2 Les caractéristiques des entreprises	13
2.2 La travailleuse autonome	14
3. L'accès au financement	17
3.1 Les modes de financement	17
3.2 Un recours moins fréquent au financement institutionnel	18
3.3 L'accès au financement plus difficile: discrimination ou différence structurelle?	20
3.3.1 Discrimination?	20
3.3.2 Différence structurelle?	20
3.3.3 Motifs de rejet de la demande de crédit	21
3.3.4 Les conditions de crédit	23
3.3.5 La démarche de financement.....	23
3.4 Le capital de risque: terre inconnue ou chasse gardée pour hommes?	25

TABLES DES MATIÈRES (suite)

4. Les besoins exprimés par les femmes entrepreneures	27
4.1 Les besoins d'information et de formation des entrepreneures	28
4.2 Le besoin d'appartenir à des réseaux	28
4.2.1 Les expériences étrangères	29
4.2.2 Les expériences canadiennes	30
4.2.3 Les réseaux québécois	30
Priorités et recommandations	31
Conclusion	35
Annexe – Les collaborateurs	37
Bibliographie générale	38

Dans un discours qu'elle prononçait à Paris à l'occasion de la séance inaugurale de la conférence de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), le 16 avril 1997, M^{me} Rita Dionne-Marsolais, alors ministre déléguée à l'Industrie et au Commerce, et responsable du Tourisme, rappelait certaines données qui mettent en évidence la contribution capitale que les femmes ont apportée au développement économique et social du Québec.

Elle soulignait que les Québécoises ne sont pas étrangères à la transformation de l'économie du Québec. Elles y ont même grandement participé, à chaque étape de l'histoire du Québec, et ont fait leur marque sans pour autant qu'on leur en reconnaisse toujours le mérite.

Les Québécoises, mères de famille et partenaires actives de l'entreprise agricole ou commerciale, ont aussi fait œuvre d'éducation et ont prodigué des soins hospitaliers. Aujourd'hui, à la veille du 21^e siècle, c'est par leur participation à l'évolution de la technologie et de la connaissance qu'elles continuent de contribuer à la modernité de la société québécoise et de son économie.

De plus, elles ont un rôle à jouer dans l'avenir¹, car la nouvelle économie est axée sur le savoir. En effet, si les femmes ont éprouvé des difficultés à percer dans l'économie industrielle, elles peuvent trouver, dans l'économie de la connaissance, un environnement plus favorable à l'expression de leurs caractéristiques propres, de leurs champs d'intérêt, de leurs talents et de leurs valeurs. Dans un tel contexte, l'importance² que les Québécoises ont toujours accordée à l'éducation et à la formation peut devenir un atout.

Bien que ces changements radicaux touchent l'ensemble de la société et qu'il soit indispensable de s'inscrire dans cette tendance si l'on veut véritablement aller de l'avant, il ne faut pas négliger les secteurs qui regroupent les activités de base.

Il existe actuellement des obstacles majeurs à la progression de l'entrepreneuriat féminin. L'accès au financement et au capital de démarrage demeure difficile au Québec comme ailleurs, tant pour le secteur agricole et les autres secteurs traditionnels que pour les secteurs de la haute technologie.

1. Nuella Beck, économiste canadienne et auteure du best-seller *La nouvelle économie*, souligne la place privilégiée occupée par les femmes dans la nouvelle économie. Selon elle, «elles comptent pour 48 % des emplois à forte capacité intellectuelle – professions libérales, gestion, science, technique – un pourcentage supérieur à leur part de 46 % de la main-d'œuvre canadienne».

2. Il est important de souligner que, pour l'ensemble des universités du Québec en 1994-1995, les femmes représentaient 57 % des inscriptions au premier cycle, 51 % au deuxième et 39 % au troisième. Dans le domaine de l'administration, où leur présence est relativement récente et remonte à moins de 20 ans, elles constituaient 47 % des étudiants de baccalauréat.

C'est pourquoi le MICST s'est engagé, dans le Programme d'action 1997-2000 pour toutes les Québécoises, à mettre en place les moyens nécessaires pour soutenir le démarrage, la consolidation et la croissance des PME dirigées par des femmes et à aplanir les difficultés de financement qu'elles rencontrent³.

Dans le cadre de ce programme d'action, un Groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin, présidé par M^e Nicolle Forget, a été mis sur pied pour se pencher sur l'accès au financement des projets pilotés par des femmes entrepreneures et également pour étudier l'accès au capital de risque, aux réseaux d'influence et aux postes décisionnels.

Le Groupe de travail s'est réuni à six reprises de mai à octobre 1997, et a pris connaissance⁴ des recherches et des enquêtes provenant de chercheurs de différents milieux. Les membres ont de plus effectué des recherches au sein de leur organisation respective afin de valider ou d'infirmer les résultats des ouvrages consultés.

Le Groupe a d'abord analysé les résultats et les recommandations des recherches de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (Marleau, 1994 et 1995), selon laquelle les femmes entrepreneures subissent de la part des institutions financières une discrimination basée sur le sexe, de même que ceux des recherches de l'Association des banquiers canadiens (Thompson Lightstone, 1997) qui attribuent aux caractéristiques propres des entreprises dirigées par les femmes les différences dans l'accès au financement. Le Groupe de travail a ensuite suggéré la formation de trois groupes de discussion, deux formés de femmes entrepreneures et un réunissant des directeurs de comptes. L'objectif visé par ces groupes de discussion était de vérifier l'hypothèse selon laquelle les différences dans l'accès au financement pourraient provenir, entre autres, de la perception des directeurs de comptes à l'endroit des femmes entrepreneures et de celle des femmes entrepreneures à l'égard de l'accès aux sources de financement externes.

De plus, afin de mieux comprendre la situation actuelle des femmes entrepreneures relativement au capital de risque, une série d'entrevues individuelles avec des gestionnaires de sociétés de capital de risque et des femmes entrepreneures a complété l'information mise à la disposition du Groupe de travail.

Le présent rapport décrit la situation de l'accès au financement de l'entrepreneuriat féminin au Québec et formule des recommandations concrètes en vue d'améliorer cet accès et de favoriser l'essor des entreprises dirigées par des femmes.

3. Un avenir à partager...La politique en matière de condition féminine, Programme d'action 1997-2000 pour toutes les Québécoises, Secrétariat à la condition féminine 1997, p.37,66 et 114.

4. Voir bibliographie.

LE PORTRAIT DE L'ENTREPRE- NEURIAT FÉMININ QUÉBÉCOIS

L'entrepreneuriat féminin est un phénomène relativement récent. Rappelons que «l'incapacité juridique qui empêchait les femmes mariées d'administrer leurs propres biens a restreint, pendant longtemps, l'exercice officiel des affaires par les femmes. Cette disposition demeura inscrite au Code civil du Bas-Canada jusqu'au début des années 60. Ainsi, les activités entrepreneuriales des femmes mariées ont été davantage considérées comme le prolongement de leurs responsabilités familiales dans un esprit de collaboration avec leur conjoint⁵.»

Les modifications législatives apportées au Code civil au cours des années 1960 et l'arrivée massive des femmes sur le marché du travail durant les années 1970 ont été des événements majeurs qui ont contribué à modifier le portrait de l'entrepreneuriat. Les auteurs de nombreuses études se sont intéressés à ce phénomène en croissance et ont tenté d'en brosser un portrait. À la lumière de ces écrits, il nous est apparu important de définir l'entrepreneuriat.

Le Groupe de travail s'est entendu sur une définition de l'entrepreneure qui s'inspire des travaux de Dina Lavoie⁶, pour qui l'entrepreneure est

la femme qui seule ou avec un ou des partenaires a fondé, acheté ou accepté en héritage une entreprise, qui en assume les responsabilités financières, administratives et sociales et qui participe quotidiennement à sa gestion courante.

Afin de nuancer cette définition, en nous inspirant de Louis-Jacques Filion⁷, nous avons ajouté que l'entrepreneure est aussi

une personne qui prend des risques financiers pour créer ou acquérir une entreprise, et qui la dirige de manière innovatrice et créatrice en développant de nouveaux produits et en conquérant de nouveaux marchés.

Les chemins qui mènent à l'entrepreneuriat sont très variés. Des femmes se lancent en affaires pour s'accomplir personnellement et professionnellement, pour réaliser un rêve ou par insatisfaction au travail. Certaines y trouvent un moyen de réintégrer le marché du travail en créant leur emploi. D'autres enfin deviennent entrepreneures en travaillant en collaboration avec leur conjoint.

Le Groupe de travail a voulu décrire avec précision la situation de l'entrepreneuriat féminin au Québec. Mais l'absence de données statistiques ventilées par sexe

5. Gouvernement du Québec, Secrétariat à la condition féminine, «La politique en matière de condition féminine», Un avenir à partager..., 1993, 173 p.

6. D. Lavoie, «Les entrepreneures : pour une économie canadienne renouvelée», Conseil consultatif canadien sur la situation de la femme, Ottawa, février 1988, p.3.

7. Note de M. Louis-Jacques Filion, juin 1997 à l'intention du Groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin.

pe rmettant d'évaluer exactement le poids des entreprises dirigées par des femmes ainsi que les frontières mal définies entre l'entrepreneure et la travailleuse autonome, ont rendu l'exercice difficile.

Parmi les critères de différenciation entre un travailleur autonome et un entrepreneur, on remarque que l'entrepreneur a généralement besoin d'une organisation bien structurée pour l'appuyer dans la réalisation de ses ambitions. Il aime s'entourer de ressources importantes pour accroître le potentiel de croissance de son entreprise. Il accepte de s'éloigner de son expertise de base pour exercer les différentes attributions d'un chef d'entreprise⁸.

Sont des travailleurs autonomes, ceux qui détiennent et exploitent une entreprise, une exploitation agricole ou un bureau professionnel. On y retrouve également les vendeurs indépendants et autres travailleurs indépendants qui n'ont pas leur propre entreprise (par exemple, les gardiens d'enfants et les livreurs de journaux)⁹.

Plusieurs femmes ont été travailleuses autonomes avant de devenir entrepreneures. En nous appuyant sur la définition retenue, nous constatons que certains types de travailleuses autonomes et d'entrepreneures se chevauchent. Assurément, on retrouve dans le bassin des travailleuses autonomes des entrepreneures ou d'éventuelles entrepreneures. Sur le plan statistique, cette distinction ne peut être établie. Comme le travail autonome représente une part significative de l'emploi au Québec et que les femmes y occupent une place importante, il nous est apparu essentiel de dresser un portrait du travail autonome pour compléter celui de l'entrepreneuriat féminin.

2.1 UNE FORCE ÉMERGENTE : LES FEMMES PROPRIÉTAIRES DIRIGEANTES D'ENTREPRISE

2.1.1 L'impact économique des entreprises dirigées par des femmes

L'étude¹⁰ indépendante sur les femmes dirigeantes d'entreprise qui a été appuyée par l'Institut de la PME de la Banque de Montréal, malgré ses limites, constitue notre meilleure source d'information pour tracer le portrait de l'entrepreneuriat féminin au Québec.

Cette étude, réalisée à l'échelle du Canada, détaille certaines données par province, comme celles qui concernent le nombre d'entreprises appartenant à des femmes, leur taux de croissance et les emplois qui en découlent.

8. Gilles Roy, Diagnostic sur le travail autonome – Document synthèse, SQDM, Montréal, 1997, p. 14.

9. Gary L. Cohen, L'entrepreneuriat au féminin, Perspective, printemps 1996, p. 26.

10. Mythes et Réalités. Le pouvoir économique des entreprises dirigées par des femmes au Canada. Les dirigeantes sont définies dans cette étude comme étant des femmes présidentes, propriétaires, copropriétaires, membres de la direction et partenaires d'une entreprise. Les données incluent les entreprises indépendantes constituées ou non en société.

TABLEAU 1
LES ENTREPRISES DIRIGÉES PAR DES FEMMES

	QUÉBEC		CANADA	
	1991	1994	1991	1994
Nombre	121 400	150 100	586 800	702 800
Pourcentage de l'ensemble des entreprises	25,3 %	30,4 %	27,5 %	30,3 %
Nombre d'emplois dans leurs entreprises	315 200	358 200	1 494 900	1 689 100
Taux de croissance du nombre d'entreprises dirigées par des femmes, de 1991 à 1994	┌──────────────────┐ 23,7 %		┌──────────────────┐ 19,7 %	
Taux de croissance de l'ensemble des entreprises, de 1991 à 1994	┌──────────────────┐ 3 %		┌──────────────────┐ 8,7 %	

Source : Direction des études économiques de la Banque de Montréal, Mythes et réalités.

L'étude révèle qu'au Canada le nombre d'entreprises dirigées par des femmes augmente deux fois plus rapidement que celui de l'ensemble des entreprises. La proportion s'établit à 19,7 % pour les entreprises dirigées par des femmes, comparativement à 8,7 % pour l'ensemble des entreprises. Au Québec, le taux de croissance des entreprises est de 3 % et celui des entreprises dirigées par des femmes est de 23,7 %, ce qui indique un écart de 20,7 %. Cet écart est plus grand que celui observé au Canada (11 %) et que celui enregistré dans chacune des provinces canadiennes.

2.1.2 Les caractéristiques des entreprises

Les entreprises dirigées par des femmes, quant à leur effectif et à leur chiffre d'affaires, sont généralement de plus petite taille, elles sont plus récentes et se situent dans des secteurs d'activité traditionnels, soit les services, le commerce de détail, la restauration et l'hôtellerie.

En 1994, les femmes dirigeantes d'entreprise étaient cependant présentes dans toutes les industries du Canada. Le secteur de la vente au détail compte la plus grande part des entreprises, soit 45,6 % (comparativement à 26,6 % pour l'ensemble des entreprises). Suivent les autres services (8,4 %), les services aux entreprises (8,3 %) et les finances, assurances et agences immobilières (8,1 %).

De 1991 à 1994, le pourcentage des entreprises dirigées par des femmes a chuté dans le commerce de détail et les services personnels (diminution de 4,9 % chacun), mais a augmenté dans toutes les autres industries, principalement dans celle des finances, des assurances et des agences immobilières (12,3 %). Un fait subsiste, les femmes entrepreneures se retrouvent en majorité dans le secteur tertiaire traditionnel.

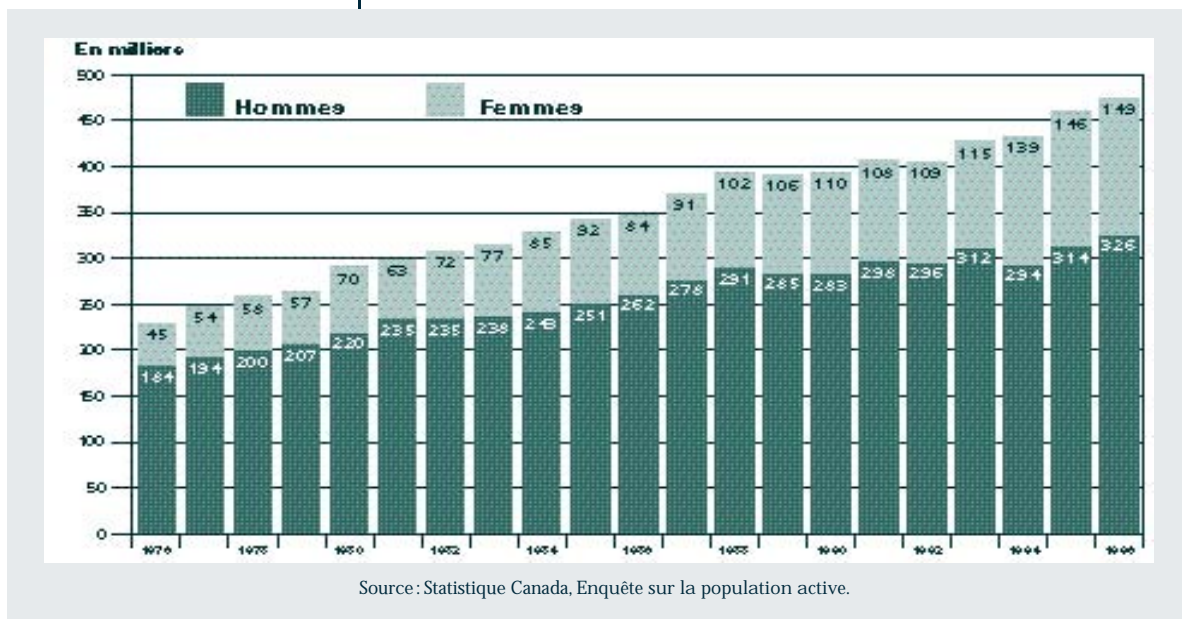
Comme le montrent les données précédentes, l'entrepreneuriat féminin se développe à un rythme tel que les années 1990 sont considérées comme étant «l'ère de la femme entrepreneure [...] qui représente aujourd'hui un segment important et en expansion, que les banques se doivent de poursuivre, pour assurer leur propre croissance»¹¹.

2.2 LA TRAVAILLEUSE AUTONOME

La réalité du travail autonome revêt plusieurs aspects qui accentuent la difficulté de le définir par rapport à l'entrepreneuriat. Ainsi, on y trouve des travailleurs indépendants avec ou sans employés, des employeurs et des entreprises constituées ou non en société. Les données disponibles, même si elles englobent des réalités fort différentes, nous permettent de saisir l'ampleur du phénomène.

On note que la part des travailleurs autonomes dans l'emploi total est passée de 9,0 % à 14,3 % entre 1976 et 1996. Les emplois autonomes représentent 37,6 % des emplois totaux créés pour cette même période au Québec¹². Le travail autonome n'est donc pas un phénomène marginal. La croissance fulgurante de cette catégorie de travailleurs apparaît dans le tableau qui suit.

TABLEAU 2
ÉVOLUTION DE L'EMPLOI AUTONOME
SELON LE SEXE DE 1976 À 1996



11. Ibrahim A.Bakr, Études sur l'entrepreneuriat canadien, Institut des banquiers canadiens, déc. 1996, p.93-94.

12. Denis Matte, Portrait de l'emploi autonome au Québec, Québec, Direction des études politiques, ministère du Travail, 1997, p.3.

En 20 ans, la représentation des femmes dans le travail autonome au Québec s'est accrue de 59,2 %, passant de 19,6 % en 1976 à 31,2 % en 1996. Les femmes représentent 42 % de l'augmentation du nombre d'emplois des travailleurs autonomes, soit 104 000 des 218 000 emplois de ce type. Le nombre de travailleuses autonomes, en passant de 45 000 en 1976 à 149 000 en 1996, a plus que triplé, alors que le nombre des hommes, travailleurs autonomes, n'a pas tout à fait doublé.

Il est intéressant de noter l'augmentation du nombre de travailleuses autonomes, car celles-ci sont en quelque sorte un terreau dont sont issues les entrepreneures.

Il est difficile de distinguer les personnes qui ont un statut de travailleur autonome de celles qui sont davantage des entrepreneures. Toutefois, certaines informations peuvent bien illustrer le potentiel entrepreneurial pouvant émerger chez les travailleuses autonomes. Il y a ainsi les travailleuses autonomes constituées en société et celles qui ont des employés.

Il est à noter qu'il n'existe pas de lien entre la constitution en société et le fait d'avoir ou non des employés. On peut être constitué en société avec ou sans employés, de même qu'on peut avoir ou non des employés sans pour autant être constitué en société. Les entrepreneures peuvent se retrouver dans plusieurs de ces catégories.

Du nombre total de travailleuses autonomes, la proportion de celles qui se sont constituées en société est demeurée pratiquement inchangée, passant de 20 % en 1976 à 22 % en 1996. En fait, une large part des gains observés dans la présence des femmes comme travailleuses autonomes s'est réalisée dans des entreprises non constituées en société.

Les travailleuses autonomes constituées en société ne sont pas nécessairement des entrepreneures selon la définition retenue par le Groupe de travail. L'intérêt de se constituer en société est davantage relié à la fiscalité.

De tous les travailleurs autonomes constitués en société les femmes représentent une très faible proportion comme le démontre le tableau suivant :

TABLEAU 3
NOMBRE DE PERSONNES AYANT LE STATUT DE
TRAVAILLEUR AUTONOME CONSTITUÉ EN SOCIÉTÉ

SEXE	1976	1996
Féminin	8 900 (13 %)	31 700 (17,8 %)
Masculin	59 400 (87 %)	146 300 (82,2 %)

Source : Statistique Canada, Enquête sur la population active.

Bien que les femmes travailleuses autonomes soient proportionnellement moins nombreuses que leurs pairs masculins à avoir le statut d'employeur, elles dominent chez les travailleurs autonomes des groupes d'âge 30-34 ans et 35-39 ans (environ 80 % et 55 % respectivement).

Enfin, on observe que les emplois des travailleuses autonomes se concentrent principalement dans les activités reliées aux services, à la vente et à l'administration.

Par ailleurs, il est intéressant d'observer, à l'aide des données fiscales du ministère du Revenu, que les femmes sont relativement plus nombreuses à retirer des revenus d'affaires. En effet, on constate que 62,2 % des femmes travailleuses autonomes, non constituées en société, ont déclaré des revenus d'affaires, alors que ce pourcentage est de 57,4 % pour les hommes travailleurs autonomes.

Il faut préciser, cependant, que les travailleurs autonomes non constitués en société présentent le revenu net le plus faible des quatre catégories de travailleurs¹³ autonomes. On remarque également que, toutes catégories confondues, le revenu moyen des travailleuses autonomes est inférieur de 40,2 % à celui des travailleurs autonomes¹⁴.

Les quelques statistiques disponibles nous ont tout de même permis, jusqu'à un certain point, de mesurer l'importance de l'entrepreneuriat féminin. Toutefois, les limites qu'elles comportent nous empêchent d'en saisir tous les aspects. Le gouvernement a également reconnu que l'absence de données ventilées par sexe entraîne des difficultés. Ce constat s'est traduit dans le Programme d'action 1997-2000 pour toutes les Québécoises, par la mise sur pied d'un comité interministériel sur l'analyse différenciée selon les sexes dont le mandat est d'en définir les objectifs et d'en indiquer les besoins, d'élaborer l'instrument d'analyse et de l'expérimenter.

13. Les catégories étant revenus d'affaires, revenus de profession, revenus de commission et revenus d'agriculture et de pêche.

14. Rapport du Groupe de travail interministériel sur le travail autonome.

On connaît l'importance du financement dans le développement des PME, que ce soit au stade du démarrage, de la consolidation des activités de l'entreprise ou de la croissance de celle-ci. Or, le système en place et les pratiques des institutions financières peuvent défavoriser certaines personnes, parce qu'elles ont des caractéristiques ou vivent des réalités qui les distinguent de la clientèle traditionnelle du milieu financier. Si tel est le cas, pour des raisons économiques et sociales évidentes, cette situation doit être corrigée.

UN ACCÈS AU FINANCEMENT DIFFÉRENT

À la lumière de plusieurs études réalisées sur l'entrepreneuriat féminin et en particulier celles traitant du financement, on constate des disparités quant à l'accès au financement des femmes entrepreneures par rapport à leurs homologues masculins. Le Groupe de travail a donc examiné de plus près ces disparités observées dans l'accès au financement. Comme cette question ne peut être comprise isolément, le Groupe de travail a également examiné les autres dimensions du financement, telles que les conditions de crédit et la démarche de financement. La dernière section est consacrée au capital de risque, parce que ce mode de capitalisation comporte une problématique qui lui est propre.

Avant d'aborder la question de l'accès au financement, le Groupe de travail s'est interrogé sur les modes de financement utilisés par les femmes entrepreneures, afin de mieux saisir l'attitude qu'elles adoptent à l'égard du financement.

3.1 LES MODES DE FINANCEMENT

Il existe plusieurs façons de financer les activités d'une entreprise. Les sources de fonds sont variées et de toutes provenances. Mentionnons notamment que l'emprunt dans une institution financière, le crédit du fournisseur, les fonds autogénérés, l'épargne personnelle, l'emprunt personnel, les cartes de crédit personnelles ou de l'entreprise, les prêts émanant d'une tierce personne, ou encore les aides et prêts gouvernementaux constituent les principales sources de financement.

Cet aspect du financement a été examiné parce que les choix de financement effectués par les femmes entrepreneures peuvent traduire une réalité qui leur est propre et ainsi se distinguer de ceux effectués par leurs pairs masculins.

3.2 UN RECOURS MOINS FRÉQUENT AU FINANCEMENT INSTITUTIONNEL

On constate en effet que les entreprises dirigées par des femmes font moins appel aux institutions financières pour le financement de leurs activités que celles dirigées par des hommes¹⁵. Les femmes s'endettent moins et ont souvent recours à leurs épargnes personnelles et aux cartes de crédit. C'est ce qui ressort de l'étude de Thompson Lightstone (1997). On estime que les entreprises dont les propriétaires sont exclusivement des femmes sont moins susceptibles d'emprunter auprès d'une institution financière (37 %) que celles dont les propriétaires sont de sexe masculin (49 %), alors que les entreprises détenues à la fois par des hommes et par des femmes demanderont un prêt commercial dans une institution financière dans une proportion nettement plus élevée (57 %). De même, il est moins probable que les femmes propriétaires d'entreprise présentent une demande de financement (23 %), comparativement aux hommes (33 %)¹⁶.

À l'analyse, on constate que les femmes sont plus enclines à utiliser leurs épargnes personnelles (45 %) que ne le feraient les hommes (37 %). Précisons que les entreprises en démarrage utilisent moins l'emprunt dans une institution financière (34 %) que les autres types de financement comme l'épargne personnelle (49 %) et la carte de crédit personnelle (40 %) et que les femmes sont surreprésentées dans cette catégorie.

D'autres études abondent dans le même sens. On y constate qu'au moment du démarrage de leur entreprise, les femmes sont plus nombreuses à faire appel uniquement à l'épargne personnelle pour la mise de fonds de départ (Lavoie, 1984; Belcourt, Burke, Lee-Gosselin, 1991). De plus, elles ont tendance à réduire le taux de croissance de leur entreprise et à financer les besoins additionnels de fonds à même le réinvestissement des bénéfices, plutôt que d'avoir recours au financement institutionnel (Lavoie, 1988; Belcourt, Burke, Lee-Gosselin, 1991).

Certains auteurs ont présenté quelques éléments d'explication pour éclairer le fait que les femmes font moins appel au crédit institutionnel que les hommes. On avance notamment que les besoins financiers des femmes sont moins grands, principalement en raison des stratégies qu'elles adoptent: ralentissement volontaire du taux de croissance de l'entreprise, ponction moins marquée au titre du salaire de la propriétaire, compression de certains frais dans les situations difficiles (Kozmetsky, 1989).

Certains estiment que les femmes éprouvent une aversion assez élevée à l'égard du risque, plus grande que celle des hommes, ce qui leur fait craindre les conséquences de l'endettement (Kozmetsky, 1989 ; Brush et Hirsh, 1986). Enfin, soit en raison d'expériences négatives vécues antérieurement, de la réputation des institutions financières quant à leur attitude à l'égard des femmes, d'un manque de confiance en elles ou tout simplement d'absence de garanties à offrir, les femmes peuvent anticiper certaines difficultés et adopter alors un comportement d'autosanction (Kozmetsky, 1989 ; Brush et Hirsh, 1986 ; Lavoie, 1988 ; Belcourt, Burke, Lee-Gosselin, 1991).

Selon l'enquête menée par Thompson Lightstone (1997), la peur d'un refus ou l'aversion à l'égard de l'endettement ne sont cependant pas les principaux motifs évoqués par les femmes pour justifier l'absence de démarche auprès d'une institution financière en vue d'obtenir un prêt. De plus, ces raisons, lorsque mentionnées, l'ont été

15. L'Association des banquiers canadiens (1996) souligne que les femmes sont moins susceptibles d'emprunter que les hommes. Kozmetsky (1989) rappelle que les femmes entrepreneures sont plus sensibles au risque financier, elles ont tendance à voir l'endettement comme dernier recours. Hirsh et Brush (1986) montrent que les femmes ont une aversion au risque plus élevée, qu'elles hésitent à emprunter et qu'elles ont tendance à se lancer en affaires avec leurs épargnes personnelles comme capital de démarrage.

16. Thompson Lightstone (1997), p.150.

dans les mêmes proportions que dans le cas des hommes. En fait, les femmes entrepreneures, à l'instar des hommes entrepreneurs, ont surtout indiqué qu'elles n'avaient pas besoin de financement (85 % et 81 % respectivement).

Les entrepreneures et les directeurs de comptes interrogés lors des réunions de groupes de discussion tenues à l'été 1997 ont émis leur opinion quant aux motivations des femmes à avoir davantage recours à leurs épargnes. Ces avis sont partagés, mais apportent quelques nuances quant aux explications présentées précédemment.

TABLEAU 4
MOTIFS POUR LESQUELS LES FEMMES ONT DAVANTAGE
RECOURS À LEURS ÉPARGNES PERSONNELLES

Résultats des groupes de discussion (1997)

SELON LES FEMMES ENTREPRENEURES

Les femmes appréhendent un refus.
Elles manquent de confiance en leur capacité de bien réussir l'entrevue avec les directeurs de comptes.
Elles ne veulent pas subir l'humiliation du cautionnement par le conjoint lorsqu'il est exigé.
Elles associent parfois le crédit commercial avec le crédit de consommation.
Elles préfèrent généralement financer leur entreprise par leurs propres capitaux.
D'autres ne connaissent pas les mesures d'appui du gouvernement.

SELON LES DIRECTEURS DE COMPTES

Les femmes entrepreneures sont impressionnées par le milieu des institutions financières et n'osent s'y présenter.
Elles pensent qu'elles ne sont pas prises au sérieux.
Elles anticipent qu'on leur demande le cautionnement par leur conjoint.
Elles protègent plus le patrimoine familial qu'elles ne se sentent menacées par l'endettement.

3.3 L'ACCÈS AU FINANCEMENT PLUS DIFFICILE : DISCRIMINATION OU DIFFÉRENCE STRUCTURELLE ?

Malgré l'essor de l'entrepreneuriat féminin, on constate que les femmes entrepreneurs qui font appel aux institutions financières pour obtenir du financement essuient un refus plus souvent que leurs homologues masculins. Si les études consultées permettent de faire ce constat, l'interprétation des résultats et les conclusions qui y sont liées divergent.

3.3.1 Discrimination ?

Les femmes entrepreneures, selon l'étude de Marleau¹⁷, risquent toujours plus que les hommes de voir leurs demandes de financement rejetées. Cette probabilité peut être plus faible ou plus élevée selon les particularités de la firme, de l'entrepreneur et de l'institution financière.

De même, l'étude de Thompson Lightstone révèle :

« [...] que le taux de refus des prêts reste plus élevé pour les entreprises dont les propriétaires sont des femmes (23 %) par rapport aux hommes (14 %) [...] ».

Même si, à ce chapitre, on note une amélioration sensible de la situation

« [...] la disparité est plus ténue que dans l'étude de 1996, alors que les femmes propriétaires se voyaient refuser leurs demandes à 29 % contre 16 % pour les entreprises détenues par des hommes¹⁸ ».

Toutefois, à l'opposé de Marleau, l'auteur conclut que le sexe des propriétaires n'a aucune incidence sur le taux d'approbation et que

« [...] les décisions bancaires sont fondées principalement sur la valeur du dossier qui accompagne la demande (en particulier la trésorerie et la capacité de remboursement), ainsi que sur la façon dont elle est présentée. Comme nous l'avions déjà mentionné, le risque de rejet est plus élevé chez les entreprises qui présentent des dossiers moins solides, soit, habituellement, les jeunes entreprises, les PME dont le chiffre d'affaires est peu élevé, les demandeurs dont l'avoir net est restreint et les entreprises qui demandent une majoration ou un nouveau prêt. On confirme cette année encore que le sexe du propriétaire ou exploitant de l'entreprise n'a aucune incidence sur l'acceptation ou le refus d'un prêt¹⁹. »

En dépit de ces observations, l'obtention du financement ne fait pas partie des principaux sujets de préoccupation des femmes entrepreneures, alors que cette inquiétude a été mentionnée par les hommes²⁰.

3.3.2 Différence structurelle ?

Le taux de refus plus élevé chez les entreprises à propriété féminine peut en partie s'expliquer par les caractéristiques spécifiques de ces entreprises. Dans l'étude de Thompson Lightstone (1997), on précise à cet effet que les femmes se retrouvent en

17. L'étude de Marleau a tenté d'évaluer si le sexe du propriétaire de l'entreprise influençait l'accès au crédit et de graduer cet effet. Afin de comparer des situations semblables, Marleau a choisi des types d'entreprises correspondant aux caractéristiques d'entreprises dirigées par des femmes : une entreprise plus récente, qui compte moins d'employés, et qui se trouve surtout dans le secteur des services.

18. Thompson Lightstone, Les PME au Canada : Énoncé de leurs besoins, de leurs attentes et de leur satisfaction envers les institutions financières, Association des banquiers canadiens, 1997, vol. 1, p. 151.

19. Ibid, p.14.

20. Ibid, p.178.

plus forte concentration dans les entreprises plus récentes ou en démarrage, les entreprises de petite taille quant à l'effectif ou au chiffre d'affaires, les entreprises actives dans le secteur des services, les entreprises dont le propriétaire a moins de 30 ans ; autant de catégories d'entreprises où l'on constate des taux d'approbation inférieurs à la moyenne.

Par ailleurs, les femmes qui sont propriétaires uniques d'une PME ont contracté auprès des institutions financières des dettes considérablement moins lourdes (60 000 \$ en moyenne) que leurs homologues de sexe masculin (300 000 \$ en moyenne)²¹. De plus, la vaste majorité des femmes, soit 83 %, ont demandé du financement inférieur à 50 000 \$, alors que cette proportion est de 50 % chez les hommes²².

3.3.3 Motifs de rejet de la demande de crédit

Les principaux motifs évoqués par les directeurs de comptes pour justifier le refus opposé aux personnes qui ont effectué une demande de prêt ont trait aux ratios relatifs à l'entreprise (57 %), aux garanties (51 %) et à la capacité de remboursement (46 %). D'autres motifs ont également été exprimés, soit la faiblesse de l'avoir net (31 %), les compétences de la direction (28 %) et les risques liés à l'entreprise (24 %). Fait intéressant à noter, les propriétaires d'entreprise ont indiqué ne pas connaître ou ne pas se rappeler les motifs donnés par l'institution financière dans une proportion de 24 %. Quant aux autres, ils se rappelaient davantage les motifs liés à la capacité de remboursement (18 %) et à l'insuffisance des garanties (16 %)²³.

Pour les femmes entrepreneures, la décision liée à l'obtention du crédit est liée entre autres à la personnalité du directeur de comptes et à la relation de confiance qu'elles ont établie avec ce dernier. Il leur apparaît important de se faire connaître de l'institution financière. Pour cela il leur faut s'entourer de personnes capables de les renseigner adéquatement.

Aussi, elles déplorent le fait qu'il y ait une rotation fréquente du personnel dans les institutions financières, en particulier des personnes occupant les fonctions de directeur de comptes. Sur ce point, le témoignage des femmes entrepreneures rejoint les résultats de l'enquête effectuée par l'Association des banquiers canadiens (1997) et ceux de l'étude réalisée par la Banque Nationale²⁴.

Les qualités que les entrepreneures recherchent chez les directeurs de comptes sont la compétence, la sensibilité et la capacité de comprendre sans avoir à suivre aveuglément les critères de financement. Ces témoignages mettent en évidence les effets du taux de rotation élevé du personnel affecté au poste de directeur de comptes. Au chapitre des services à la clientèle, les femmes ont clairement exprimé qu'elles désiraient un service plus personnalisé.

Les réponses obtenues des groupes de discussion apportent quelques éclaircissements sur les attentes des femmes propriétaires d'entreprise quant à l'accès au crédit et aux principaux obstacles irritants. Elles ont fait part également des principaux critères qui, selon elles, sont utilisés par les directeurs de comptes en les classant par ordre d'importance. Il a été révélateur de comparer cette perception à celle des directeurs de comptes (voir tableau 5).

21. Thompson Lightstone, op.cit., p.45.

22. Ibid, p.150.

23. Ibid, p.93.

24. Banque Nationale du Canada, Étude qualitative sur les besoins des femmes en matière de services financiers, septembre 1996.

TABLEAU 5
LES CRITÈRES D'APPROBATION DU CRÉDIT ET LES
PRINCIPAUX OBSTACLES À L'ACCÈS AU FINANCEMENT

Résultats des groupes de discussion (1997)

LES FEMMES ENTREPRENEURES	LES DIRECTEURS DE COMPTES
<p>Selon les femmes entrepreneures, les critères utilisés pour l'approbation d'un prêt sont les suivants :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. le ratio d'endettement ; 2. l'avoir net de l'entreprise ; 3. la taille de l'entreprise ; 4. le secteur d'activité ; 5. la capacité de générer des profits ; 6. l'avoir personnel ; 7. l'originalité du projet ; 8. les garanties offertes. <p>Elles déplorent :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'application de normes standardisées pour l'analyse des demandes ; - le manque de services personnalisés et le manque de sensibilité des directeurs de comptes à l'égard de leur projet et de leurs besoins propres ; - que l'évaluation de la capacité de remboursement ne tienne pas compte des carnets de commandes, des contrats et des comptes clients ; - le taux de rotation du personnel occupant les fonctions de directeur de comptes. 	<p>Les critères utilisés selon les directeurs de comptes sont les suivants :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. le profil personnel de l'entrepreneur (leadership, expérience) ; 2. la capacité de l'entrepreneure de financer son projet ; 3. le potentiel du marché ; 4. la mise de fonds du promoteur ; 5. l'équipement et les matières premières nécessaires à la concrétisation du projet ; 6. la valeur personnelle des garants ; 7. le fonds de roulement ; 8. l'achalandage et l'inventaire. <p>Ils reconnaissent :</p> <ul style="list-style-type: none"> - que les normes standardisées pénalisent parfois les femmes entrepreneures. - que l'utilisation de systèmes informatisés (système de pointage ou credit scoring)²⁵ pour traiter les demandes inférieures à 50 000 \$ favorisera les femmes entrepreneures, car les femmes ont un meilleur historique d'emprunt que les hommes. - que le fort taux de rotation des directeurs de comptes constitue un irritant.

25. Selon les institutions financières, le système de pointage credit scoring a pour but d'augmenter le taux d'acceptation des demandes, d'améliorer le taux de productivité des institutions et de réduire leur risque.

3.3.4 Les conditions de crédit

L'examen des informations présentées précédemment montre bien que les femmes ont un accès plus limité au financement. Les études consultées établissent également des conditions de crédit moins avantageuses pour les femmes, dans une situation où le prêt est accepté.

Dans l'étude de Martine Marleau, on constate que les directeurs de comptes demandent aux femmes chefs d'entreprise des taux d'intérêt plus élevés qu'aux hommes. Selon la méthode de pairage utilisée, 95 % des femmes entrepreneures, de qui les institutions financières ont exigé des taux d'intérêt supérieurs à ceux des hommes, paient plus de 0,5 point de pourcentage de différence. Dans 61 % des cas l'écart entre les taux exigés des femmes et des hommes entrepreneurs est de plus de 1 point de pourcentage en défaveur des premières. Sur la question des garanties exigées, les résultats ne sont pas concluants²⁶.

Les résultats de l'enquête menée par Thompson Lightstone (1997) sont assez révélateurs sur ce point :

Parmi les entreprises ayant demandé du financement à une institution financière dans l'année, on exige plus souvent de celles qui appartiennent exclusivement à des femmes de fournir des garanties personnelles, des sûretés ou des biens (74 % contre 64 % pour les hommes). Elles sont aussi plus susceptibles d'être obligées d'obtenir le cautionnement du conjoint (25 %) que les PME détenues par des hommes (13 %). Cette situation semble découler toutefois directement de leur avoir net moins élevé et de leurs sources de revenus beaucoup plus restreintes²⁷.

Par ailleurs, nous avons vu²⁸ que les entreprises dirigées par des femmes, même si elles sont souvent plus petites, plus récentes et présentes dans les secteurs plus traditionnels, possèdent des caractéristiques de stabilité et de capacité de rembourser leurs emprunts équivalant à celles de la moyenne des entreprises et se diversifient dans d'autres secteurs d'activité. Comment expliquer cette double réalité ?

3.3.5 La démarche de financement

Obtenir du financement, c'est non seulement une démarche où il faut vendre son projet, convaincre de sa viabilité, mais aussi négocier les conditions proposées par l'institution financière.

Du point de vue des directeurs de comptes interrogés, il ressort que les femmes entrepreneures connaissent bien leurs besoins et les exigences des institutions financières. Ils font remarquer qu'elles sont mieux préparées que les hommes mais sont moins sûres d'elles, plus réservées, et qu'elles éprouvent davantage de doutes à l'égard des institutions financières.

26. M.Marleau, Le sexisme financier. Les difficultés des femmes entrepreneures à obtenir du financement, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, mars 1995,sommaire.

27.Thompson Lightstone, op.cit., p.151.

28. Mythes et Réalités, op.cit.

TABLEAU 6
LA DÉMARCHE DE FINANCEMENT

Résultats des groupes de discussion (1997)	
LES FEMMES ENTREPRENEURES	LES DIRECTEURS DE COMPTES
<p>Elles perçoivent la démarche comme une étape de négociation du financement ou comme une étape de vente de projet.</p> <p>Elles sont moins sûres d'elles.</p> <p>Elles sont plus prudentes et plus conservatrices.</p>	<p>Les femmes sont souvent mieux préparées que les hommes, car elles doivent se battre.</p> <p>Elles sont moins sûres d'elles, plus réservées.</p> <p>Elles sont plus conservatrices, plus prudentes et plus structurées.</p>

Pourtant, l'étude de Thompson Lightstone (1997) indique que les femmes entrepreneures (84 %) seraient proportionnellement moins nombreuses à présenter des documents que les hommes qui effectuent la même démarche (91 %). Les documents où l'on observe des écarts importants entre les demandes présentées par des hommes et les femmes sont notamment le plan d'affaires, les prévisions financières, l'inventaire, les comptes fournisseurs et clients, le bilan financier personnel, les états financiers de l'entreprise. Ces résultats laissent supposer que les femmes sont moins bien préparées. Il est vrai également que l'on peut très bien connaître tous les éléments d'information pertinents et être bien préparé sans pour autant fournir tous les documents requis. Il est à noter que l'analyse des résultats ne permet pas de dégager d'effet de causalité entre le taux de refus et les documents soumis. Quoi qu'il en soit, les documents n'en constituent pas moins une façon de vendre qui aide à convaincre.

TABLEAU 7
DOCUMENTS PRÉSENTÉS (12 DERNIERS MOIS)

	SEXE DU PROPRIÉTAIRE		
	Homme seul	Femme seule	Homme et femme
PME qui se sont adressées à une institution financière pour du financement	471	70	403
Ont présenté des documents	91 %	84 %	85 %
États financiers de l'entreprise (annuels ou intermédiaires)	76	69	74
Formulaire de demande	60	58	54
Bilan financier personnel	54	49	50
Plan d'affaires	53	39	49
Comptes fournisseurs et clients	52	42	50
Prévisions financières	49	33	43
Prévisions de liquidités	38	36	40
Déclarations de revenus	40	41	36
Inventaire	41	28	34
Évaluations	27	18	22
Accord de franchise	4	1	2

Source : Thompson Lightstone (1997).

Il nous apparaît donc nécessaire, voire essentiel que les femmes entrepreneures bénéficient d'information, de formation et d'accompagnement concernant la démarche de financement, les documents à déposer ainsi que la rédaction d'un plan d'affaires, soit au démarrage, à la consolidation ou à la croissance de l'entreprise. Par ailleurs, les multiples contradictions qui ressortent nous amènent également à recommander la formation des directeurs de comptes en ce sens.

3.4 LE CAPITAL DE RISQUE : TERRE INCONNUE OU CHASSE GARDÉE POUR HOMMES ?

Les sociétés de capital de risque fournissent aux entreprises du capital propre en devenant actionnaires de celles-ci. Le rendement du prêt ou du titre est fonction de la rentabilité des entreprises.

Le capital de risque est généralement le type de financement le plus difficile à obtenir, parce que l'investisseur ne reçoit pas de garantie collatérale en contrepartie de son investissement.

L'industrie du capital de risque est florissante au Québec. En juin 1996, on y dénombrait 284 fonds d'investissement, qui cumulaient 3,1 milliards de capital géré, une augmentation de 19 % par rapport à 1995. Les fonds de capital de risque sont pour la plupart très récents. Ainsi, près de deux fonds sur cinq (41,1 %) ont été mis sur pied au cours des trois dernières années. Deux fonds sur trois (63,6 %) ont été créés depuis le début de 1990. Parmi les fonds étudiés (231 fonds locaux et régionaux), seulement sept ont été créés avant 1982²⁹.

29. B. Lévesque, M. Mendell, S. Van Kemenade, Profil socio-économique des fonds de développement local et régional au Québec, 1996, p.1.

Le Québec dispose de 45 % des capitaux de risque canadiens. Les deux tiers des capitaux de risque québécois sont sous la responsabilité du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec et des filiales de la Caisse de dépôt et placement du Québec.

De 1980 à 1996, 4,6 milliards ont été investis dans les entreprises canadiennes, dont près de deux milliards de dollars en 1995 et 1996. Au Québec pour les exercices 1995 et 1996, 583 millions ont été investis, soit 34,5 % du capital investi au Canada³⁰.

Le capital de risque est une source de financement peu connue ou perçue comme peu accessible. Ainsi, au cours des cinq dernières années, seulement 5,8 % des entrepreneurs canadiens ont eu recours au capital de risque, dont plus de la moitié a essuyé un refus. De toutes les entreprises ayant eu accès à du capital de risque, 69 % ont reconnu avoir éprouvé des difficultés à l'obtenir, principalement parce que les investissements consentis sont moindres que les besoins exprimés³¹. Il s'agit d'une source de financement intéressante, mais les secteurs privilégiés par les investisseurs viennent en restreindre l'accès. Si l'on parcourt ces secteurs, on constate un déplacement des secteurs privilégiés en 1996 comparativement à il y a 10 ans. On remarque notamment une croissance des investissements dans les secteurs des biotechnologies, des produits électriques, du manufacturier et du médical. Le secteur de l'informatique a conservé le premier rang quant au volume des investissements.

Terre inconnue? Oui, le capital de risque est inconnu autant des femmes que des hommes. La chasse gardée relèverait plutôt de la perception par rapport au capital de risque et aux secteurs privilégiés qui excluent d'emblée la majorité des femmes entrepreneures.

Afin de comprendre la perception des femmes entrepreneures à l'égard du capital de risque ainsi que celle des investisseurs, nous avons procédé à 21 entrevues, soit 11 auprès de gestionnaires de capital de risque et 10 auprès de femmes entrepreneures de la nouvelle économie (6) et des secteurs manufacturiers traditionnels (4).

De ces entrevues auprès des gestionnaires, il ressort que les plans d'affaires des femmes entrepreneures sont de qualité égale à ceux des hommes et qu'ils sont souvent plus détaillés. Les prévisions financières sont plus prudentes, le plan de développement de l'entreprise plus étape par étape que chez les hommes et les femmes utilisent moins la dette dans le financement de leur projet. Les femmes entrepreneures interviewées attribuent leur très faible représentation au sein des portefeuilles de capital de risque aux raisons suivantes: entreprises de petite taille, absence des secteurs d'activité privilégiés par les sociétés à capital de risque, contraintes familiales vécues par les femmes avant l'âge de 45 ans, manque de femmes dans les structures du pouvoir financier, contexte historique qui a fait que les femmes ont toujours été derrière leur mari et faible présence des femmes entrepreneures dans le secteur manufacturier.

Les investisseurs, pour leur part, déclarent avoir un préjugé favorable à l'endroit des femmes entrepreneures. Ils les considèrent comme transparentes et ouvertes aux conseils. Ils constatent que leur motivation de se lancer en affaires est de même intensité que celle des hommes et que la passion de réussir l'emporte souvent sur celle de faire de l'argent et d'avoir un statut social. Ils avouent cependant que les obligations familiales constituent un risque d'affaires dont ils doivent tenir compte.

Autant chez les investisseurs que chez les femmes entrepreneures l'importance du réseau se révèle déterminante; plus le réseau de l'entrepreneure sera étendu, plus la prise de références sera facile et plus sa crédibilité sera grande.

N'y aurait-il pas lieu de prendre en considération la réalité des femmes entrepreneures et les secteurs d'activité où elles se situent pour envisager de rendre accessible le capital de risque à cette catégorie d'entrepreneures?

30. Macdonald & Associates Limited for Réseau Capital 1997.

31. Les entreprises se prononcent sur l'accès aux capitaux, Centre canadien du marché du travail et de la productivité, en collaboration avec la Chambre de commerce du Canada, mars 1995.

LES BESOINS EXPRIMÉS PAR LES FEMMES ENTREPRENEURES

En s'appuyant sur les nombreuses études consultées, les groupes de discussion et les entrevues réalisées, le Groupe de travail a constaté que les besoins des femmes entrepreneures diffèrent selon qu'elles sont à l'étape du démarrage, de la consolidation ou de la croissance de leur entreprise.

Une étude récente³² révèle qu'à l'étape du prédémarrage, bien qu'elles éprouvent les mêmes difficultés que l'ensemble des entrepreneurs, les femmes sont très sensibles aux réactions de leur entourage et qu'elles éprouvent de la difficulté à reconnaître leurs besoins d'aide extérieure. Au moment du démarrage, elles connaissent les difficultés liées au financement dont le présent rapport fait largement état. Quant à la consolidation et à l'expansion, il appert, comme l'indiquent les résultats de plusieurs études, que les femmes entrepreneures gèrent de façon plus prudente et conservatrice, qu'elles favorisent une croissance modérée de leur entreprise et qu'elles démontrent plus de réserve face à l'endettement que l'ensemble des entrepreneurs.

À l'occasion d'une étude qualitative³³ menée par la Banque Nationale auprès de six groupes d'entrepreneures et portant sur leurs besoins en matière de services financiers, plusieurs attentes ont été signifiées. Ainsi, les femmes entrepreneures souhaitent un service personnalisé en matière de financement, elles attendent du directeur de comptes une ouverture d'esprit et un intérêt à l'égard de leur projet, elles privilégient le respect de la personne, la relation d'égal à égal. De plus, elles désirent obtenir des services-conseils proactifs de la part des directeurs de comptes et une vulgarisation du jargon bancaire.

L'étude menée par la Fédération des caisses populaires de Montréal et de l'Ouest-du-Québec sur les travailleurs autonomes, dont 31,2 % sont des femmes³⁴, corrobore les attentes exprimées par les groupes de discussion organisés par la Banque Nationale. L'étude révèle que les travailleurs autonomes veulent être écoutés, que l'on s'intéresse à leur projet et qu'on lise leur plan d'affaires. Ils souhaitent également que les garanties demandées soient raisonnables, qu'on les aide à cheminer dans leur projet et à trouver des solutions. Ils veulent également des frais de service correspondant à leur capacité de payer. Ils désirent du financement pour des petits prêts et une facilité d'accès à des produits spécialisés (assurances, retraite) qu'ils n'ont pas les moyens de s'offrir avant trois à cinq ans d'activité. Ils expriment leur besoin de soutien de la part de l'institution financière, une sorte de « coaching, de parrainage ou de rencontres de suivi ».

Il ressort de cette étude que les travailleurs autonomes manquent d'information sur les produits financiers, ainsi que sur les programmes et les services gouvernementaux³⁵.

32. Johanne Dumont, L'entrepreneurship au féminin : état de la situation et perspectives, Secrétariat au développement des régions, Montérégie, septembre 1997, p.10-13.

33. Banque Nationale du Canada, Étude qualitative sur les besoins des femmes en matière de services financiers, septembre 1996, p.4-7.

34. Denis Matte, Portrait de l'emploi autonome au Québec, Direction des études et politiques, ministère de Travail, 1997, p.3.

35. Information Marketing inc., Travailleurs autonomes, étude de marché présentée à la Fédération des caisses populaires de Montréal et de l'Ouest-du-Québec, 1995, p.2-3.

4.1 LES BESOINS D'INFORMATION ET DE FORMATION DES ENTREPRENEURES

L'étude de Martine Marleau (1995) fait ressortir des besoins de formation en matière de financement des entreprises semblables à ceux qui ont été exprimés au cours des réunions des groupes de discussion et des entrevues : notions de comptabilité, de finance, de gestion, connaissance des sources de financement et familiarisation avec les milieux financiers. Les femmes entrepreneures souhaitent également pouvoir développer les habiletés nécessaires à une démarche de financement efficace.

Elles ont reconnu un besoin de mieux connaître les réseaux d'affaires, les réseaux financiers, les produits financiers disponibles ainsi que les programmes et les services gouvernementaux.

Les groupes de discussion et les entrevues ont confirmé les résultats des recherches sur les besoins des femmes en matière de services financiers, soit un service personnalisé de la part des directeurs de comptes, du coaching, des services-conseils et un suivi de l'entreprise après son démarrage. Les femmes entrepreneures souhaitent également que les garanties exigées soient raisonnables, qu'elles ne nécessitent pas le cautionnement du conjoint et qu'on leur accorde du microfinancement et, que les critères d'évaluation des projets tiennent compte de la réalité des femmes entrepreneures.

Les mesures utilisées pour évaluer la performance des entreprises des femmes entrepreneures, mesures principalement financières, ne seraient pas suffisantes pour englober la définition qu'elles donnent de cette performance. Ainsi, ni l'assertion des banques selon laquelle elles ne font pas de discrimination à l'égard des entreprises appartenant à des femmes, ni la perception qu'ont les femmes des difficultés rencontrées pour obtenir du financement ne sont fausses. C'est plutôt la définition que chacun se donne du succès, définition basée sur sa propre réalité et en des termes propres aux caractéristiques de cette réalité³⁶.

4.2 LE BESOIN D'APPARTENIR À DES RÉSEAUX

Le Groupe de travail constate que l'appartenance à des réseaux,³⁷ officiels ou non, est un élément important de réussite dans le monde des affaires. Les groupes de discussion ont confirmé ce constat. Les entrepreneures interrogées ont indiqué que leur réseau leur avait permis d'avancer plus vite, de frapper plus rapidement à la bonne porte, et qu'il leur avait apporté de l'assurance et du soutien au cours de leur démarche de financement. Elles ont précisé que les réseaux de femmes d'affaires leur offraient un appui moral et leur permettaient de bien circonscrire les difficultés rencontrées, mais que toutefois les réseaux mixtes favorisaient le partage d'expertise et l'abolition des mythes et préjugés.

L'étude de Staber³⁸ révèle que les femmes ont un accès très limité aux réseaux comparativement aux hommes. Selon l'auteur, cette situation s'explique par leur éducation et leurs expériences de travail différentes de celles des hommes. Le Groupe de travail, conformément à son mandat, a pris connaissance des expériences étrangères et canadiennes réalisées à ce jour afin d'étudier la création possible d'un réseau de soutien à l'entrepreneuriat féminin.

36. Ibrahim A.Bakr, Études sur l'entrepreneuriat canadien, Institut des banquiers canadiens, déc. 1996, p.99-100.

37. L'objectif d'un réseau est de mettre en relation des personnes et de mettre en commun des ressources pour atteindre un objectif. Le réseau peut prendre diverses formes : réseau d'échange d'expertises et de connaissances, réseau d'influence, réseau stratégique, réseau porteur ou réseau d'information.

38. U. Staber, « Friends, acquaintances, strangers : Gender differences in the structure of entrepreneurial networks », Journal of Small Business and Entrepreneurship, janvier-mars 1995, p.80-100.

4.2.1 Les expériences étrangères

Sur la question de la formation de réseaux de femmes d'affaires, plusieurs expériences ont été tentées à l'extérieur du pays et certaines ont retenu l'attention du Groupe de travail. Celles des États-Unis et du Japon ont suscité de l'intérêt, parce qu'elles ont été concluantes à plusieurs égards et qu'elles constituent une source d'inspiration.

Les États-Unis

Les moyens mis en œuvre aux États-Unis témoignent de la volonté politique d'encourager le développement de l'entrepreneuriat féminin et de lever les obstacles qui nuisent à la réalisation des projets des femmes entrepreneures. Ce développement s'est réalisé en partenariat avec tous les milieux intéressés et à tous les niveaux.

Le gouvernement a mis en place plusieurs structures pour examiner la situation particulière des femmes entrepreneures et trouver une solution concertée aux difficultés qu'elles rencontrent. En 1979, il a créé le bureau Office of Women's Business Ownership (OWBO), rattaché au Small Business Administration (SBA), qui travaille auprès des entreprises depuis les années 1950.

L'OWBO, devenu responsable en 1988 du programme Women's Business Owner Program, a mis sur pied, en partenariat avec le secteur privé, près de 50 centres pour femmes d'affaires offrant des services-conseils ainsi que de la formation adaptée aux besoins des femmes entrepreneures. En outre, l'OWBO siège au comité Interagency Committee on Women's Business Enterprise, qui s'en remet directement au président et au Congrès³⁹.

Le gouvernement a également mis sur pied un conseil national de femmes d'affaires, le National Women's Business Council (NWBC), dont le mandat consiste à conseiller le président, le Congrès et l'Interagency Committee on Women's Business Enterprise sur la question des femmes entrepreneures.

Le Japon

L'expérience nippone montre bien à quel point Internet, lorsqu'il est bien exploité, peut devenir un outil intéressant pour la formation de réseaux et le développement d'une entreprise.

UNICUL International est un organisme privé qui offre différents services en communication, notamment d'interprétation, de traduction et de marketing en langue étrangère. Il a produit, entre autres, un guide pour les femmes qui utilisent Internet et construit un site donnant accès à 360 pages d'informations.

Pour les besoins de son organisation, UNICUL a mis sur pied le réseau «Lingua-Plus Network», qui regroupe par l'intermédiaire d'Internet des professionnelles et professionnels en communication. En 1989, UNICUL a fondé un organisme à but non lucratif appelé le Network for Aspiring Women. Ce réseau, créé sur Internet, offre aux femmes l'occasion d'échanger de l'information et des connaissances spécialisées qui permettent d'aider les femmes entrepreneures.

39. Ce comité est formé de représentants et représentantes de haut niveau de 10 ministères fédéraux, qui doivent s'assurer que le développement économique des femmes se retrouve au sommet des priorités dans les politiques et les initiatives mises en œuvre par les ministères fédéraux.

4.2.2 Les expériences canadiennes

Dans plusieurs provinces canadiennes, des initiatives surgissent en matière de soutien à l'entrepreneuriat féminin. Grâce à l'appui financier du ministère fédéral de la Diversification de l'économie de l'Ouest, des structures de soutien à l'entrepreneuriat féminin ont été mises en place dans les quatre provinces de l'Ouest. Certaines de ces initiatives présentent des particularités intéressantes.

The Women Enterprise Society of British Columbia, mise sur pied en 1996, a pour mission de renforcer et de diversifier l'économie de la province, de favoriser la création d'emplois par le travail autonome et le développement des entreprises, et de promouvoir l'égalité économique entre hommes et femmes. The Alberta Women's Enterprise Initiative Association, fondée en 1995, offre aux entrepreneures un soutien financier et technique en partenariat avec les secteurs privé et public, dans le but d'éviter le double emploi des ressources, afin de les maximiser. The Women Entrepreneurs of Saskatchewan, pour sa part, vise à instaurer un changement systémique par des actions stratégiques qui soutiennent les entrepreneures dans la création et le développement de leurs entreprises. Au Manitoba, le Centre d'entreprises des femmes, organisme à but non lucratif, a été mis sur pied afin de réduire les barrières auxquelles se heurtent les femmes entrepreneures et d'améliorer leur accès à l'information, au réseautage, au financement, à l'acquisition de connaissances et au développement d'habiletés utiles au succès de l'entreprise.

4.2.3 Les réseaux québécois

Parmi les nombreux réseaux existant au Québec, le Réseau des femmes d'affaires du Québec ainsi que l'Association des collaboratrices et partenaires en affaires œuvrent spécifiquement pour le développement de l'entrepreneuriat féminin en offrant du soutien technique et en s'associant à des réseaux en place pour réaliser des activités de promotion de l'entrepreneuriat féminin.

Après un bref survol des différents réseaux destinés à l'entrepreneuriat féminin et un inventaire de quelques réseaux existant au Québec⁴⁰, le Groupe de travail considère, en tenant compte de l'importance d'appartenir à des réseaux, de l'existence de nombreux réseaux, de l'intérêt d'en accroître la portée et du désir des entrepreneures de ne pas être marginalisées, qu'il y aurait lieu d'optimiser la présence des femmes d'affaires dans les réseaux existants ainsi que d'accentuer le maillage entre ces différents réseaux.

40. Le Réseau des femmes d'affaires du Québec, le Groupe des femmes en association et collaboratrices, le réseau des femmes d'affaires de la Chambre de commerce de Montréal, le Groupement des chefs d'entreprises du Québec, les associations sectorielles et de manufacturiers, ainsi que la Fondation de l'entrepreneurship.

PRIORITÉS ET RECOMMANDATIONS

Les priorités reconnues par le Groupe de travail et les recommandations qui en découlent visent les institutions financières, les sociétés de capital de risque, les réseaux d'affaires et les différents ministères et partenaires gouvernementaux.

PRIORITÉ N° 1 FACILITER L'ACCÈS AU FINANCEMENT DES ENTREPRISES LANCÉES ET DIRIGÉES PAR DES FEMMES

- Considérant que les femmes entrepreneures se heurtent encore à des obstacles dans l'accès au financement ;
- Considérant qu'elles font des affaires dans des secteurs d'activité jugés à risque par les institutions financières et qui sont peu desservis par les sociétés de capital de risque ;
- Considérant que, par sa loi constitutive actuelle, la Société de développement industriel ne peut intervenir tant dans des fonds d'investissement visant le développement de l'entrepreneuriat féminin que dans des projets d'entreprises n'appartenant pas aux secteurs traditionnellement visés par la Société ;

Il est recommandé :

Recommandation 1

- > Que les institutions financières intègrent à court terme dans leurs programmes de développement des ressources humaines une formation adaptée aux spécialistes en crédit et aux directeurs de comptes, leur permettant :
 - de mieux connaître les particularités des PME dirigées par des femmes et l'importance de ces dernières dans l'économie québécoise,
 - d'acquérir des attitudes appropriées aux besoins et aux attentes des femmes entrepreneures,
 - de développer des habiletés en matière de conseils aux entrepreneures dans leur démarche de financement ;

Recommandation 2

- > Que les institutions financières mettent à contribution l'Association des banquiers canadiens afin d'élaborer des contenus d'information et d'activités de formation concernant l'entrepreneuriat féminin, destinés aux spécialistes en crédit et aux directeurs de comptes ;

Recommandation 3

- > Que les institutions financières mettent en place des mécanismes permettant d'atténuer l'impact négatif du taux de rotation des directeurs de comptes, selon le constat dévoilé par l'Association des banquiers canadiens à cet effet (Thompson Lightstone, 1997) ;

Recommandation 4

- > Que les institutions financières révisent leur pratique quant à la demande de cautionnement du conjoint ;

Recommandation 5

- > Que les institutions financières appuient le développement d'activités d'information et de formation communes pour les entrepreneures, les directeurs de comptes et les spécialistes en crédit, dans le but d'atténuer les barrières culturelles qui peuvent encore subsister ;

Recommandation 6

- > Que les sociétés de capital de risque envisagent la possibilité de créer des produits pour soutenir le démarrage et l'expansion des entreprises dans des secteurs d'activité encore peu desservis et dans lesquels les femmes entrepreneures font en majorité des affaires ;

Recommandation 7

- > Que les sociétés de capital de risque et les institutions financières accentuent leur maillage afin de favoriser l'accès au financement et à la capitalisation ;

Recommandation 8

- > Que le gouvernement du Québec autorise la Société de développement industriel, dans le cadre de la révision de sa loi constitutive :
 - à intervenir dans des fonds de financement de projets entrepreneuriaux féminins,
 - à financer dans le cadre de ses activités courantes, des projets d'entreprises jugés innovateurs dans des secteurs non desservis traditionnellement par la Société.

PRIORITÉ N° 2

FACILITER L'ACCÈS AUX RÉSEAUX POUR LES FEMMES ENTREPRENEURES

- Considérant l'importance d'appartenir à des réseaux d'affaires pour faciliter l'accès au financement, à l'information et à la formation ;
- Considérant qu'il existe au Québec de nombreux réseaux d'affaires et que les femmes entrepreneures y sont peu présentes ;

Il est recommandé :

Recommandation 9

- > Que le ministre délégué à l'Industrie et au Commerce appuie, en partenariat avec le secteur privé, la mise sur pied d'un Groupe conseil sur l'entrepreneuriat féminin, constitué d'une vingtaine de membres issus des milieux financiers, des réseaux d'affaires, du milieu entrepreneurial, du monde de l'éducation et du secteur gouvernemental, dont le mandat d'un an serait :
 - d'appuyer dans leur milieu respectif la mise en œuvre des recommandations du présent rapport,
 - de conseiller le ministre délégué à l'Industrie et au Commerce sur les mesures ou interventions favorisant l'essor de l'entrepreneuriat féminin au Québec,
 - de susciter le maillage entre réseaux afin de faciliter l'accès des femmes entrepreneures aux réseaux d'influence ;

- d'élaborer un plan d'action à plus long terme tenant compte des résultats des projets-pilotes et des initiatives mises en œuvre.

Recommandation 10

- > Que les institutions financières, en partenariat avec les réseaux existants, soutiennent la tenue d'événements ayant pour objectif le maillage entre réseaux d'affaires.

PRIORITÉ N° 3

PROMOUVOIR L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ

- Considérant la croissance de l'entrepreneuriat féminin et la nécessité d'en promouvoir la force économique;
- Considérant que la création de nouvelles entreprises, notamment dans les secteurs de la nouvelle économie, assurera la création d'emplois durables;
- Considérant qu'une large part des obstacles rencontrés par les femmes entrepreneures repose sur la méconnaissance de l'entrepreneuriat féminin dans les milieux d'affaires;
- Considérant l'importance des interventions de premier niveau pour les entrepreneures et la volonté de favoriser l'essor de l'entrepreneuriat féminin;
- Considérant l'importance de modèles féminins dans des postes décisionnels traditionnellement occupés par des hommes;

Il est recommandé :

Recommandation 11

- > Que les institutions financières, les sociétés de capital de risque et les réseaux intéressés, notamment le Réseau des femmes d'affaires du Québec, l'Association des collaboratrices et partenaires en affaires et la Fondation de l'entrepreneurship :
 - insistent auprès des organisateurs de concours existants pour qu'ils soulignent davantage les succès et la contribution des femmes entrepreneures dans l'économie du Québec, tout en faisant connaître l'appui apporté par les institutions financières et les sociétés de capital de risque aux entreprises dirigées par les femmes,
 - encouragent et soutiennent les entrepreneures dans le processus de dépôt des candidatures à de tels concours;

Recommandation 12

- > Que le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie mène une campagne active auprès de la clientèle féminine afin de lui faire connaître les mesures mises en place en science et en technologie dans le cadre du Programme d'amélioration des compétences en science et en technologie (PACST), volet « Aide à la relève », dans le but d'accroître la présence des femmes dans le secteur tertiaire technologique;

Recommandation 13

- > Que les partenaires intéressés, notamment les réseaux de femmes d'affaires, la Fondation de l'entrepreneurship, le Secrétariat à la condition féminine, le MICST ainsi que les autres partenaires gouvernementaux de l'économie et de l'emploi, lancent de nouvelles activités de sensibilisation et de soutien à l'entrepreneuriat féminin afin de faciliter le démarrage d'entreprises par les femmes;

Recommandation 14

- > Que les postes de directeurs de comptes dans les institutions financières et les postes d'intervenants de première ligne dans les structures de développement économique soient comblés à 50% par des femmes d'ici cinq ans.

PRIORITÉ N° 4

FAVORISER L'ACQUISITION DE CONNAISSANCES ET D'HABILITÉS LIÉES AU FINANCEMENT ET À LA GESTION D'ENTREPRISES

- Considérant que plusieurs femmes entrepreneures ont exprimé le besoin d'acquérir davantage de connaissances et d'habiletés liées au financement et à la gestion d'entreprises;

Il est recommandé :

Recommandation 15

- > Que le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, par son réseau de représentants ministériels en région, intervienne auprès des partenaires engagés dans la formation des femmes entrepreneures, afin de mettre à jour et de leur rendre accessibles l'expertise, l'information et les outils dont il dispose en matière de gestion, de marketing, de réseautage, de financement, ainsi que d'accès aux marchés publics et aux grands donneurs d'ordres;

Recommandation 16

- > Que les institutions financières et sociétés de capital de risque soutiennent, en partenariat avec les réseaux intéressés, la mise en place d'activités d'information et de formation destinées aux entrepreneures, visant notamment la connaissance des pratiques en matière de financement et de montage financier, ainsi que des différentes sources de financement.

PRIORITÉ N° 5

METTRE EN PLACE DES MÉCANISMES PERMETTANT D'ÉTABLIR DES STATISTIQUES RELATIVES AUX ENTREPRISES APPARTENANT À DES FEMMES

- Considérant que les données de statistiques concernant spécifiquement l'entrepreneuriat féminin sont peu nombreuses;
- Considérant l'importance d'évaluer l'impact des recommandations du Groupe de travail ainsi que de suivre l'évolution de l'entrepreneuriat féminin;
- Considérant que le gouvernement s'est engagé dans le Programme d'action 1997-2000 pour toutes les Québécoises à mettre en place des mécanismes permettant de tenir compte, dans les analyses, les politiques, les programmes et les mesures législatives, des réalités propres aux femmes et aux hommes, dans les différents domaines de sa responsabilité;
- Considérant que le gouvernement a constitué un comité interministériel à cette fin;

Il est recommandé :

Recommandation 17

- > Que le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie s'associe aux ministères et organismes interpellés par l'entrepreneuriat féminin dans le but de se doter des outils nécessaires à la collecte d'informations statistiques concernant les entreprises dirigées par des femmes, afin d'orienter l'élaboration des plans d'action et d'en mesurer les impacts.

CONCLUSION

La revue de la documentation, les résultats des groupes de discussion et des entrevues, ainsi que les délibérations du Groupe de travail ont permis de relever des facteurs à la fois exogènes et endogènes, interagissant les uns sur les autres et influant sur l'accès au financement des femmes entrepreneures.

Les institutions financières ont traditionnellement desservi une clientèle entrepreneuriale masculine dont les réalités diffèrent de celles des femmes entrepreneures. Entre autres différences, on note que les entrepreneures recourent moins au financement institutionnel que leurs homologues masculins.

Il apparaît aussi que les entrepreneures qui ont recours au financement institutionnel essuient plus de refus, sont soumises à des exigences en matière de garanties, de cautionnement du conjoint et de taux d'intérêt souvent plus élevées que celles auxquelles doivent répondre l'ensemble des entrepreneurs.

On note cependant, depuis quelques années, un intérêt croissant des institutions financières pour l'entrepreneuriat féminin. Cet intérêt n'est d'ailleurs pas étranger aux nombreuses études qu'elles ont réalisées à ce sujet; ces études ont mis en évidence les particularités des entreprises dirigées par des femmes, le poids économique qu'elles représentent et, par le fait même, l'importance de ce marché, dont les caractéristiques incitent les institutions financières à concevoir des produits financiers mieux adaptés aux besoins des différentes clientèles qu'elles desservent.

Au-delà de l'an 2000, l'utilisation des technologies de l'information et l'automatisation de nombreux services financiers ne pourront que s'accroître et auront des répercussions sur la façon dont les institutions financières font des affaires avec leurs clients, particulièrement les femmes entrepreneures, qui attachent une importance marquée à la personnalisation du service.

L'automatisation des services financiers qu'impose le marché nord-américain facilitera l'accès aux services financiers, permettra une prestation plus rapide, améliorera la productivité des institutions financières et visera à éliminer la discrimination.

Ce progrès impose, malgré ses nombreux avantages, une grande vigilance aux institutions financières, car il peut également engendrer des effets négatifs pour leurs clientèles. Le défi des institutions financières consistera à intégrer les nouvelles technologies tout en s'assurant de répondre aux attentes de leurs clients en matière de relation avec leur banquier.

Par ailleurs, les secteurs d'activité où les femmes entrepreneures font en majorité des affaires sont souvent peu desservis par les sociétés de capital de risque.

Tout comme le financement institutionnel, l'accès au capital de risque devrait s'élargir au cours des prochaines années, principalement grâce à l'ouverture des investisseurs à des secteurs d'activité encore peu desservis par les sociétés de capital de risque. Cela se fera par l'entremise des fonds locaux et régionaux, ainsi que par la mise en place de mécanismes visant le regroupement de capitaux (anges investisseurs, sociétés de capital de risque) pour soutenir les promoteurs de projets.

De plus, les investisseurs devraient prendre une part plus active dans le développement et la croissance des entreprises où ils s'engagent. L'investissement de capital de risque dans la nouvelle économie continuera d'augmenter et pourrait atteindre 80 % des investissements au Québec en l'an 2000. Par ailleurs, d'après les statistiques disponibles et les résultats des entrevues réalisées, les femmes propriétaires d'entreprise représentent un infime pourcentage des investissements des sociétés de capital de risque, particulièrement parce qu'elles se trouvent en majorité dans les secteurs d'activité traditionnels même si les produits et services qu'elles proposent sont innovateurs.

Les femmes s'instruisent plus qu'autrefois, créent de plus en plus d'entreprises et démontrent des qualités de gestionnaires qui les prédisposent à l'économie du savoir. Or, on associe souvent l'économie du savoir aux entreprises technologiques et scientifiques, ce qui, tout en étant exact, mérite d'être nuancé. L'OCDE avance que l'économie du savoir repose sur la production, la diffusion et l'utilisation du savoir et de l'information. Les entreprises de l'économie du savoir misent sur l'utilisation maximale des connaissances et des compétences des ressources humaines. Aucun secteur d'activité n'échappe au défi du savoir, car la compétitivité dans l'économie du savoir relèvera de stratégies et de pratiques innovantes dans tous les domaines.

Une certaine analogie se dégage d'ailleurs concernant le financement des entreprises dirigées par des femmes et celui des entreprises de l'économie du savoir; elle réside dans le fait que ces catégories d'entreprises détiennent généralement peu d'actifs tangibles sur lesquels se base traditionnellement l'attribution de prêts. D'ailleurs, les institutions financières commencent à offrir du financement selon des critères qui tiennent compte de cette réalité.

Les recommandations du Groupe de travail devront avoir une portée à court, à moyen et à long terme. Elles tendent d'abord à soutenir les entrepreneures actuelles, majoritairement actives dans les secteurs traditionnels, puis à accroître la concrétisation de projets entrepreneuriaux féminins dans l'économie du savoir et, enfin, à faciliter aux femmes entrepreneures l'accès aux secteurs d'activité à haute technicité.

La prise en considération des réalités de l'entrepreneuriat féminin concerne à la fois le gouvernement, les institutions financières, les sociétés de capital de risque, les réseaux d'entrepreneurs et les femmes entrepreneures. L'essor de l'entrepreneuriat féminin doit enfin être considéré dès maintenant comme un facteur primordial de développement économique au Québec.

LISTE DES PRINCIPAUX COLLABORATEURS

Les personnes dont les noms suivent ont, à un moment ou un autre, apporté une contribution aux travaux du Groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin.

Rachel Auger, chargée de formation, HEC
Claude Azuelos, directeur de la traduction, Banque Royale du Canada
Louise Baril, technicienne en gestion documentaire, Fonds de solidarité des travailleurs du Québec
Marcel Beaudry, directeur du marketing, Services aux PME, Banque de Montréal
Renée Bédard, consultante en management
Jacques Bélanger, responsable des réseaux, MICST
Richard Boucher, analyste, soutien technique, Service aux entreprises, FMO
Jean Brunet, vice-président aux ressources humaines, FMO
Robert Cousineau, premier directeur, Marché des PME, Banque Royale du Canada
Johanne Daviault, agente d'information, Fonds de solidarité des travailleurs du Québec
Fabrice Dinh, conseiller économique, MICST
Richard Déry, professeur, HEC
Micheline Desjardins, présidente Trac-Emploi
Gisèle Desrochers, première vice-présidente aux relations humaines et à l'administration, Banque Nationale du Canada
Jean Fauteux, conseiller en gestion, MICST
Louis-Jacques Fillion, professeur et titulaire, Chaire de l'entrepreneurship, HEC
Daniel Gagné, conseiller économique, MICST
Daniel Gélinas, directeur, Gestion du risque crédit, Banque Nationale du Canada
Suzanne Gérard, directrice, Banque Nationale du Canada
Lorraine Goyette, directrice, Direction du développement des marchés intérieurs, MICST
Nicole Guay, directrice, Conseil personnel, Banque Nationale du Canada
Jean Houde, premier vice-président aux affaires bancaires, Banque Nationale
Lilie Jacques, économiste, MICST
Monique Langevin, agente de liaison, MICST
Jean Legault, président, Jean Legault et Associés inc.,
Lise Mathieu, coordonnatrice des programmes d'aide financière, MICST
David Pinsonneault, conseiller senior, Gestion de risque commercial, Banque Nationale du Canada
Maurice Prud'homme, vice-président aux investissements, Fonds de solidarité des travailleurs du Québec
Nicole Rondeau, vice-présidente au marketing, Banque Nationale du Canada
Louis Roquet, président, SDI
John Rozon, directeur, Marché des PME, Banque Royale du Canada
Claude Sabourin, vice-président au marketing, Services aux entreprises, Québec, Banque Royale du Canada
Christian Tardif, conseiller en communications, FMO
Hélène Vincent, adjointe au sous-ministériat aux opérations régionales, services aux entreprises et aux coopératives, MICST

BIBLIOGRAPHIE GÉNÉRALE

Livres, études et conférences

A. Bakr, Ibrahim, Études sur l'entrepreneurship canadien, Institut des banquiers canadiens, déc. 1995, 340 p.

Allen, Sheila et Carol Truman (dir.), Women in business, perspectives on women entrepreneurs, New York, 1993, 180 p.

Anderson, Alan H. et Peter Woodcock, Effective entrepreneurship, Cambridge, Mass., Blackwell, 1996, 317 p.

Association des banquiers canadiens, Les PME au Canada : énoncé de leurs besoins, de leurs attentes et de leur satisfaction envers les institutions financières, S.I., Groupe de recherche Thompson Lightstone et cie inc., 1997, 358 p.

Auger, Rachel et Louise St-Cyr, Le recours au financement institutionnel des femmes propriétaires uniques d'exploitations agricoles, Conférence de l'ASAC, Saint-Jean, Canada, 1997.

Banque fédérale de développement, Les Femmes en affaires: un aperçu général, Recueil des résultats d'études choisies sur les entreprises appartenant à des femmes au Canada (1975 à 1991), Montréal, 1992, 131 p.

Banque Nationale du Canada, Étude qualitative sur les besoins des femmes en matière de services financiers, S.I., La Banque, 1996, 35 p.

Beck, Nuala, La nouvelle économie, Montréal, Éd. Transcontinental, 1994, 232 p.

Belcourt, Monica, Laura Burke et Hélène Lee-Gosselin, Une cage de verre : les entrepreneures au Canada, Ottawa, Conseil consultatif canadien sur la situation de la femme, 1991, ii, 101 p.

Brown, Valerie S., Innovative banking for microbusiness : report on the WWB capital access initiative for low income entrepreneurs in North America, New York, Women's World Banking, 1995, 87 p.

Brush, Candida G. et Robert D. Hirsh, The Woman Entrepreneur, Lexington, Mass., Lexington Books, 1986, 216 p.

Centre canadien du marché du travail et de la productivité et Chambre de commerce du Canada, Les entreprises canadiennes se prononcent sur l'accès aux capitaux, Ottawa, 1995, 35 p.

Les Chaînonns manquants: des systèmes financiers au service du plus grand nombre, Forum de politique mondiale tenu en Inde, avril 1995, New York, Women's World Banking, 1995, 45 p.

Craig, Julia F. et Marjorie McVicar, Minding my own business: entrepreneurial women share their secrets for success, New York, Richard Marek Publishers, 1981, 348 p.

Dumont, Johanne, L'entrepreneurship au féminin: état de la situation et perspectives (document de travail), Montérégie, Secrétariat au développement des régions, 1997, 48 p.

- Foot, David K., *Entre le boom et l'écho: comment mettre à profit la réalité démographique*, Montréal, Boréal, 1996, 307 p.
- Information Marketing inc., *Travailleurs autonomes : étude de marché présentée à la Fédération des caisses populaires de Montréal et de l'Ouest-du-Québec*, Montréal, La Fédération, 1995, 60 p.
- Julien, Pierre-André et Michel Marchesnay, *L'entrepreneuriat*, Paris, Economica, 1996, 112 p.
- Kozmetsky, R., *Women in business: succeeding as a manager, professional and entrepreneur*, S.I., Texas Monthly Press, 1989, 145 p.
- Lavoie, Dina et Edith Hakimian, *Actes du Forum sur l'entrepreneurship féminin québécois: un colloque pour les systèmes de soutien aux entrepreneurs*, Montréal, École des hautes études commerciales, 1995, 103 p.
- Lavoie, Dina, *Les entrepreneures: pour une économie canadienne renouvelée*, Ottawa, Conseil consultatif canadien sur la situation de la femme, 1988, 64 p.
- Lavoie, Dina, Suzanne Kirouac et Edith Hakimian, *Les femmes travailleuses autonomes au Québec: état de la situation*, 1995, Montréal, École des hautes études commerciales, 1995, 37 p.
- Lévesque Benoit, Margie Mendell, Solange Van Kemenade, *Profil socioéconomique des fonds de développement local et régional au Québec, Étude réalisée pour le Bureau fédéral de développement*, Québec, 1996, 51 p.
- Macdonald, Mary et Associates Limited, *Venture Capital Market in Québec*, Toronto, 1997, 28 p.
- Marleau, Martine, *L'entrepreneurship au féminin*, Montréal, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 1994, 23 p.
- Marleau, Martine, *Le sexisme financier: les difficultés des femmes entrepreneures à obtenir du financement*, Montréal, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 1995, 28 p.
- Matte, Denis, *Portrait de l'emploi autonome au Québec*, Québec, Direction des études et politiques, ministère du Travail, 1997, 24 p.
- Proulx, Solange, *Des affaires de femmes*, Québec, Corporation Jonathan 1445, 1996, 16 p.
- Riding, Allan et Catherine Swift, *Giving credit where it's due: women business owners and Canadian financial institutions*, Ottawa, Carleton University and Canadian Federation of Independent Business, 1989, 19 p.
- Rifkin, Jeremy, *La fin du travail*, Montréal, Boréal, 1996, 435 p.
- Roy, Gilles, *Diagnostic sur le travail autonome: document de synthèse*, Montréal, Chaire Entrepreneurship Maclean-Hunter, École des hautes études commerciales, 1997, 102 p.
- Secrétariat à la condition féminine, *Stratégies du Québec pour les femmes: bilan, constats, perspectives 1985-2000: rapport établi par le Québec à l'occasion de la Quatrième Conférence mondiale des Nations Unies sur les femmes «Lutte pour l'égalité, le développement et la paix»*, Beijing, Chine, du 4 au 15 septembre 1995, Montréal, ministère des Affaires internationales, de l'Immigration et des Communautés culturelles, Québec, 1995, 183 p.
- Secrétariat à la condition féminine, *La politique en matière de condition féminine, Un avenir à partager*, 1993, 173 p.
- Starr, Jennifer et Marcia Yudkin, *Women entrepreneurs: a review of current research*, Wellesley, MA, Center for Research on Women, 1996, 75 p.

Tremblay, Diane-Gabrielle et Vincent Van Schendel, *Économie du Québec et de ses régions*, Montréal, Éditions Saint-Martin, 1991, 649 p.

Webb, Joann, *Mythes et réalités: le pouvoir économique des entreprises dirigées par des femmes au Canada*. Scarborough, Institut de la PME de la Banque de Montréal, 1996, 32 p.

Articles de journaux et de revues

Bouhchi, Derradji et Louise St-Cyr, «Les institutions financières ignorent-elles une clientèle potentielle?», *Revue internationale de gestion*, vol. 2, n° 1, mars 1997, p. 17-26.

Buttner, E.Holly et Benson Rosen, «Bank Loan Officers' Perceptions of the Characteristics of Men, Women, and Successful Entrepreneurs », *Journal of Business Venturing*, 1988.

Buttner, E.Holly et Benson Rosen, «Funding New Business Ventures: Are Decisions Makers Biased against Women Entrepreneurs?», *Journal of Business Venturing*, 1989.

Buttner, E.Holly et Benson Rosen, «Rejection in the Loan Application Process: Male and Female Entrepreneurs' Perceptions and Subsequent Intentions», *Journal of Small Business Management*, vol. 30, n° 1, janvier 1992, p. 58-65.

Cohen, Gary L., « L'entrepreneuriat au féminin », *L'emploi et le revenu en perspective*, vol. 8, n° 1, printemps 1996, p. 25-31.

Cromie, S. et J. Hayes, « Towards a Typology of Female Entrepreneurs », *Sociological Review*, vol. 38, n° 1, février 1988, p. 89-111.

« Guide des contacts d'affaires », *Magazine PME*, vol. 13, n° 4, mai 1997, p. 22-40.

Gutek, Barbara et V. Nieva, «Sex Effects on Evaluation», *Academy of Management Review*, vol. 2, 1980.

Hollander, B., «The Loan Officers' Perspective on Family Firms», *Family Business Review*, vol. II, n° 2, été 1989.

« Internet, l'extase et l'effroi », *Le Monde diplomatique*, numéro hors-série, octobre 1996.

Klein, E., « Getting Credit when Credit Is Due », *D & B Reports*, mars-avril 1993, vol. 42, n° 2, p. 28-33.

Lee-Gosselin, Hélène et Jacques Grisé, «Are Women Owner-Managers Challenging our Definitions of Entrepreneurship?: an In-depth Survey», *Journal of Business Ethics*, septembre 1990, p. 423-433.

Montpetit, Caroline, «La moitié du monde est une femme: dignité, liberté, égalité... mais pas encore le pouvoir», *Le Devoir*, 9 mars 1995, p. A1.

Morrall, Katherine, «Banks Lend Support to Women Business Owners», *Bank Marketing*, août 1993, vol. 25, n° 8, p. 22-26.

Staber, Udo, « Friends Acquaintances Strangers: Gender Differences in the Structure of Entrepreneurial Network », *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 11, n° 1, octobre-décembre 1993, p. 73-88.

Vallières, Martin, «Les institutions financières sont plus exigeantes envers les femmes entrepreneurs: enquête nationale de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante», *Les Affaires*, 11 mars 1995, p. 15.

White, J., «The Rise of Female Capitalism-Women as Entrepreneurs», *Business Quarterly*, vol. 49, n° 1, 1984.