



Profils de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le
financement des PME

novembre 2004

L'entrepreneuriat au féminin

Christine Carrington, Industrie Canada

Depuis dix ans, les femmes entrepreneurs ont fait l'objet de nombreuses études. Axées pour la plupart sur l'accès des femmes aux capitaux, plusieurs de ces études ont montré les lacunes des femmes entrepreneurs du point de vue de l'expérience et du réseautage, d'autres encore ont mis en évidence la médiocrité de leurs cotes de crédit, ou enfin la rigidité, voire le sexisme, des politiques de prêt des institutions financières canadiennes.

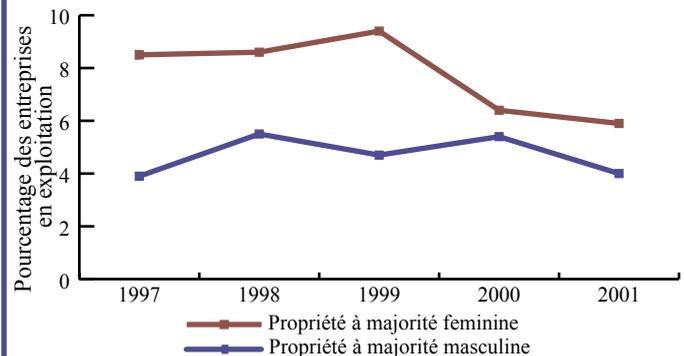
Dans cet article, rédigé en se fondant sur la base de données la plus exhaustive qui soit sur le financement des petites entreprises, à savoir celle du Programme de recherche sur le financement des PME, nous examinons les caractéristiques particulières des femmes entrepreneurs et tâchons de déterminer si ces caractéristiques influent sur le financement des entreprises appartenant à des femmes.

SANS CESSE PLUS NOMBREUSES

De plus en plus de femmes se lancent en affaires : elles assument les risques de l'entrepreneuriat et elles en récoltent les fruits. Depuis vingt ans, le nombre de femmes entrepreneurs au Canada a progressé de plus de 200 %¹ et, depuis 1997, deux fois plus de femmes que d'hommes ont créé une petite ou moyenne entreprise (PME). La figure 1 montre le pourcentage d'entreprises en activité en 2002, selon l'année de leur création (p. ex., 8,5 % des entreprises actives en 2002 dans lesquelles les femmes ont une participation majoritaire ont été créées en 1997).

Les créations d'entreprises ont été plus nombreuses chez les femmes, mais depuis 2000 cet écart s'est réduit et un certain parallélisme s'est établi. Cela veut donc dire que les femmes sont à la tête d'entreprises plus jeunes. De fait, 39 % des PME dans lesquelles les femmes détiennent une participation majoritaire ont été créées il y a cinq ans ou moins.

Figure 1
Pourcentage de PME actives en 2002, selon l'année de création (1997-2001)*



* Applicable aux entreprises toujours actives en 2002, mais non à celles créées antérieurement mais ayant quitté le marché avant 2002.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2001.

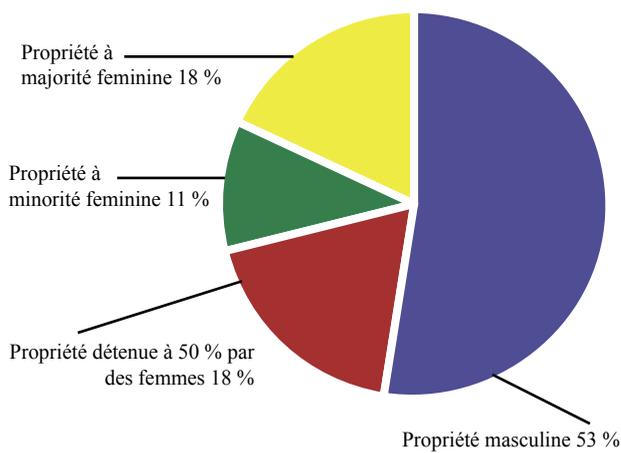
En 2001, dans près de la moitié des PME canadiennes, au moins un des propriétaires était une femme (voir la figure 2)² Les femmes détenaient une participation majoritaire (au moins 51 % des capitaux propres dans l'entreprise) dans 18 % des PME, comparativement à 15 % en 2000. C'est sur ces femmes entrepreneurs détenant une position majoritaire que le présent article

¹ Statistique Canada, recensement du Canada, 2001. Entre 1981 et 2001, le nombre d'entrepreneurs a crû de 208 % chez les femmes, mais de 38 % seulement chez les hommes.

² Chiffre établi en se fondant sur la définition donnée au terme « PME » dans l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* de Statistique Canada, à savoir : entreprises comptant moins de 500 employés et ayant des recettes annuelles de moins de 50 millions de dollars. En 2001, le nombre de PME dont au moins un des propriétaires était une femme s'établissait à 715 5000 (l'univers des PME ne comprend pas les organismes à but non lucratif, les organismes publics, les établissements d'enseignement, les hôpitaux, les filiales, les coopératives et les sociétés de financement et de location).

centre son attention. Des comparaisons pourront ainsi être établies avec les entreprises où les hommes détiennent une position majoritaire.

Figure 2
Répartition des propriétaires de PME d'après le sexe (2001)



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2001.

IMPACT ÉCONOMIQUE

L'entrepreneuriat féminin a un effet considérable sur l'économie canadienne. En 2001, près de 570 000 personnes occupaient un emploi dans une entreprise où les femmes détenaient une position majoritaire et 404 000 personnes travaillaient à contrat pour ces entreprises³. En 2000, les PME où les femmes détenaient une position majoritaire ont, au total, généré des recettes annuelles de 72 milliards de dollars, ce qui correspond à 8 % environ de l'ensemble des recettes des PME canadiennes.

La progression de l'entrepreneuriat féminin s'est effectuée dans l'ensemble du Canada, mais elle a été plus marquée au Québec, où, en 2001, 21 % des PME étaient des entreprises dans lesquelles les femmes détenaient une participation majoritaire. Au Manitoba et en Saskatchewan, la proportion correspondante n'était que de 9 %. Dans les Prairies, la très faible proportion d'entreprises dans lesquelles les femmes détiennent une participation majoritaire est largement compensée par le pourcentage relativement plus

élevé de partenariats homme-femme dans l'industrie agricole. Dans les autres régions, la proportion d'entreprises dans lesquelles les femmes détiennent une participation majoritaire se situe aux alentours de 18 % en moyenne.

PROFIL

Les femmes entrepreneurs en 2001

- 32 % avaient moins de 40 ans (comparativement à 21 % des hommes)
- 62 % étaient anglophones, 25 % étaient francophones et 13 % s'exprimaient dans une langue autre que l'anglais ou le français
- 1 % étaient Autochtones
- 8 % faisaient partie d'une minorité visible
- 3 % souffraient d'une incapacité
- 54 % avaient fait des études de deuxième ou de troisième cycle universitaire (contre 47 % des hommes)
- 70 % avaient plus de 10 années d'expérience en gestion dans la branche d'activité dans laquelle était établie leur entreprise (contre 86 % des hommes)
- 56 % exerçaient leur activité à domicile (même pourcentage que chez les hommes)
- 18 % avaient établi leur entreprise en région rurale (contre 27 % des hommes)
- 7 % avaient une entreprise exportatrice (comparativement à 13 % des hommes)

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2001.

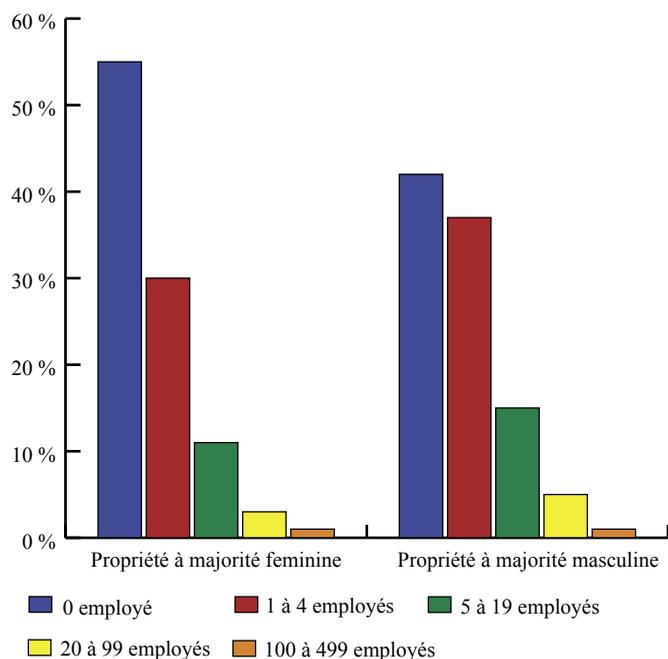
DES ENTREPRISES PLUS PETITES

Diverses études ont montré que la taille d'une entreprise est l'un des indicateurs les plus probants de la complexité de sa structure financière et de la structure de son capital social (Baldwin, Gellatly et Gaudreault, 2002). Mais cette taille peut être mesurée de diverses façons. La plupart du temps, on se fonde sur la taille de l'effectif, sur les ventes ou les recettes, ou sur la structure organisationnelle. Pour chacune de ces trois mesures, les femmes entrepreneurs affichent des chiffres inférieurs à ceux des hommes :

³ Statistique Canada (2001). *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* définit un travailleur contractuel comme une personne qui est payée en vertu d'une entente contractuelle plutôt qu'à titre d'employé rémunéré.

- 85 % des entreprises appartenant à des femmes sont des micro-entreprises comptant moins de cinq employés (chez les entreprises appartenant à des hommes, la fraction correspondante est de 79 %).
- En 2000, les femmes et les hommes entrepreneurs affichaient des chiffres de ventes de 318 000 \$ et de 680 000 \$, respectivement⁴
- Près de la moitié des entreprises appartenant à des femmes sont des entreprises à propriétaire unique (contre 39 % de celles appartenant à des hommes).

Figure 3
Répartition des entreprises selon la taille en 2001



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2001.

Un nombre considérable de femmes appartiennent à la catégorie d'entreprises la plus petite, à savoir celle des travailleurs indépendants, qui réunit par ailleurs le plus grand nombre d'entreprises canadiennes. Parmi les 2,3 millions de travailleurs indépendants recensés par Statistique Canada dans l'*Enquête sur la population active*, plus de 780 000 sont des femmes⁵.

Bien qu'en chiffres absolus on compte moins de travailleurs indépendants chez les femmes que chez les hommes, on voit, depuis dix ans, que la proportion de ces travailleurs s'accroît plus rapidement chez les femmes. Entre 1991 et 2001, le nombre de travailleurs indépendants chez les femmes s'est accru de 43 %, soit à un rythme plus de deux fois plus rapide que chez les hommes (21 %).

Cette forte croissance du travail indépendant chez les femmes pourrait être attribuée à divers facteurs (Brown *et al.*, 2002), mais en particulier aux deux facteurs suivants :

- le travail indépendant permet aux femmes de mieux concilier leurs responsabilités familiales et professionnelles;
- l'apparition d'une « culture d'entreprise » au Canada a encouragé les femmes à lancer leur entreprise.

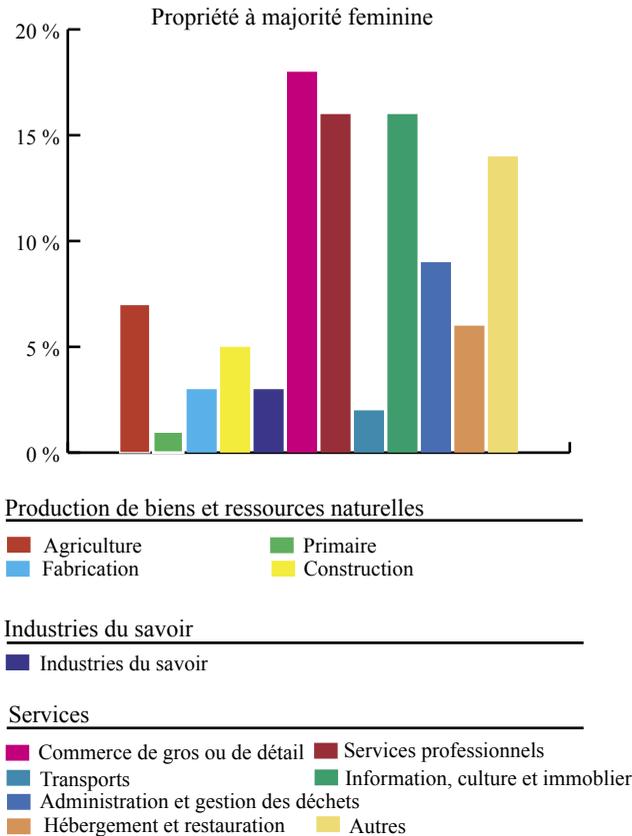
Selon certains observateurs, les femmes ont été forcées à se rabattre sur le travail indépendant à défaut d'autres possibilités de travail viables. Des données récentes montrent toutefois que le chômage n'a pas joué de rôle dans la croissance du travail indépendant chez les femmes⁶.

⁴ Ce chiffre correspond à la moyenne pour l'ensemble des PME. Aussi, l'important écart constaté entre les hommes et les femmes est vraisemblablement attribuable au fait que les entreprises appartenant à des femmes, comparativement à celles appartenant à des hommes, tendent à être plus petites, plus jeunes et davantage concentrées dans les services où les marges sont moins lucratives. Cela dit, la mesure dans laquelle ces facteurs contribuent à cet écart de chiffres de vente n'a pas encore été parfaitement évalué.

⁵ L'*Enquête sur la population active* est une enquête sur les ménages menée dans l'ensemble du Canada. Sont exclus les résidents du Yukon, des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut, les personnes vivant dans une réserve, les personnes hospitalisées ainsi que les résidents d'établissements pénitentiaires et d'établissements de soins de longue durée. La population visée par l'enquête est donc beaucoup plus nombreuse que ne l'est celle de l'*Enquête sur le financement des PME* qui, elle, porte sur la population des entreprises inscrites dans le registre des entreprises de Statistique Canada (Statistique Canada, *Enquête sur la population active*, 2001).

⁶ Les données montrent que le chômage est sans effet sur la croissance du travail autonome à l'échelle nationale, mais pas nécessairement à l'échelle régionale (Brown, Doyle, Lewis, Mallette, Purcell et Young (2002) *Women Entrepreneurs in Canada in the '90's*, étude produite par l'Université Mount Saint Vincent pour la Banque de développement du Canada).

Figure 4
Répartition des entreprises selon le secteur industriel, 2001*



* À l'exclusion, en raison de la médiocrité de la qualité des données, des arts et du divertissement.
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2001.

CONCENTRÉES DANS LES SERVICES

Les femmes entrepreneurs exercent leur activité dans tous les secteurs d'activité économique, mais elles sont largement concentrées dans les services. En 2001, 80 % des PME dans lesquelles les femmes détenaient une participation majoritaire étaient concentrées dans les services, comparativement à 59 % seulement des PME correspondantes chez les hommes. Comme on peut le voir à la figure 4, les secteurs des services dans lesquelles les femmes entrepreneurs étaient les plus nombreuses étaient le commerce de gros ou de détail (18 %), les services professionnels (16 %), et l'information, la culture et l'immobilier (16 % également).

Les industries du savoir et de la fabrication sont deux secteurs qui semblent peu attractifs pour les femmes entrepreneurs. Ensemble, ces deux secteurs qui sont le moteur de la croissance et l'innovation au Canada n'attiraient que 6 % de l'ensemble des femmes entrepreneurs en 2001.

RÉSULTATS FINANCIERS

En général, les PME où les femmes détiennent une position majoritaire affichent de bons résultats financiers, mais à une plus petite échelle que les PME où les hommes détiennent une position majoritaire. La table 1 montre, pour 2000, les principaux postes des états financiers de l'entreprise moyenne appartenant à une femme et de celle appartenant à un homme. Ainsi, en 2000, la PME moyenne ayant pour propriétaire une femme réalisait un bénéfice net moyen avant impôt de 34 000 \$, comparativement à 65 000 \$ pour la PME correspondante ayant pour propriétaire un homme. L'importance de l'écart de revenu entre les entreprises appartenant à des hommes et à des femmes, après qu'il ait été tenu compte du secteur d'activité ainsi que de la taille et de l'âge de l'entreprise, n'a pas encore été déterminée. Cela dit, il est raisonnable de penser que les femmes entrepreneurs réalisent des bénéfices moins élevés parce que leurs entreprises sont plus jeunes et plus petites, et sont concentrées dans les services.

Tableau 1
États financiers des PME, selon le sexe du partenaire
majoritaire (moyenne en dollars), 2000

		Propriété à majorité féminine	Propriété à majorité masculine
		(moyenne en \$)	
Recettes	Ventes	318 000	680 000
	Recettes totales	335 000	706 000
Charges		301 000	641 000
Bénéfice net (perte nette) avant impôt		34 000	65 000
Actif	Court terme	117 000	250 000
	Immobilisé	152 000	337 000
	Actifs totaux	269 000	587 000
Passif		152 000	351 000
Capitaux propres	Capital actions	58 000	142 000
	Capitaux propres totaux	117 000	236 000

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

OBSTACLES À LA CROISSANCE TELS QUE PERÇUS

La population des femmes entrepreneurs est loin d'être homogène. Celles-ci exploitent des entreprises de toutes les tailles, jeunes et moins jeunes, dans tous les secteurs d'activité économique. Toutefois, si l'on considère les caractéristiques d'une entreprise « typique » chez les femmes et chez les hommes, on constate d'importantes différences. Si ces différences peuvent se répercuter sur les résultats financiers, elles ne permettent toutefois pas, à elles seules, d'expliquer l'écart de revenu entre les femmes et les hommes entrepreneurs, à moins d'assumer que les deux groupes ont les mêmes attentes au niveau de leur entreprise et perçoivent les mêmes obstacles.

Or, divers travaux de recherche ont montré que ce n'était pas le cas. En effet, une enquête visant à évaluer comment les propriétaires d'entreprise perçoivent la réussite a montré que les femmes attachaient plus d'importance que les hommes aux relations avec les clients, aux relations personnelles, au bien-être mental et à l'équilibre entre le travail et la famille (Orser et Riding, 2004).

Cette constatation ne semble pas avoir d'incidence sur les attentes des femmes entrepreneurs au chapitre de la croissance de leur entreprise. Près de 50 % des femmes entrepreneurs, comparativement à 40 % des hommes, s'attendaient à ce que le chiffre des ventes de leur entreprise augmente de 50 % au cours de la période 2001-2002. Ces objectifs de croissance plus élevés tiennent sans doute au fait que les entreprises appartenant en majorité à des femmes sont en général plus jeunes et non à une différence de comportement entre les sexes.

Obstacles à la croissance et au développement des entreprises tels que perçus

Classement, entrepreneures

- 1 Difficulté à trouver de la main-d'œuvre qualifiée 45 %
- 2 Niveaux d'imposition 40 %
- 3 Instabilité de la demande 33 %
- 4 Faible rentabilité 23 %
- 5 Insuffisance du financement 22 %
- 6 Réglementation 21 %
- 7 Dépréciation 13 %
- 8 Compétences en gestion 7 %

Classement, entrepreneurs

- 1 Difficulté à trouver de la main-d'œuvre qualifiée 39 %
- 2 Niveaux d'imposition 38 %
- 3 Instabilité de la demande 32 %
- 4 Faible rentabilité 32 %
- 5 Réglementation 28 %
- 6 Insuffisance du financement 27 %
- 7 Dépréciation 18 %
- 8 Compétences en gestion 10 %

Source : Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissance et besoins*, 2001, commandée par Industrie Canada, 2002.

Pour atteindre leurs objectifs de croissance, les hommes et les femmes doivent surmonter des obstacles semblables. Les trois principaux obstacles perçus par les hommes comme par les femmes entrepreneurs sont : la difficulté à trouver une main-d'œuvre qualifiée, les impôts, et l'instabilité de la demande de consommation. Pour ce qui est du financement, bien qu'il n'ait pas figuré au premier plan des préoccupations des propriétaires d'entreprises, il a été évoqué par 22 % des femmes entrepreneurs et par 27 % des hommes.

FINANCEMENT

Tous les entrepreneurs savent que le financement pose un défi de taille : en l'absence de capitaux suffisants, il est peu probable que les jeunes entreprises soient capables de s'implanter sur le marché ou de réaliser leur plein potentiel de croissance. Dans le passé, diverses études ont montré que le traitement accordé par les institutions financières sur le plan de l'accès au financement et des conditions d'obtention de ce financement variait selon que l'entrepreneur était un homme ou une femme⁷. Dans la section qui suit, nous nous penchons sur les genres de financement auxquels ont recours les hommes et les femmes propriétaires de PME. Nous concluons que des caractéristiques telles la taille de l'entreprise, son âge, et son secteur d'activité sont des déterminants plus importants de l'accès au financement que le sexe.

LES FEMMES MOINS NOMBREUSES QUE LES HOMMES À SOLLICITER DU FINANCEMENT

Comme le montre la tableau 2, les femmes propriétaires d'entreprises étaient relativement moins portées que les hommes à solliciter un prêt. Mais cet état de choses tient moins à des difficultés particulières à obtenir du financement qu'au fait que les femmes entrepreneurs considèrent ne pas en avoir besoin. Parmi celles n'ayant pas sollicité de financement

en 2000, 86 % ont affirmé ne pas en avoir besoin. Seulement 7 % des femmes propriétaires d'entreprise se sont abstenues de solliciter du financement car elles étaient convaincues que leur demande serait rejetée par les institutions financières. La plupart des demandes adressées aux banques à charte correspondaient à des demandes de financement par emprunt (68 % des demandes adressées par des femmes en 2000), pourcentage comparable à celui observé chez les hommes propriétaires d'entreprise.

Tableau 2
Demandes de financement et taux d'approbation pour les PME, selon que la participation majoritaire dans l'entreprise est détenue par une femme ou un homme, 2000-2001

Type de financement		Propriété à majorité féminine		Propriété à majorité masculine	
		2000	2001*	2000	2001*
Emprunt	Demandé	17 %	15 %	23 %	18 %
	Approuvé	82 %	75 %	80 %	81 %
Location-bail	Demandé	7 %	6 %	9 %	8 %
	Approuvé	99 %	100 %	97 %	93 %
Capitaux propres	Demandé	2 %	1 %	2 %	1 %
	Approuvé	87 %	n/a	70 %	83 %

* Les données pour 2001 ne sont pas aussi statistiquement fiables compte tenu de la plus petite taille de l'échantillonnage.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000 et 2001.

La raison du financement par emprunt évoquée par les femmes propriétaires était semblable à celle évoquée par les hommes, à savoir accroître le fonds de roulement. Les autres formes de financement demandées le plus souvent par les femmes propriétaires étaient : nouvelle marge de crédit, prêt à terme et prêt hypothécaire. Aucune différence statistiquement significative n'a été notée entre les hommes et les femmes en ce qui concerne

⁷ Groupe de travail du premier ministre sur les femmes entrepreneures (2003), Rapport et recommandations. Mémoire dans lequel Louise St. Cyr et coll. effectuent un examen des différentes études universitaires réalisées sur les femmes entrepreneurs et leur difficulté d'obtenir du capital.

Conditions de crédit accordées aux entrepreneurs, 2000

- Les formes de crédit les plus fréquentes chez les femmes étaient : les marges de crédit (34 %), les prêts à terme (25 %) et les hypothèques (13 %).
- Les entrepreneures ont sollicité un prêt à terme moyen de 181 000 \$, et ont obtenu un prêt à terme moyen de 194 000 \$ (chez les entrepreneurs, les chiffres correspondants étaient de 137 000 \$ et de 144 000 \$).
- Pour ce qui est des hypothèques, les entrepreneures ont sollicité un prêt de 194 000 \$ et ont obtenu un prêt de 196 000 \$ (chez les entrepreneurs, les chiffres correspondants étaient de 572 000 \$ et de 645 000 \$).
- 38 % des femmes ayant sollicité un emprunt ont dû donner des actifs personnels en garantie (même pourcentage que chez les hommes).
- 35 % (contre 40 % chez les hommes) ont dû engager des actifs de l'entreprise.
- Les fournisseurs de crédit exigeaient normalement les états financiers, une demande de prêt en bonne et due forme, et les états financiers personnels. Près de 25 % des femmes n'ont eu à produire aucun document (comparativement à 16 % des hommes).

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

le financement par crédit-bail ou le financement par capitaux propres.

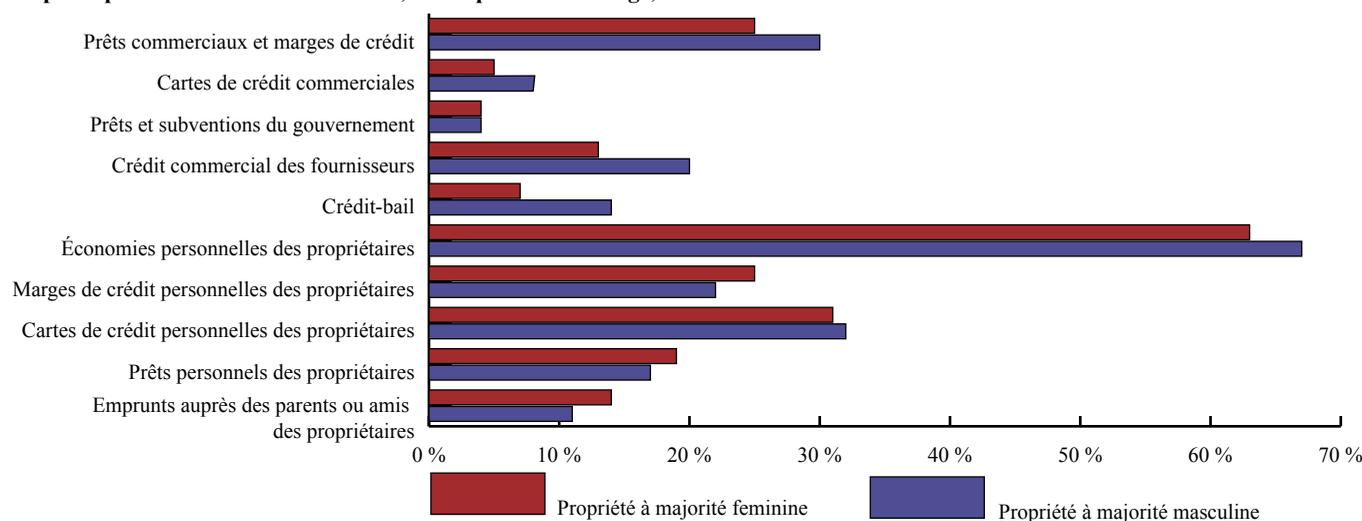
MAIS AUSSI NOMBREUSES À EN OBTENIR

Les femmes propriétaires d'entreprise sont aussi nombreuses que les hommes à obtenir le financement demandé. En 2000, 82 % des femmes propriétaires se sont vu accorder le prêt demandé, comparativement à 80 % des hommes. En 2001, il y a eu un fort recul du pourcentage de femmes ayant obtenu le financement demandé. Toutefois, il est difficile de savoir si cette baisse tient à la plus petite taille de l'échantillon dans l'enquête de 2001 ou à une transformation des habitudes de prêt des institutions financières.

STRUCTURE FINANCIÈRE

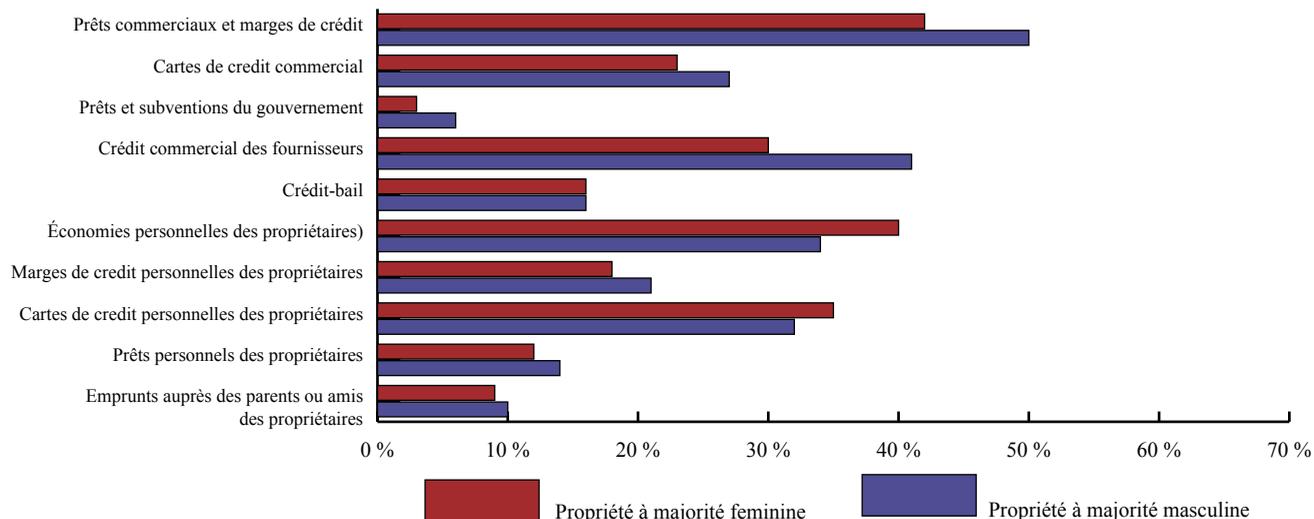
Le financement offert par les institutions financières ne constitue qu'une des sources de financement auxquelles ont recours les femmes propriétaires d'entreprises. L'examen de la structure financière, de la structure de la dette et de la structure du capital social permet de brosser un tableau plus fidèle.

Figure 5
Dix principales sources de financement, à l'étape du démarrage, selon le sexe*



* Données fournies par des PME en activité en 2000, pour le financement obtenu à l'étape du démarrage, entre les années 1996 et 2000.
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

Figure 6
Dix principales sources de financement, selon le sexe, 2000*



* Comprend toutes les sources, même si le financement a été autorisé ou obtenu dans une année antérieure.
 Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

Les figures 5 et 6 énumèrent les dix principales sources de financement sollicitées par les femmes entrepreneurs, au moment où elles ont lancé leur entreprise et en 2000. Comme les hommes, les femmes entrepreneurs ont recours au financement interne pour lancer leur entreprise. À cette étape de l'entreprise, les femmes engagent surtout leur épargne et leur crédit personnels. Par ailleurs, à cette étape également, les femmes se tournent plus souvent vers leurs proches ou des membres de leur famille pour obtenir un prêt (qu'on appelle « capital de proximité »). Compte tenu du pourcentage élevé de disparitions chez les jeunes entreprises, on comprendra l'importance du risque financier que doivent assumer les femmes désireuses de lancer une entreprise.

Au fur et à mesure que l'entreprise vieillit, les propriétaires se tournent vers des sources extérieures de financement : prêts bancaires, marges de crédit et cartes de crédit. Toutefois, les femmes entrepreneurs, contrairement aux hommes, continuent d'utiliser leur épargne et leur crédit personnels pour financer leur entreprise. Ce comportement s'inscrit dans la logique des entreprises relativement jeunes et petites.

Il y a une différence particulièrement marquée dans l'utilisation que font les hommes et les femmes des prêts commerciaux, des marges de crédit commercial et du crédit commercial des fournisseurs : en 2000, 50 % des hommes propriétaires de PME, contre 42 % seulement des femmes, avaient obtenu un prêt commercial ou une marge de crédit. Les femmes propriétaires étaient également moins nombreuses (30 %) que les hommes (41 %) à recourir au crédit des fournisseurs.

Mais pour l'une et l'autre forme de crédit, l'écart entre les sexes résulte vraisemblablement du secteur dans lequel l'entreprise exerce son activité. Les entreprises en agriculture sont beaucoup plus nombreuses (72 %) que les autres à recourir au crédit commercial tandis que les entreprises dans la fabrication sont plus nombreuses (58 %) à utiliser le crédit des fournisseurs.

Dans ces secteurs, la proportion de femmes entrepreneurs est moindre (voir la figure 4).

STRUCTURE DE LA DETTE

En 2000, les femmes entrepreneurs affichaient une dette de près de 33 milliards de dollars. La tableau 3 fait voir la ventilation de cette dette selon le sexe et la source. Abstraction faite du crédit des fournisseurs et des prêts individuels, il y a peu de différence dans la structure de la dette chez les hommes et les femmes.

STRUCTURE DU CAPITAL SOCIAL

Le capital de risque et le financement par capitaux propres en début de croissance s'inscrivent généralement dans la stratégie de financement des entreprises jeunes, présentant un fort potentiel de croissance. Mais les femmes entrepreneurs semblent moins portées à adopter ce genre de stratégie. Dans les PME où les femmes détiennent une participation majoritaire, 81 % affirment ne pas vouloir partager les valeurs de participation en vue de rassembler des capitaux pour stimuler la croissance de leur entreprise, alors que chez les hommes, le pourcentage correspondant est de 66 % seulement (Institut de recherche sur les PME, 2002).

En 2000, les PME appartenant à des femmes rassemblaient des capitaux propres de 12,5 milliards de dollars, dont 94 % était conservé par le propriétaire, alors que chez les hommes, la fraction correspondante était de 78 % seulement. La part des capitaux propres représentée par du capital de risque, des capitaux providentiels ou du capital de proximité est si petite chez les femmes entrepreneurs que nous ne disposons pas de statistiques fiables à ce sujet.

Tableau 3
Répartition de la dette selon la source, 2000

Fournisseur	Participation majoritaire détenue par une femme	Participation majoritaire détenue par un homme
Banque à charte	31 %	30 %
Coopérative de crédit / Caisse populaire	6 %	5 %
Carte de crédit	1 %	1 %
Programme gouvernemental	4 %	4 %
Crédit-bail	2 %	1 %
Prêt personnel	20 %	17 %
Crédit des fournisseurs	15 %	21 %
Autres	21 %	21 %
Total	100 %	100 %

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

RÉSUMÉ ET DISCUSSION

Des chercheurs universitaires, au Canada comme aux États-Unis, se sont penchés sur les différences selon le sexe en ce qui concerne l'accès au financement et les modalités de crédit (Riding et Swift, 1990; Fabowle *et al.*, 1995; Coleman, 2000). Exception faite d'une seule étude réalisée par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante — laquelle a mis en évidence un taux de refus de financement plus élevé pour les femmes propriétaires de PME (Marleau 1995) — aucune différence sensible n'a été observée en ce qui concerne l'accès au financement entre les hommes et les femmes qui possédaient des entreprises comparables au niveau de l'âge, de la taille et du secteur d'activité.

Le financement obtenu par les femmes et les hommes entrepreneurs en 2000 et 2001 soutient ces conclusions. Bien que, durant cette période, les femmes entrepreneurs aient été relativement moins portées que les hommes à s'adresser aux institutions financières pour obtenir du crédit, c'était, plus souvent qu'autrement, parce qu'elles considéraient ne pas

avoir besoin de financement externe. Les femmes entrepreneurs ayant sollicité du financement étaient aussi nombreuses à en obtenir que les hommes. Les modalités du financement étaient également comparables pour les deux sexes.

Parallèlement, d'importantes différences apparaissent entre les caractéristiques des PME appartenant à des hommes ou à des femmes. Les entreprises appartenant à des femmes sont plus jeunes, plus petites et concentrées dans les services et, en général, moins rentables que les entreprises appartenant à des hommes. Bien que sans effet sur l'accès au financement, ces différences semblent se répercuter sur la structure financière et la structure du capital social des PME appartenant à des femmes. Les femmes entrepreneurs engagent leur épargne et leur crédit personnels plus souvent que les hommes, et cela même après l'étape du démarrage. Il faudra poursuivre les recherches pour comprendre les causes de ces différences et les solutions possibles, ainsi que leurs effets sur la croissance des entreprises appartenant à des femmes.

RÉFÉRENCES

- Baldwin, J., G. Gellatly et V. Gaudreault. 2002. « Financement de l'innovation dans les nouvelles petites entreprises : nouveaux éléments probants provenant du Canada ». Statistique Canada.
- Brown, Doyle, Lewis, Mallette, Purcell et Young. 2002. « Women Entrepreneurs in Canada in the '90s ». Étude produite par l'Université Mount Saint Vincent pour la Banque de développement du Canada.
- Coleman, S. 2000. « Access to Capital and Terms of Credit: A Comparison of Men- and Women-owned Small Businesses ».
- Fabowle, B. Orser, A. Riding et C. Swift. 1995. « Gender, Structural Factors, and Credit Terms Between Canadian Small Businesses and Financial Institutions ».
- Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières. 2002. « Le financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissance et besoins, 2001 ». Étude commandée par Industrie Canada.
- Marleau, M. 1995. « Double Standard: Financing Problems Faced by Women Business Owners ». Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.
- Orser, B. et A. Riding. 2004. « Examining Canadian Business Owners' Perceptions of Success ». Mémoire présenté dans le cadre de la conférence du Conseil canadien des PME et de l'entrepreneuriat, juin 2004.
- Riding, A. et C. Swift. 1990. « Women Business Owners and Terms of Credit: Some Empirical Findings of the Canadian Experience ».

PROGRAMME DE RECHERCHE SUR LE FINANCEMENT DES PME

Le bulletin *Profils de financement des petites entreprises*, produit par Industrie Canada et qui s'inscrit dans le Programme de recherche sur le financement des PME, sert à présenter périodiquement des articles sur divers segments du marché. D'autres bulletins portent sur les entrepreneurs membres des minorités visibles et les jeunes entrepreneurs.

Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, le Programme de recherche sur le financement des PME est un vaste programme de collecte de données sur le financement des PME au Canada. En collaboration avec Statistique Canada et le ministère des Finances Canada, Industrie Canada souhaite broser un tableau complet du financement des petites et moyennes entreprises en publiant des données sur l'offre et la demande.

Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes entreprises (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises*). En complément, Industrie Canada réalise des études sur certains aspects particuliers du financement des PME.

Au sujet de l'auteur

Christine Carrington est analyste de la politique à la Direction générale de la politique de la petite entreprise, Industrie Canada. Dans le cadre de l'Initiative de données sur le financement des PME, elle mène actuellement des recherches sur l'accès au financement de divers groupes d'entrepreneurs, y compris les femmes, les jeunes et les minorités.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, communiquez avec :

Christine Carrington
Direction générale de la politique de la petite entreprise
Industrie Canada,
Bureau 910C, Tour Est
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. : (613) 957-7903
Télé. : (613) 954-5492
Courriel : carrington.christine@ic.gc.ca

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web www.strategis.gc.ca/prf. Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, communiquez avec Klaus Kostenbauer au (613) 951-0691, Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales de Statistique Canada, ou consultez le site Web www.statcan.ca.

INFORMATION SUR LE DROIT D'AUTEUR

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :

Section du multimédia et de l'édition
Direction générale des communications et du marketing
Industrie Canada
Bureau 264D, Tour Ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 948-1554

Télé. : (613) 947-7155

Courriel : multimedia.production@ic.gc.ca

Pour obtenir une version imprimée de cette publication, s'adresser également aux :

Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Tél. (sans frais) : 1 800 635-7943 (au Canada et aux États-Unis.)
Tél. (appels locaux) : (613) 941-5995
ATS : 1 800 465-7735
Télé. : (sans frais) : 1 800 565-7757 (au Canada et aux États-Unis)
Télé. : (envois locaux) : (613) 954-5779
Courriel : publications@pwgsc.gc.ca

Cette publication est également offerte par voie électronique en version HTML (www.strategis.gc.ca/prf)

Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

Cat. No. Iu188-4/2-2006F-PDF

ISBN 0-662-71237-4

54336F

Also available in English under the title *Small Business Financing Profiles: Women Entrepreneurs*.