



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

**Financement des PME au Canada :
Obstacles auxquels se heurtent les
entrepreneurs
des groupes des femmes, des jeunes, des
Autochtones et des minorités
qui cherchent à obtenir du capital**

Phase 1 : Revue de la littérature



**Rapport rédigé pour
Direction générale de la politique de la petite entreprise
Industrie Canada
par
Ted Heidrick
Tracey Nicol
janvier 2002**

Canada

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser 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
Télééc. (sans frais) : 1 800 565-7757 (au Canada et aux États-Unis)
Télééc. (envois locaux) : (613) 954-5779
Courriel : publications@tpsgc.gc.ca

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 252D, tour Ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 948-1554
Télééc. : (613) 947-7155
Courriel : production.multimedia@ic.gc.ca

Cette publication est également offerte par voie électronique sur le Web
(<http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/fr/rd01275f.html>).

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@tpsgc.gc.ca.

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

N° de catalogue lu188-16/1-2006F-PDF
ISBN 0-662-71673-6
53235F

Also available in English under the title *Financing SMEs in Canada: Barriers Faced by Women, Youth, Aboriginal and Minority Entrepreneurs in Accessing Capital — Phase 1: Literature Review*.

RÉSUMÉ

Ce rapport présente une revue de la littérature existante sur l'accès des PME canadiennes au financement dans le but d'établir si certains obstacles au financement peuvent être liés aux caractéristiques du propriétaire de l'entreprise. Les résultats présentés ici sont ceux de la Phase 1 d'un projet dont l'objectif général est d'examiner les obstacles au financement propres à divers profils de propriétaires de petite entreprise et, en particulier, les différences attribuées au sexe ou au fait que les propriétaires sont jeunes, autochtones, membres d'une minorité visible ou membres d'une minorité linguistique.

Les données existantes sont compilées et classées par profil du propriétaire de l'entreprise et par stade, type et source de financement (capital d'amorçage, de démarrage, etc./financement par capitaux propres ou par emprunt/investisseur providentiel, capital-risque, banque, etc.). Lorsque ces renseignements sont précisés dans les études, la région visée par l'étude, le secteur économique, l'âge de l'entreprise ou la maturité du secteur sont aussi analysés.

Dans la littérature publiée, très peu d'études concrètes basées sur des statistiques ont été consacrées aux obstacles au financement attribuables aux caractéristiques du propriétaire. Par conséquent, une partie de l'information examinée dans le présent rapport est de nature anecdotique et les opinions divergent, au fil de cette information, quant à l'existence ou l'absence de préjugés basés sur les caractéristiques du propriétaire.

Il ressort des résultats de la Phase 1 que les entraves particulières auxquelles se heurte chaque groupe varient en fonction de facteurs tels que le risque global associé au projet, le stade et le type de financement, ainsi que la branche d'activité plutôt qu'en fonction de préjugés ou d'obstacles au financement systématiques fondés sur le sexe, l'âge ou l'appartenance à une minorité par exemple. En général, les préjugés liés à la propriété s'atténuent aux stades de financement ultérieurs. À ces stades, l'entreprise est suffisamment mature pour que les risques soient moins grands, et l'investissement est réellement réalisé en fonction de la santé de l'entreprise et non pas des caractéristiques de son fondateur. Aux premiers stades de financement, c'est-à-dire lorsque l'entreprise est moins mature et que les risques sont plus élevés, l'investissement est fait autant en fonction du propriétaire/du fondateur que de l'entreprise elle-même.

Les possibilités de réseautage, les programmes de mentorat, les programmes de formation à l'intention des entrepreneurs inexpérimentés et l'appui financier en début d'existence sous forme de miniprêts aux propriétaires ayant des antécédents limités en matière de crédit sont essentiels pour atténuer les obstacles au financement auxquels se heurtent les propriétaires de PME, indépendamment de l'appartenance à une minorité.

En général, les groupes examinés se composent en grande majorité de nouvelles entreprises ou de minientreprises établies dans des branches d'activité traditionnelles et à faible croissance (services et commerce de détail). Par conséquent, les données financières résumées pour chaque groupe défini d'après les caractéristiques du propriétaire pourraient masquer d'autres facteurs susceptibles d'influer en général sur l'accès des PME au financement. Les données semblent indiquer que les PME en concurrence dans les branches d'activité non traditionnelles et à forte croissance se heurtent aux mêmes obstacles que toutes les autres entreprises dans leur branche; que les petites et les jeunes entreprises se heurtent aux mêmes obstacles, quelles que soient les caractéristiques du propriétaire; et qu'il est très difficile d'obtenir du financement par capitaux propres si le propriétaire de la PME ne fait pas partie de réseaux établis. Les données montrent que c'est le cas pour les femmes entrepreneurs, et quoiqu'aucune donnée n'ait été trouvée pour d'autres groupes, il est possible que ces conclusions puissent être étendues à d'autres profils de propriétaire tels que les jeunes et les membres de minorités.

Une analyse de carence exhaustive sera faite dans le cadre de la Phase 2 du projet d'après l'information compilée et classée dans la présente revue. Le but premier de cette analyse est d'examiner l'information recueillie sur les obstacles au financement des PME auxquels se buttent certains propriétaires d'entreprise (femmes, jeunes, Autochtones et minorités ethniques et linguistiques) et d'analyser les carences que présente cette information de manière à faciliter à l'avenir les recherches et la collecte de données dans ce domaine.

Il ressort de l'examen des données disponibles que si chacun de ces groupes est susceptible de connaître des obstacles au financement particuliers, il existe aussi des obstacles au financement importants qui sont communs à certains types de PME en général. Par exemple, la taille de la PME, la branche d'activité, l'emplacement géographique et le stade de développement de l'entreprise semblent tous influencer sur le financement offert aux PME quelles qu'elles soient. Par conséquent, si l'objet du présent projet demeure l'évaluation des obstacles au financement auxquels se heurtent les divers profils de propriétaire d'entreprise examinés, il convient de replacer ces résultats dans leur contexte, à savoir la situation générale du financement des PME.

TABLE DES MATIÈRES

<i>VUE D'ENSEMBLE DU PROJET</i>	<u>1</u>
<i>INTRODUCTION : APERÇU DU FINANCEMENT DES PME</i>	<u>2</u>
DÉFINITION DU MARCHÉ DES PME AU CANADA	<u>2</u>
STRUCTURE DU CAPITAL DES PME	<u>2</u>
OFFRE DE CAPITAUX	<u>3</u>
<i>FINANCEMENT PAR EMPRUNT DES PME AU CANADA</i>	<u>4</u>
BANQUES ET ÉTABLISSEMENTS DE CRÉDIT	<u>4</u>
PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX	<u>5</u>
<i>STRUCTURE DU CAPITAL DES PME CANADIENNES</i>	<u>6</u>
SOURCES DE FINANCEMENT	<u>6</u>
<i>FEMMES ENTREPRENEURS</i>	<u>9</u>
CARACTÉRISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES	<u>9</u>
OUVRAGES DE RECHERCHE	<u>9</u>
ÉTUDES CANADIENNES	<u>9</u>
ÉTUDES INTERNATIONALES	<u>10</u>
APERÇU DES PROGRAMMES CANADIENS DE FINANCEMENT DES FEMMES ENTREPRENEURS	<u>14</u>
<i>JEUNES ENTREPRENEURS</i>	<u>15</u>
CARACTÉRISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES	<u>15</u>
OUVRAGES DE RECHERCHE	<u>15</u>
APERÇU DES PROGRAMMES CANADIENS DE PRÊT AUX JEUNES ENTREPRENEURS	<u>17</u>
<i>ENTREPRENEURS AUTOCHTONES</i>	<u>19</u>
CARACTÉRISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES	<u>19</u>
OUVRAGES DE RECHERCHE	<u>19</u>
APERÇU DES PROGRAMMES CANADIENS DE FINANCEMENT DES ENTREPRISES AUTOCHTONES	<u>21</u>
<i>ENTREPRENEURS APPARTENANT À UNE MINORITÉ VISIBLE</i>	<u>23</u>
CARACTÉRISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES	<u>23</u>
OUVRAGES DE RECHERCHE	<u>23</u>
<i>ENTREPRENEURS APPARTENANT À UNE MINORITÉ LINGUISTIQUE</i>	<u>25</u>
CARACTÉRISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES	<u>25</u>
OUVRAGES DE RECHERCHE	<u>25</u>
<i>CONCLUSION</i>	<u>27</u>
<i>LISTE DES ACRONYMES</i>	<u>29</u>
<i>BIBLIOGRAPHIE</i>	<u>30</u>

En 1998, le Groupe de travail MacKay sur l'avenir du secteur des services financiers canadien a conclu que les lacunes que comportaient les données existantes concernant le financement des PME canadiennes constituaient un obstacle majeur à la prise de décisions en matière de politique publique. En 1999, suite à cette conclusion, Industrie Canada, Statistique Canada et le ministère des Finances ont reçu le mandat d'élaborer un programme global de collecte et d'analyse d'information.

Dans le cadre de ce programme, Industrie Canada a demandé une revue de la littérature existante sur l'accès des PME canadiennes au financement qui examinerait de façon plus précise les obstacles pouvant résulter des caractéristiques du propriétaire de l'entreprise. Les groupes qui sont examinés dans cette revue sont les jeunes entrepreneurs, les entrepreneurs autochtones et les femmes entrepreneurs. Les obstacles auxquels se heurtent les entrepreneurs appartenant à une minorité visible ou linguistique ont aussi été analysés; toutefois, on n'a trouvé aucune donnée canadienne portant spécifiquement sur les obstacles auxquels se buttent les membres de ces groupes qui cherchent à obtenir du financement pour leur entreprise.

L'objectif global de ce projet est de compiler les données, les rapports et les études disponibles portant sur les obstacles éprouvés par des groupes particuliers de propriétaires de PME et de dégager les grands thèmes qui ressortent des travaux effectués dans ce domaine, ainsi que les points de dissension. La Phase 1 consiste en un examen des sources d'information existantes et disponibles, de source canadienne autant que possible, et complétées au besoin par des données américaines lorsque que la recherche dans le domaine au Canada est mince ou inexistante. La Phase 2 comprendra une analyse plus détaillée de l'information compilée et une analyse de carence effectuée à partir des résultats de la Phase 1. Cette analyse permettra de repérer les lacunes qui existent dans les données dont on dispose sur les profils des propriétaires de PME à l'étude et de formuler des recommandations quant aux données qui pourraient être recueillies et aux études qui pourraient être faites dans le domaine des obstacles au financement des PME.

Le présent rapport consiste en un résumé de la Phase 1 du projet, et représente le fruit du dépouillement des études, rapports et données trouvés dans des revues spécialisées, des livres, des rapports gouvernementaux, des études qualitatives et la presse populaire concernant le financement des PME au Canada, et plus précisément les caractéristiques des propriétaires d'entreprise. Les ouvrages retenus dans cette revue de la littérature sont en général de portée nationale (ou au moins régionale) et sont accessibles au grand public. L'information a été recueillie de deux façons : recherches dans des bases de données dans le cas des revues spécialisées, et recherches dans des sites Web dans le cas des ministères et organismes gouvernementaux et des publications et associations sectorielles et professionnelles.

INTRODUCTION : APERÇU DU FINANCEMENT DES PME

DÉFINITION DU MARCHÉ DES PME AU CANADA

Il existe plusieurs définitions du marché des petites et moyennes entreprises (PME); en général, ces définitions sont basées sur le chiffre d'affaires annuel, la valeur totale des immobilisations et/ou le nombre d'employés. À la demande d'Industrie Canada, nous avons opté pour une définition très vaste aux fins du présent rapport, qui englobera les PME comptant jusqu'à 500 employés et dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 50 millions de dollars.

STRUCTURE DU CAPITAL DES PME

Toutes les entreprises, indépendamment de la taille, du degré de maturité, de l'emplacement géographique et de la branche d'activité, ont besoin d'argent (capital) pour lancer, maintenir et/ou étendre leurs activités. Le capital peut être acquis par emprunt ou par capitaux propres et peut prendre la forme de nombreux instruments financiers.

Les instruments d'emprunt utilisés par les PME peuvent comprendre notamment les prêts bancaires à terme ou à vue, les prêts privés, les lignes de crédit d'exploitation, les cartes de crédit, le crédit-bail, les contrats de crédit-fournisseur et les programmes de prêts garantis par le gouvernement.

Les investissements dans le capital-actions des PME prennent essentiellement la forme de l'acquisition d'une ou de plusieurs catégories d'actions dans l'entreprise. Il peut s'agir d'un investissement personnel fait par l'entrepreneur, d'investissements privés faits par la famille ou des amis (argent de l'affection ou capital de proximité), d'investissements providentiels, de placements de capital-risque (CR) et, dans le cas des entreprises cotées en bourse, d'achats d'actions en réponse à des appels publics à l'épargne. Dans le cas des entreprises établies, les bénéfices non répartis peuvent aussi être réinvestis dans l'entreprise.

Une nouvelle entreprise a besoin de « capitaux d'amorçage » pour ouvrir ses portes, de « capitaux de démarrage » pour acheter le matériel et les actifs de base, de « fonds de roulement » en quantité suffisante pour assurer le bon fonctionnement des activités courantes et de « capital d'expansion » pour acquérir des ressources additionnelles et investir dans les nouvelles technologies et exploiter les occasions d'affaires au fur et à mesure que l'entreprise progresse et prospère.

Selon leur degré de maturité et le secteur dans lequel elles se trouvent, les PME choisissent les instruments financiers qui conviennent le mieux à leur projet. La plupart des entreprises choisissent une combinaison de financement par emprunt et de financement par capitaux propres et cette structure financière variera au fil des ans en fonction des besoins en termes de financement à court et à long terme de l'entreprise. On peut s'attendre à ce que certaines branches d'activité, par exemple la biotechnologie ou d'autres branches où les cycles de mise au point des produits sont longs et où les rendements sur le capital investi sont habituellement élevés, utilisent une proportion plus grande de financement par capitaux propres au cours des phases de mise au point des produits et, en particulier, des fonds provenant de sources telles que les investisseurs providentiels et les investisseurs en capital-risque (investisseurs en CR). Les branches d'activité matures risquent de ne pas attirer ce profil d'investisseur parce que les rendements potentiels y sont plus bas et sont donc plus susceptibles de recourir aux instruments par emprunt classiques.

OFFRE DE CAPITAUX

Divers facteurs influent sur la décision d'un investisseur (institutionnel ou privé) d'investir dans une PME. En

général, l'offre de capitaux est influencée directement par le risque relatif et le rendement sur le capital investi, compte tenu de la conjoncture économique, des possibilités qui s'offrent de faire de bons investissements et des coûts transactionnels associés à la réalisation de l'investissement.

Dans le cas des investissements à valeur ajoutée actifs faits par un investisseur providentiel ou un investisseur en CR, l'emplacement géographique est souvent un autre facteur qui joue dans l'offre de capitaux parce que ces investisseurs préfèrent être près de leurs investissements.

Pour évaluer le risque relatif d'un investissement, l'investisseur tiendra compte du rendement antérieur de l'entreprise, de ses antécédents en matière de crédit et des garanties offertes. Il tiendra compte aussi du rendement antérieur, des antécédents en matière de crédit, des garanties et des connaissances en affaires de l'entrepreneur. Cela vaut en particulier dans le cas d'une nouvelle entreprise qui n'a pas encore d'antécédents propres à elle. De cette façon, l'investisseur peut atténuer le risque de défaillance que la PME peut lui faire courir en ce qui concerne son investissement au moyen de diverses mesures, dont l'examen des antécédents personnels en matière de crédit, l'obtention de garanties personnelles signées par l'entrepreneur et la cession d'actifs personnels au créancier en cas de défaillance.

Voici d'autres facteurs qui influenceront sur l'offre de capitaux pour les PME :

- conjoncture économique générale,
- tendances dans les investissements institutionnels et stratégies commerciales,
- branche d'activité de l'entreprise bénéficiaire de l'investissement (s'agit-il d'une branche d'activité en croissance ou mature? l'entreprise est-elle dans un secteur traditionnel ou dans un secteur axé sur les connaissances?),
- taille, degré de maturité et valeur nette de l'entreprise bénéficiaire de l'investissement,
- plan d'affaires et possibilités commerciales générales de l'entreprise bénéficiaire de l'investissement.

Il importe de noter que tous les facteurs jouant sur l'offre sont communs à toutes les PME qui cherchent à obtenir du capital. Les sections qui suivent tentent d'établir s'il existe d'autres obstacles ou préjugés ou encore des obstacles ou préjugés uniques auxquels se heurtent les femmes, les jeunes, les Autochtones et les membres de minorités à titre d'entrepreneurs.

BANQUES ET ÉTABLISSEMENTS DE CRÉDIT

Selon l'Association des banquiers canadiens (ABC), 50 % des PME au Canada financent leurs activités par emprunt auprès des institutions financières canadiennes, environ 71,2 milliards de dollars ayant été prêtés à 800 000 clients en 2000. Les données de l'ABC révèlent que l'encours de la dette des sept grandes banques a augmenté de 5 milliards de dollars au cours des cinq dernières années, des prêts ayant été consentis à plus de 85 000 nouveaux clients durant cette période (ABC, 2001).

La Banque de développement du Canada (BDC) a chargé le Groupe Secor d'évaluer l'offre de capital aux PME de 1995 à 1999. Au cours de cette période, la valeur totale du financement par emprunt – toutes formes confondues – a augmenté de 7 % par année en moyenne, et totalisait 115 milliards de dollars en 1999. Pour les besoins de cette étude, le financement par emprunt englobait le crédit, le crédit-bail et les autres instruments d'emprunt traditionnels, et un plus large éventail d'institutions financières avait été pris en compte que dans le cas des données de l'ABC susmentionnées (Groupe Secor, 2000, p. 3).

À l'opposé, une étude réalisée auprès d'un groupe cible d'entrepreneurs de PME par le Groupe Angus Reid pour le compte de la Banque de développement du Canada a conclu que l'accès au financement est perçu par les entrepreneurs et leurs comptables professionnels comme étant devenu plus difficile au cours des cinq dernières années, notamment dans le cas du crédit consenti par les banques à charte (Angus Reid, 2000, p. ii).

Cette conclusion est corroborée par l'étude du Groupe Secor, selon laquelle la forte croissance économique enregistrée au Canada entre 1995 et 1999 (taux de croissance annuel moyen du PIB de 3,4 %), conjuguée à l'accroissement des dépenses en capital des entreprises existantes et la croissance globale du marché des PME (le nombre de nouveaux venus a augmenté de 1,3 % par année en moyenne), a fait en sorte qu'aucun changement notable n'a été observé en ce qui concerne la disponibilité relative du financement par emprunt offert aux PME. La croissance de l'offre sur ce marché a été stimulée par la croissance économique, et non pas par les nouvelles offres de capital (Groupe Secor, 2000, p. 3). Et comme l'étude d'Angus Reid donne à penser, le « nouveau » capital pourrait n'avoir été accessible qu'aux entreprises établies. Une étude réalisée par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) en 2001 corrobore cette idée, ayant conclu que la taille des prêts consentis aux petites PME (moins de 50 employés) en 1997 par rapport à 2000 est demeurée relativement stable tandis que celle des prêts consentis aux grandes entreprises (plus de 50 employés) a augmenté sensiblement. Ces différences perçues pourraient s'expliquer en partie par la taille relative et le risque associé aux demandes de prêt individuelles. Par exemple, les entreprises établies ont déclaré qu'elles n'ont pas de mal à obtenir du financement par emprunt bancaire en raison de leur taille et de leurs antécédents en matière de crédit auprès de l'établissement de crédit. Par contre, il est plus difficile d'obtenir des prêts pour les nouveaux projets et les projets liés à la nouvelle économie parce que ces projets n'ont pas d'actifs corporels, ni d'antécédents. Aux prises avec les mêmes problèmes, et dans bien des cas n'ayant pas encore assez d'antécédents en matière de crédit et manquant de garanties, les femmes entrepreneurs, les jeunes entrepreneurs et les entrepreneurs autochtones déclarent avoir beaucoup de mal à obtenir du financement par emprunt pour leur entreprise (Angus Reid, 2000, pp iii-iv).

Une étude réalisée par Thompson Lightstone & Company (1998) pour le compte de l'ABC ne corrobore pas les résultats anecdotiques du rapport d'Angus Reid. En effet, deux des principales conclusions de l'étude sont les suivantes :

- Le taux d'approbation des prêts demandés par les PME a été de 93 % en 1998, ce qui représente une augmentation par rapport à l'année précédente, tandis qu'il a été de 90 % dans le cas des très petites entreprises (chiffre d'affaires inférieur à 250 000 \$ par année) (pp. 2-3).
- « Une analyse statistique rigoureuse des données ne révèle rien qui permette de croire que des demandes de prêt

auraient eu des conséquences préjudiciables ou auraient été refusées en raison des caractéristiques démographiques, du sexe, ou de l'appartenance à une minorité visible du demandeur, ou encore de la région ou du type ou de la taille de son entreprise. » (TRADUCTION) (p. 3).

Il importe de noter qu'environ 70 % des PME n'ont pas communiqué avec une institution financière pour un nouveau financement par emprunt au cours de la période examinée mais ont plutôt compté sur d'autres sources de capital. L'utilisation d'autres formes de structure du capital, notamment les bénéfices non répartis, a augmenté sensiblement pour passer de 40 à 51 % au cours de l'année à l'étude (Thompson, 1998, p. 2). D'autres données tirées de cette étude sont présentées dans une section ultérieure.

L'étude des banques et des PME de la FCEI conclut que les jeunes entreprises (moins de 10 ans) sont plus susceptibles de se voir refuser un prêt (16 % contre 7,6 %) et de payer des taux d'intérêt plus élevés (+0,39 %) (FCEI, 2001, p. 1).

PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX

De nombreuses initiatives de financement fédérales, provinciales et régionales ont été conçues à l'intention des PME au Canada. Les Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC), qui ont des bureaux dans toutes les grandes villes du Canada, offrent d'excellents liens vers ces programmes. De plus, on trouve des liens vers les nombreux programmes d'aide financière privés et publics sur le site Web des CSEC (<http://www.cbasc.org/>), sur le site Web Strategis d'Industrie Canada (<http://strategis.gc.ca/>), sur le site Web de l'Association des banquiers canadiens (<http://www.cba.ca/>) et par l'entremise des associations professionnelles, des ministères, des organismes de développement économique régional et des agences spécialisées dans les programmes d'entrepreneuriat. De nombreuses initiatives s'adressent aux jeunes entrepreneurs, aux entrepreneurs autochtones, aux entrepreneurs membres d'une minorité ainsi qu'aux femmes entrepreneurs en particulier, et d'autres aux PME en général. La très grande majorité des programmes offrent de petits prêts (jusqu'à concurrence de 25 000 \$) aux demandeurs admissibles et nombre d'entre eux offrent en plus des services de mentorat et des possibilités de réseautage aux entrepreneurs pour accroître leurs chances de succès.

La *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada* (LFPEC) prévoit l'octroi de près de 2 milliards de dollars par année en nouveau financement par emprunt aux PME canadiennes par le biais d'institutions financières. Dans le cadre de ce programme, le gouvernement fédéral garantit 85 % du principal emprunté auprès des établissements de crédit. Les PME dont les revenus annuels sont inférieurs à 5 millions de dollars peuvent emprunter jusqu'à 90 % de 250 000 \$ pour acheter des terrains ou du matériel ou au titre d'améliorations locatives (Industrie Canada, 1998, p. 6).

STRUCTURE DU CAPITAL DES PME CANADIENNES

SOURCES DE FINANCEMENT

L'Association des banquiers canadiens indique qu'outre le financement par emprunt auprès d'institutions financières utilisé par 50 % des entreprises, les PME comptent sur les instruments financiers suivants pour leurs projets d'entreprise :

SOURCE DE FINANCEMENT	% DES PME UTILISANT CET INSTRUMENT FINANCIER
Bénéfices non répartis	51 %
Financement des entreprises par emprunt (auprès d'institutions financières)	50 %
Crédit-fournisseur	48 %
Épargne personnelle	45 %
Lignes de crédit personnelles	37 %
Cartes de crédit personnelles	36 %
Crédit-bail	28 %
Prêts personnels	25 %
Cartes de crédit d'entreprise	22 %
Organismes de crédit gouvernementaux/subventions publiques	13 %
Prêts consentis par des employés, des amis, la famille	13 %
Actions en bourse	2 %
Capital-risque	2 %

(Source : ABC, 2001, Thompson, Lightstone & Company, 1998)

Ces données suscitent un certain nombre d'observations intéressantes, notamment en ce qui concerne les nouvelles PME et celles qui appartiennent à des personnes ayant un dossier financier personnel limité, et par là même l'existence d'un certain nombre de préjugés intrinsèques dans l'offre de capital à ces PME.

Les bénéfices non répartis constituent le mode de financement par capitaux propres utilisé le plus couramment par les PME; 51 % des PME utilisent cet instrument financier. Seules les entreprises établies et traditionnellement rentables pourront accéder à cette forme de financement. Il est important de noter que ces mêmes entreprises seront aussi bien placées pour obtenir le financement par emprunt accessible par la voie des prêteurs institutionnels traditionnels parce qu'elles ont une feuille de route et un solide bilan qui joueront en leur faveur dans la décision du prêteur de leur accorder ou non un prêt.

Le crédit-fournisseur est utilisé par 48 % des PME canadiennes. Pour qu'une PME puisse accéder à cette forme de financement, des antécédents en matière de crédit doivent être établis entre le projet entrepreneurial et ses fournisseurs. Les entreprises établies de longue date devraient pouvoir accéder plus facilement à ce type de financement qu'une nouvelle entreprise.

L'épargne personnelle, les lignes de crédit personnelles, les cartes de crédit personnelles et les prêts personnels sont utilisés par 45, 37, 36 et 25 % respectivement des PME canadiennes. Cette situation a des conséquences énormes pour les entrepreneurs qui n'ont pas d'actifs personnels ou en ont très peu. En particulier, les jeunes entrepreneurs n'ont en général pas accès à cette forme de financement du fait qu'ils ne détiennent aucun actif et ont des antécédents limités en matière de crédit. En outre, beaucoup de jeunes amorcent leur carrière avec passablement de dettes sous forme de prêts étudiants qui restreindraient encore plus leur capacité d'accéder à du crédit personnel pour un projet d'entreprise. De nombreuses PME détenues par des femmes, des Autochtones ou des membres d'une minorité pourraient aussi être incapables d'accéder à ce type de financement s'ils ont des antécédents limités en matière de crédit personnels et aucun actif personnel ou, comme c'est le cas pour bon nombre d'entre eux, des actifs détenus conjointement avec un conjoint. Dans le cas des entrepreneurs autochtones, il se peut qu'ils ne puissent pas offrir des actifs situés physiquement sur une réserve en garantie pour des prêts et des lignes de crédit, ce qui restreint d'autant leur accès à ces instruments financiers.

Le crédit-bail et les cartes de crédit d'entreprise sont utilisés par 28 et 22 % des PME canadiennes. Selon le rapport Secor, les sociétés de crédit-bail représentent une source grandissante de financement non créateur d'endettement pour les PME, leur part du marché ayant progressé pour passer de 9 % en 1994 à 15 % 1998. De plus, le financement bancaire est en train de passer de dettes sous forme de prêts à terme à des produits issus des pratiques en matière de crédit personnel qui incluent des instruments comme le crédit. Le rapport Secor décrit cette tendance comme résultant [TRADUCTION] « ...de la stratégie des banques consistant à traiter les PME comme de gros clients demandeurs de services financiers plutôt que comme des clients commerciaux. » (Groupe Secor, 2000, p. 3) Si c'est le cas, il se peut fort bien que se dessine chez ces institutions financières une tendance à compter encore plus sur les antécédents en matière de crédit personnels comme critère pour approuver les demandes de financement formulées par les PME au Canada, avec les mêmes conséquences que celles détaillées plus haut au sujet de groupes précis d'entrepreneurs.

Selon le rapport de l'ABC sur la petite et moyenne entreprise, les subventions et les organismes de crédit gouvernementaux sont des sources de financement utilisés par seulement 13 % des PME au Canada. Les raisons pour lesquelles cette source de financement est relativement peu répandue parmi les PME ne sautent pas aux yeux. Une de ces raisons pourrait être que les gens connaissent mal les programmes offerts; toutefois, de nombreuses ressources sont mises à la disposition des entrepreneurs afin de les informer du large éventail de programmes et d'aide offerts aux PME. Des bases de données centralisées et des liens vers les programmes sont disponibles directement à partir du site Web Strategis d'Industrie Canada, des Centres de services aux entreprises du Canada et du très grand nombre d'autres organismes de développement économique régional, de ministères et d'associations d'entrepreneurs au Canada. Une autre des raisons possibles est que certains de ces programmes visent des types très précis de PME et d'entrepreneurs et contiennent dans certains cas des restrictions qui limitent l'octroi de fonds à des activités très précises. Le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches, dans le cadre duquel le financement des projets est limité aux activités scientifiques ou techniques de la recherche et du développement de produits, est un exemple de ce type de programme. Cette situation peut faire en sorte d'exclure de nombreuses PME de ces programmes, mais devrait favoriser les groupes ciblés par ces programmes. Une analyse plus détaillée de programmes nationaux choisis qui ciblent des groupes spécifiques d'entrepreneurs sera faite plus loin dans le présent rapport.

Le rapport de l'ABC (Rapport ABC, 2001) indique ensuite que les prêts consentis par des employés, la famille ou des amis sont utilisés par 13 % des PME au Canada comme autre source de capital non créateur d'endettement. C'est ce qu'on appelle aussi l'argent de l'affection, souvent utilisé par les entrepreneurs qui en sont à leurs premières armes comme fonds d'amorçage pour lancer une entreprise. Cet argent peut prendre la forme d'un prêt ou la forme d'un investissement en capital, par exemple dans le cas des investisseurs providentiels. Les obstacles

à l'accès des PME à ce type de financement sont sans doute liés à la solidité relative des réseaux personnels informels des propriétaires des PME, à la proximité géographique de ces réseaux ainsi qu'à la classe socio-économique et aux grandes connaissances en matière financière des personnes qui font partie de ces réseaux. Par conséquent, beaucoup de PME n'ont pas accès à cette source de financement.

Comme il fallait s'y attendre, seulement 2 % des PME utilisent les marchés boursiers comme source de financement pour leurs projets. De même, seulement 2 % des PME sont financées par capital-risque, dans l'intention éventuellement de rembourser le capital-risque ainsi investi à l'aide d'un premier appel public à l'épargne (PAPE) une fois qu'elles auront atteint une taille et une stabilité suffisantes pour s'inscrire en bourse.

L'étude de la FCEI (Étude FCEI, 2001) souligne quelques différences dans le choix des modes de financement privilégiés par les entreprises sondées, par rapport à l'étude de l'ABC, différences qui tiennent probablement à l'échantillon différent utilisé (l'étude de la FCEI était limitée aux membres de la FCEI). Selon cette étude, les lignes de crédit bancaires sont utilisées par 71,2 % des PME, suivies par les prêts à l'entreprise (41 %), les hypothèques commerciales (26,6 %), les prêts personnels (26,6 %), le crédit-fournisseur (23,7 %), les cartes de crédit (23,5 %), les découverts bancaires (22,4 %), le crédit-bail (20,8 %), le financement interne (11,5 %), l'argent de l'affection (11,1 %), les prêts d'organismes publics (7,0 %) et la mobilisation de créances (5,2 %). Quand les entreprises sont stratifiées selon leur taille et leur âge, on constate que les entreprises plus petites et les entreprises plus jeunes recourent davantage aux cartes de crédit et à l'argent de l'affection pour financer leurs activités (FCEI, 2001, p. 4).

Pour résumer, bon nombre des instruments financiers utilisés par les PME sont beaucoup moins accessibles aux nouvelles entreprises ou aux entrepreneurs ayant une fortune personnelle ou des antécédents financiers limités ou dont le réseau se compose d'entreprises très avisées sur le plan financier. Nous allons maintenant examiner plus en détail la façon dont cette situation peut influencer sur chaque type de propriétaire d'entreprise (femmes, jeunes, Autochtones, membres d'une minorité).

CARACTÉRISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES

Selon un rapport exhaustif (BDC, 1999), le tiers des entrepreneurs au Canada en 1995 étaient des femmes, ce qui représentait 5 % de la population active ou 675 000 femmes. Le nombre de femmes travaillant à leur compte a augmenté plus rapidement que le nombre d'hommes travaillant à leur compte au cours de la période examinée; en 1995-1996, le nombre de femmes entrepreneurs a augmenté de 9 % comparativement à 5 % seulement pour le nombre d'hommes entrepreneurs. Par région, c'est en Alberta que le nombre de femmes a augmenté le plus, cette province étant suivie du Québec, de l'Ontario et de la Colombie-Britannique. L'Alberta (35 %) et la Colombie-Britannique (34 %) comptaient la plus forte proportion de femmes travaillant à leur compte, une proportion légèrement au-dessus de la moyenne nationale, qui est de 32,5 %. En général, les femmes travaillant à leur compte sont plus jeunes que les hommes travaillant à leur compte : 30 % des femmes âgées de moins de 35 ans sont entrepreneurs comparativement à 23 % des hommes appartenant à la même catégorie d'âge. Les femmes entrepreneurs travaillent plus souvent dans le secteur des services (61,5 %), suivi du commerce de gros et de détail (17,5 %), de l'agriculture (9,9 %) et de la finance et de l'assurance (environ 5 %). Très peu de femmes avaient une entreprise dans les secteurs de la fabrication, de la construction, des transports ou des communications. Près de la moitié des entreprises du secteur des services au Canada appartenaient à des femmes (49,9 %), comparativement à 30,2 % des entreprises du secteur du commerce de gros et de détail, à 27 % des entreprises du secteur de la finance et de l'assurance, à 24,1 % des exploitations agricoles et à 21,3 % des entreprises manufacturières (BDC, 1999). La croissance et la stabilité des entreprises appartenant à des femmes étaient comparables à celles des entreprises appartenant à des hommes (BDC, 1997; Cliff, 1998).

OUVRAGES DE RECHERCHE

ÉTUDES CANADIENNES

Les femmes entrepreneurs forment une grande partie des propriétaires de PME au Canada (36%) et aux États-Unis (38%), et les similitudes sont grandes entre les deux marchés (NFWBO, 1998). Par conséquent, beaucoup d'ouvrages dans la littérature sur le sujet examinent et évaluent la question des préjugés sexistes sous divers angles relativement au financement des PME. Même si la littérature passée en revue dans la présente section concerne spécifiquement le financement des PME appartenant à des femmes, quelques thèmes communs peuvent aussi être pertinents pour les autres groupes minoritaires examinés dans les sections précédentes.

Selon des informations anecdotiques, les femmes entrepreneurs déclarent qu'elles ont du mal à obtenir le financement dont elles ont besoin pour leur entreprise. Il importe donc de déterminer si ce préjugé est fondé sur une discrimination sexuelle ou s'il est plutôt attribuable à d'autres facteurs comme le type d'entreprise, l'expertise commerciale de l'entrepreneur, la taille du projet ou la maturité de l'entreprise. Une autre explication possible de la discrimination perçue pourrait être associée à des facteurs se rapportant aux réseaux sociaux et personnels de l'entrepreneur (ou à l'absence de tels réseaux).

Le site Web de la FCEI indique qu'il y a « deux poids, deux mesures » lorsqu'il s'agit de financement, en se basant sur les conclusions d'une étude réalisée en 1995 qui comparait des entreprises appartenant à des femmes et des entreprises semblables appartenant à des hommes. D'après cette étude, les possibilités qu'une entreprise se voit

refuser un financement bancaire sont 20 % plus élevées si l'entreprise appartient à une femme et cette entreprise devra aussi vraisemblablement payer un taux d'intérêt supérieur d'au moins 0,5 % à celui payé par une entreprise équivalente appartenant à un homme (FCEI, 1995).

Une étude approfondie [TRADUCTION] « par sexe, des facteurs structurels et des modalités de crédit convenues entre les petites entreprises canadiennes et les institutions financières » a conclu que « une fois prises en compte les différences structurelles entre les hommes et les femmes propriétaires d'entreprise, il ne subsistait plus de différence entre les taux de rejet des prêts ni entre d'autres mesures objectives du crédit » (Fabowale et coll., 1995). Cette conclusion est corroborée par des travaux ultérieurs réalisés par certains des mêmes auteurs (Haines et coll., 1999) et confirme les résultats d'un ouvrage antérieur publié par Statistique Canada (Statistique Canada, 1994). Les caractéristiques structurelles d'une entreprise, par exemple la forme, la taille, la branche d'activité et la feuille de route, sont une mesure approximative du risque du point de vue du prêteur et on a constaté qu'il y avait une très grande corrélation entre ces caractéristiques structurelles et le sexe. En moyenne, les entreprises appartenant à des femmes avaient un volume des ventes moins important, une capacité moins grande, moins de capital et moins de garanties, et les propriétaires moins d'expérience en administration, que les entreprises appartenant à des hommes (Fabowale et coll., 1995). Cette situation concourt probablement à la perception selon laquelle l'accès des femmes propriétaires d'entreprises au financement est entaché d'un préjugé sexiste.

Des ouvrages plus récents ont examiné l'accès au capital et les modalités de crédit aux États-Unis et conclu que les prêteurs ne faisaient pas de discrimination quand ils évaluaient le risque. Les femmes entrepreneurs utilisaient les fonds internes (bénéfices non répartis), l'argent de l'affection ou les cartes de crédit plus souvent et demandaient en général des prêts plus petits portant des taux d'intérêt plus élevés quand elles s'adressaient à l'extérieur pour obtenir du capital (Coleman, 2000). Cette conclusion corroborait les résultats d'une autre étude antérieure qui comparait l'accès au financement par emprunt et les modalités de crédit entre les entreprises appartenant à des hommes et celles appartenant à des femmes entre 1987 et 1993 (Haynes et Haynes, 1999).

En ce qui concerne les sources de capital, une étude a été réalisée en 1999 à ce sujet par la National Foundation of Female Business Owners au Canada. Selon cette étude, les principales sources de financement pour ce groupe étaient les bénéfices non répartis (59 %), les cartes de crédit (56 %), les sources privées (47 %) et les prêts bancaires (39 %). Dans la catégorie des sources privées, les femmes interrogées utilisaient l'épargne personnelle (79 %), les amis et la famille (35 %) et l'épargne familiale (32 %). La majorité des femmes entrepreneurs ont des emprunts à la banque (67 %); comme prévu, ce pourcentage est beaucoup plus faible dans le cas des femmes qui sont en affaires depuis moins de 3 ans (54 %). En comparaison, 82 % des petites entreprises (revenus > 100 000 \$ ou plus de 5 employés) ont des emprunts à la banque, contre seulement 50 % des microentreprises (revenus < 50 000 \$ et aucun employé). Le financement bancaire est normalement utilisé à des fins de fonds de roulement (75 %) et d'expansion (46 %) et une petite partie sert au refinancement ou à la réduction de la dette (18 %) (NFWBO, 1999, pp. 8-9).

ÉTUDES INTERNATIONALES

Au cours des dernières années, un large éventail de questions liées au financement offert à l'échelle mondiale aux femmes entrepreneurs dans les PME ont fait l'objet de plusieurs ateliers et réunions à l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Un court document de référence rédigé à partir des réponses obtenus à des questionnaires envoyés aux institutions financières, aux associations de femmes entrepreneurs et aux gouvernements fédéraux des pays membres, donne une vue d'ensemble des questions se rapportant au financement des entreprises appartenant à des femmes d'un point de vue multinational. En gros, le groupe de l'OCDE chargé de ce dossier cherche à découvrir les écarts qui pourraient exister dans le financement et leurs causes, à déterminer

comment la politique publique peut faciliter l'accès des femmes entrepreneurs au capital et à faire en sorte que les programmes publics contribuent à combler les différences observées dans le financement sans fausser le marché. Dans les pays membres interrogés, les différences dans le financement sont surtout observées au chapitre du capital de démarrage, tandis que le capital d'expansion semble plus facile à obtenir; le groupe conclut aussi que la connaissance des sources de capital à risques (par exemple, le capital-risque proprement dit) et l'accès à ces sources sont insuffisants et que les programmes de soutien de l'État ne répondent pas aux besoins des femmes entrepreneurs dans de nombreux domaines (OCDE, 2000).

Un point intéressant mentionné dans le résumé du rapport de l'OCDE est que les femmes entrepreneurs peuvent être réparties en sous-groupes ayant des besoins en termes de financement différents et un accès au capital qui leur est propre. Ces groupes peuvent être définis de la manière suivante :

- Groupe d'entrepreneurs « par nécessité ». Ce groupe est composé de femmes qui ont créé une société à temps partiel ou à temps complet afin d'échapper au chômage. Ces chefs d'entreprise n'ont généralement qu'une expérience limitée du commerce et de la gestion, ce qui freine par là même leur potentiel de croissance.
- Groupe d'entrepreneurs « par choix ». Ce groupe est composé de femmes qui sont poussées à l'entrepreneuriat par la volonté d'être indépendantes et de poursuivre leurs propres objectifs, par la volonté d'avoir plus la maîtrise de leur croissance professionnelle et personnelle et par la volonté de mieux mettre à profit leurs compétences spécifiques. Ce groupe est de plus en plus nombreux à s'implanter dans des secteurs non traditionnels et semble progresser comparativement rapidement au Canada et aux États-Unis.
- Troisième groupe. Ce groupe est constitué de femmes désireuses de concilier leur vie familiale et un emploi rémunérateur. Il se caractérise par des femmes qui veulent poursuivre des objectifs professionnels et personnels tout en conservant une certaine liberté pour assumer leurs autres responsabilités.

(OCDE, 2000, p. 11)

Une étude plus poussée des besoins de financement des femmes entrepreneurs de chacun de ces trois groupes pourrait révéler d'autres caractéristiques qui pourraient aider les gouvernements et les pourvoyeurs de fonds à élaborer des stratégies permettant de mieux répondre aux besoins de financement de chaque groupe.

Un examen de la politique publique américaine et des programmes de financement basés sur le sexe de la *Small Business Administration* révèle que la politique publique comporte le risque d'introduire des distorsions dans le marché (Walker et Joyner, 1999). Les auteurs concluent que si ces programmes peuvent réduire d'une façon quelconque la discrimination, ce sont de bons programmes; mais que si ces programmes encouragent le financement de projets plus risqués qui accroissent la probabilité que le prêteur aura prêté à une entreprise qui fera faillite et qui manquera donc à ses engagements, la prudence est de mise. De plus, les ressources financières affectées à ces programmes ne peuvent pas être allouées à d'autres projets qu'il serait peut-être plus avantageux de financer. Si l'existence d'une forme quelconque de discrimination n'est pas démontrée clairement, les auteurs concluent qu'il est préférable de s'en remettre au libre jeu de l'offre et de la demande ou d'établir des critères de présélection pour le programme qui font en sorte que seules les PME qui dépassent le seuil minimum acceptable pour tout projet obtiendront du financement.

Une étude des femmes entrepreneurs dans les secteurs non traditionnels (p. ex., transports, construction, communications, fabrication, aérospatiale, distribution en gros, finance, haute technologie et divertissement) montre que les femmes entrepreneurs ressemblent beaucoup à leurs homologues masculins dans ces branches d'activité sur le plan de la vision globale, des alliances stratégiques, de la sensibilisation aux demandes du marché et des

services aux consommateurs (Allen, 1996). L'auteur conclut que ce n'est pas le sexe de l'entrepreneur qui importe, mais plutôt le type d'entreprise et la branche d'activité à laquelle celle-ci appartient. Les femmes qui possédaient des entreprises dans les branches d'activité non traditionnelles examinées au cours de cette étude étaient plus susceptibles de recourir à des prêts bancaires et à des instruments financiers comme le crédit-bail et le financement par comptes débiteurs (mobilisation de créances).

Une autre étude compare les modes de financement choisis par les hommes et les femmes entrepreneurs dans les industries à forte croissance. On y conclut que l'endettement bancaire était utilisé par plus d'hommes entrepreneurs que de femmes entrepreneurs (52 % contre 39 %), que les investisseurs extérieurs étaient en général plus concentrés dans les entreprises appartenant à des hommes (49 % contre 28 %) et que le crédit personnel était utilisé par plus de femmes que d'hommes (32 % contre 21 %) (Lynch, 2001).

La question du recours, par les femmes entrepreneurs, au financement par capitaux propres a été examinée dans un certain nombre de documents récents. Une étude empirique des investissements en capital-risque réalisés entre 1988 et 1998 donne un aperçu de la proportion relative de capital-risque provenant du fonds de capital-risque structuré aux États-Unis qui a été investi dans des entreprises appartenant à des femmes. Selon cette étude, plus de 21 000 investissements sur une possibilité totale de près de 50 milliards de dollars avaient été réalisés dans 16 400 entreprises en 1999 seulement. Le capital total investi dans des entreprises appartenant à des femmes n'a représenté en moyenne que 2,4 % du capital total investi au cours des 30 dernières années (Greene et coll., 2001). Toutefois, ce pourcentage augmente lentement, 4,4 % du capital total investi ayant été injecté dans des entreprises appartenant à des femmes en 1998. Comme les femmes entrepreneurs possèdent environ le tiers des entreprises aux États-Unis, ce chiffre est extrêmement bas. Voici quelques-unes des explications possibles données par les auteurs :

- Entrée comparativement lente des femmes dans les types de secteurs d'activité qui attirent historiquement du capital de risque comme le capital-innovation. Les femmes se retrouvent plutôt surtout dans les secteurs des services et du commerce de détail; en 1998, 70 % des entreprises appartenant à des femmes se trouvaient dans ces secteurs et 10 % dans l'assurance et l'immobilier.
- Obstacles structurels potentiels : des réseaux sociaux ou institutionnels inexistantes ou inefficaces pourraient restreindre l'accès au capital de risque.
- Obstacles sur le plan du capital humain : les qualités de chef, les connaissances en gestion, les antécédents et la socialisation pourraient être des facteurs qui restreignent l'accès au capital-risque.
- Stratégies de croissance et stratégies en matière de produits et de développement des marchés : les différences qui existent entre les stratégies concurrentielles et les stratégies de croissance pourraient être des facteurs qui restreignent l'accès (Greene et coll., 2001, pp. 78-79).

Une autre étude, effectuée celle-là par la National Foundation for Women Business Owners en 2000, révèle que 65 % des femmes américaines qui ont obtenu du financement à risque pour leur entreprise avaient obtenu leur premier investissement du genre au cours des 4 dernières années (NFWBO, 2000). Les données qui décrivent la taille du marché cadrent avec celles de l'étude précédente, les entreprises appartenant à des femmes ne recevant que 2,3 % de l'investissement institutionnel disponible et chaque fois en petits montants puisque environ 9 % de toutes les transactions effectuées l'ont été avec ces entreprises. En ce qui concerne les investisseurs proprement dits, les femmes investisseuses étaient plus susceptibles d'investir dans des entreprises appartenant à des femmes que leurs homologues masculins (67 % contre 40 %). Les sociétés de placement qui avaient déjà investi dans des entreprises appartenant à des femmes étaient beaucoup plus susceptibles d'investir de nouveau dans d'autres entreprises appartenant à des femmes (75 % contre 38 %) (NFWBO, 2000, p. 3).

La même étude révèle que le gros du financement par capitaux propres obtenu par le groupe de femmes à l'étude a été acquis de sources personnelles : 73 % ont obtenu des fonds de la famille ou d'amis et 73 % aussi en ont

obtenus d'investisseurs providentiels. Des références sont essentielles pour accéder au capital-risque; un réseau de contacts professionnels ou personnels est indispensable pour obtenir du capital de risque, que ce soit de source privée ou de source institutionnelle (NFWBO, 2000, p. 3).

En raison des disparités évidentes observées entre les entreprises appartenant à des femmes et les entreprises appartenant à des hommes en ce qui concerne les investissements en capital, beaucoup d'initiatives privées, institutionnelles et gouvernementales spécialisées, notamment des incubateurs, des programmes de mentorat et des programmes de soutien, des réseaux d'investisseurs providentiels et des fonds de capital-risque, ont commencé à voir le jour aux États-Unis. Un investisseur providentiel typique est quelqu'un qui a fait de l'argent dans sa propre entreprise et qui est bien placé pour investir en tant qu'investisseur à valeur ajoutée actif dans de nouvelles entreprises constituées dans son domaine d'expertise et d'intérêt. C'est le cas par exemple du *Women's Technology Cluster* à San Francisco. Un des cofondateurs était un cadre supérieur chez Cisco Systems qui a créé l'incubateur pour concrétiser sa vision de la contribution sociale que les femmes peuvent apporter à leur communauté en étant économiquement actives. Des contacts solides avec le monde de la finance, conjugués avec l'encadrement et la formation des nouvelles femmes entrepreneurs, multiplient les chances de succès.

D'autres initiatives comprennent notamment des fonds de capital-risque qui s'adressent spécifiquement aux femmes entrepreneurs, tels que *Diva Capital* et *Inroads Capital Partners*. Le nombre de plus en plus grand de femmes qui travaillent maintenant dans les secteurs de l'investissement et de la haute technologie alimente cette croissance; de même, les interactions entre les femmes situées aux échelons supérieurs de ces organisations améliorent l'accès des femmes au financement par capitaux propres. Marché encore inexploité, les entreprises de haute technologie appartenant à des femmes, dont le nombre augmente rapidement, représentent une possibilité de croissance pour les investisseurs et les fonds de capital-risque. Il semble que le jeu de l'offre et de la demande sur le marché commence à éliminer l'écart qui existe dans ce domaine entre les hommes et les femmes, en particulier aux États-Unis.

Pour résumer, l'analyse des données sur le financement des PME se rapportant au sexe pourrait aboutir à des conclusions incorrectes sur les obstacles rencontrés par un groupe en fonction d'un facteur comme le sexe si on ne tient pas compte de façon adéquate des autres facteurs. Les données examinées dans la présente section montrent clairement que le sexe ne joue pas dans l'acquisition de financement par emprunt par les propriétaires de PME. Il ne faut pas conclure pour autant à l'absence de facteurs intrinsèques à certains groupes de femmes entrepreneurs et certains groupes de travailleurs indépendants, facteurs qui influent sur leur recherche de financement; car certains groupes ont plus de mal à obtenir du financement en raison de la taille de leur entreprise, du secteur dans lequel leur entreprise se trouve et du potentiel de croissance de leur entreprise. Dans ces cas, la capacité financière personnelle devient un élément plus important et l'accès aux sources de financement privées devient essentiel.

En ce qui concerne les capitaux propres, les données portent à croire qu'il pourrait y avoir un fort préjugé et que des obstacles importants peuvent se poser pour les entreprises à forte croissance appartenant à des femmes qui cherchent à obtenir du capital de risque aux États-Unis. Aucune donnée comparable pour le Canada n'est disponible.

APERÇU DES PROGRAMMES CANADIENS DE FINANCEMENT DES FEMMES ENTREPRENEURS

En général, il y a très peu de programmes qui concernent spécifiquement le financement des PME appartenant à des femmes au Canada, exception faite des microprêts offerts sur une base régionale par diverses organisations. Une exception à cette règle est l'Initiative pour les femmes entrepreneurs de Diversification de l'économie de

l'Ouest Canada (programmes offerts en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan et au Manitoba) qui accorde des prêts jusqu'à concurrence de 100 000 \$ aux PME appartenant à des femmes. Ces groupes offrent aussi des possibilités de mentorat, de formation et de soutien aux femmes.

Comme on l'a déjà dit, de nombreuses initiatives de financement fédérales, provinciales et régionales existent à l'intention des PME au Canada. Les Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC), qui ont des bureaux dans toutes les grandes villes au Canada, offrent d'excellents liens vers ces programmes. De plus, on trouve des liens vers les nombreux programmes d'aide financière privés et publics sur le site Web des CSEC (<http://www.cbesc.org/>), sur le site Web Strategis d'Industrie Canada (<http://strategis.gc.ca/>), sur le site Web de l'Association des banquiers canadiens (<http://www.cba.ca/>) et par l'entremise des associations professionnelles, des ministères, des organismes de développement économique régional et des agences spécialisées dans les programmes d'entrepreneuriat. De nombreuses initiatives proposent de petits prêts (jusqu'à concurrence de 25 000 \$) aux demandeurs admissibles et nombre d'entre elles offrent en plus des services de mentorat et des possibilités de réseautage aux entrepreneurs pour accroître leurs chances de succès.

CARACTÉRISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES

Selon des données de 1998 publiées par Développement des ressources humaines Canada (DRHC), plus de 317 000 jeunes Canadiens âgés entre 15 et 29 ans (8 %) travaillaient à leur compte, plus de la moitié de ce groupe ayant entre 25 et 29 ans. Le ratio des hommes entrepreneurs sur les femmes entrepreneurs était de 1,3 pour 1, et les hommes entrepreneurs étaient deux fois plus nombreux à travailler à temps plein que les femmes. Par ailleurs, 77 % des entreprises appartenaient et étaient exploitées par une seule personne. La plupart des entreprises (75 %) étaient dans le secteur des services, la proportion de femmes travaillant dans ce secteur étant légèrement plus élevée (52 % contre 48 %). Dans le secteur producteur de biens (surtout l'agriculture), les hommes entrepreneurs composaient la majorité des entreprises (81 % contre 19 %) (DRHC, 1998). Les données se rapportant à la Colombie-Britannique indiquent que le nombre de jeunes (15 à 34 ans) propriétaires de PME a augmenté de plus de 70 % depuis 1995 (BC Stats, 2000, p. 15).

La définition de jeune entrepreneur varie d'une administration à l'autre. Pour certaines administrations, les jeunes ont moins de 30 ans, tandis que pour d'autres, les jeunes ont jusqu'à 35 ans.

OUVRAGES DE RECHERCHE

Dans la littérature qui porte sur le financement des PME appartenant à des jeunes, il existe très peu d'études contenant des données empiriques, même si on peut trouver beaucoup de preuves anecdotiques de l'existence d'obstacles à l'obtention de financement. Les PME appartenant à des jeunes doivent surmonter les mêmes obstacles que toutes les entreprises en quête de capital doivent surmonter. Toutefois, certains des obstacles sont encore plus prononcés dans ce groupe parce que le jeune entrepreneur n'a pas une longue feuille de route ni des actifs personnels assez importants à donner en garantie. À cette situation s'ajoute une forte probabilité à ne pas avoir d'antécédents en matière de crédit personnel et à être grevé souvent de gros prêts étudiants à rembourser.

Par conséquent, nombre de publications sur l'entrepreneuriat chez les jeunes et d'associations de jeunes entrepreneurs recommandent, aux fins de l'obtention de capital, les sources privées, notamment l'épargne personnelle, la famille et les amis, et les investisseurs providentiels. Des faits anecdotiques rapportés par la Banque de développement du Canada (BDC) semblent indiquer que l'argent de l'affection est la plus grande source de financement pour les jeunes entrepreneurs. Au dire d'un directeur de comptes [TRADUCTION] « D'après ce que je vois, la plupart des entreprises qui démarrent sont financées de cette manière, du moins en partie. » (Yearwood, 2000, p. 1).

Selon une étude réalisée par l'Association ontarienne des centres de consultation pour l'embauche des jeunes (AOCCEJ, 2000) sur les sources de capital de démarrage utilisées par 47 nouvelles entreprises ontariennes dans le secteur des technologies de l'information (TI),

- 46 % des jeunes (définis dans l'étude comme ayant entre 19 et 30 ans) ont utilisé des épargnes personnelles,
- 38 % ont obtenu de l'argent de la famille ou d'amis (argent de l'affection),
- 28 % ont obtenu des prêts ou une ligne de crédit d'institutions financières;

- 9 % ont obtenu des prêts pour jeunes entrepreneurs (p. 43).

Fait intéressant, seulement 9 % de ces entreprises ont utilisé des prêts pour jeunes entrepreneurs, même si ce groupe se composait de professionnels des TI très instruits (64 % avaient complété des études post-secondaires) et plein de ressources. En fait, 40 % des personnes interrogées étaient mécontentes de l'aide gouvernementale, reprochant notamment les éléments suivants : « ...programmes inadéquats en faveur des entrepreneurs, prêts coûteux en raison de l'obligation pour le prêteur d'égaliser les fonds alloués, formalités administratives excessives, difficulté à obtenir de l'information... ». Ces éléments pourraient expliquer implicitement pourquoi cette source de capital n'était pas utilisée plus souvent. En ce qui concerne leurs interactions avec les institutions financières, 66 % des participants à l'étude avaient eu des expériences négatives ou mitigées. En particulier, ces questions se rapportaient à des refus de prêt, à des taux d'intérêt élevés et à des frais de service élevés. De nombreux participants à cette étude avaient utilisé les services d'organismes communautaires à des fins de formation, de réseautage et de mentorat, et la plupart (82 %) en avaient eu de bonnes impressions. Pour résumer, l'étude a constaté que les pratiques gouvernementales et les institutions financières représentaient des facteurs contraignants pour ces entrepreneurs. Par ailleurs, 40 % des entrepreneurs manquaient de capital et de financement au moment de lancer leur entreprise (AOCCEJ, 2000, pp. 35-36).

Le ministère de la Petite entreprise, du Tourisme et de la Culture de la Colombie-Britannique a chargé RA Malatest & Associates de coordonner l'élaboration d'une stratégie à l'intention des jeunes entrepreneurs en Colombie-Britannique (RA Malatest, 2000). L'étude qui a été faite et les recommandations qui ont été formulées donnent un aperçu de la façon dont des ressources et des programmes visant à aider les jeunes entrepreneurs peuvent être organisés. Voici quelques points saillants du rapport en question :

1. Coordination/centralisation de l'information sur le programme

L'étude a conclu que beaucoup de programmes visant les jeunes entrepreneurs n'atteignent pas leur clientèle cible à cause du manque de coordination entre eux, notamment en ce qui concerne les programmes de mentorat et les programmes de fonds de démarrage. Dans certains cas, la concurrence entre les groupes qui offrent ces services complique encore plus l'accès aux services. Plus de 75 % des jeunes entrepreneurs interrogés ont déclaré qu'il était « très important » de créer une ressource centralisée qui servirait de centre d'échange de renseignements sur les programmes destinés aux jeunes entrepreneurs. La possibilité de pouvoir compter sur un « entraîneur » ou une personne attitrée qui connaît bien tous les programmes a également été recommandée comme moyen d'améliorer l'accès aux services.

2. L'utilisation du mot « jeune » dans le nom du programme a souvent fait que les 25 à 30 ans ne savaient pas qu'il y avait des programmes pour leur entreprise.

3. Les lacunes dans les programmes existants ont été décrites comme suit :

- Problème d'accès aux fonds de démarrage. Seulement un tiers des personnes interrogées ont pu accéder à des fonds de démarrage pour leur entreprise dans leur communauté; un autre tiers n'ont pu obtenir de tels fonds. Les autres sources de fonds de démarrage supposaient des périodes d'approbation déraisonnables (60 à 90 jours contre 24 à 48 heures dans le cas de la plupart des institutions financières).
- Soutien de suivi/post-lancement. La plupart des programmes prévoient une assistance au titre des études de marché et des activités de démarrage sans assurer un soutien ni un encadrement à long terme au jeune entrepreneur. Ce soutien était considéré par les personnes interrogées comme un élément essentiel au succès à long terme de leur entreprise.
- Restrictions sur l'admissibilité aux programmes. Plus de ressources sont allouées aux personnes qui bénéficient de l'aide de l'État qu'aux autres jeunes entrepreneurs.

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) a commandé une étude analogue, à plus petite

échelle, auprès d'éventuels jeunes entrepreneurs (20 à 28 ans) de l'ensemble de la région atlantique (Omnifacts, 2000). Les groupes de discussion formés aux fins de cette étude ont eux aussi mené à la conclusion que le groupe cible n'était pas bien au courant des initiatives et des programmes gouvernementaux. Une autre similitude était l'impression que le mot « jeune » s'appliquait aux adolescents et ne comprenait pas les jeunes adultes. Un examen des programmes de soutien au développement des jeunes entrepreneurs a également été réalisé par l'APECA en 1995. À ce moment-là, une plus grande proportion des programmes visaient les « étudiants entrepreneurs » plutôt que les « jeunes entrepreneurs » de carrière » (APECA, 1995).

Les ouvrages examinés ci-dessus font des distinctions importantes entre les catégories de jeunes entrepreneurs. Les données démographiques indiquent que 77 % des jeunes entrepreneurs travaillent pour leur compte et n'ont pas d'employés. À cela s'ajoute le haut pourcentage (75 %) d'entreprises du secteur des services que ces jeunes tendent à lancer. Ces entrepreneurs sont essentiellement des propriétaires de microentreprises qui ont des actifs corporels limités et des besoins financiers très différents de ceux d'une PME en plein essor appartenant à un jeune. Il est important de faire cette distinction dans la terminologie pour faire en sorte que les facteurs qui influent sur un groupe ne soient pas noyés dans les données concernant l'autre groupe. Le groupe des microentreprises risque beaucoup plus d'éprouver des problèmes de crédit personnel dans sa recherche de financement qu'une PME appartenant à un jeune qui a des actifs dans une branche d'activité présentant un fort potentiel de croissance. Pour mieux distinguer les besoins financiers des jeunes, il vaudrait mieux subdiviser le groupe en fonction de la taille de l'entreprise et de la branche d'activité qu'en fonction de l'âge.

APERÇU DES PROGRAMMES CANADIENS DE PRÊT AUX JEUNES ENTREPRENEURS

Le site Web Youth Business.com (<http://www.youthbusiness.com/>) contient toute une série de liens très utiles vers des ressources de mentorat, de réseautage et de financement régionales à l'intention des entreprises appartenant à des jeunes Canadiens. Plusieurs des programmes nationaux ou des grands programmes régionaux sont mentionnés ci-dessous.

La Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs (site Web : <http://www.cybf.ca/>) offre aux jeunes entrepreneurs admissibles de tous les coins du Canada des capitaux d'amorçage sous la forme de prêts remboursables sur 3 à 5 ans pour l'achat de services jusqu'à concurrence de 10 000 \$. De plus, des mentors provenant du monde des affaires travaillent avec le jeune entrepreneur en lui transmettant leurs compétences en affaires et en l'aidant à perfectionner ses connaissances professionnelles. Les données tirées de ce site Web indiquent que 565 entreprises ont vu le jour grâce aux fonds de la FCJE. Selon le directeur des programmes de prêts de la FCJE, 50 % des nouvelles demandes de prêt sont approuvées au moment de la présentation initiale et 35 % le sont après la présentation de renseignements supplémentaires (Yearwood, 2000).

La Banque de développement du Canada (site Web : <http://www.bdc.ca/>) a un programme de prêts sans intérêt à l'intention des étudiants entrepreneurs, dans le cadre duquel jusqu'à 3 000 \$ et des conseils en affaires peuvent être fournis aux jeunes entrepreneurs pour les aider à démarrer et à exploiter une entreprise au cours de l'été. La BDC a aussi un programme de financement pour jeunes entrepreneurs à l'intention des entrepreneurs âgés de 18 à 34 ans. Du financement à terme jusqu'à concurrence de 25 000 \$ et 50 heures de soutien personnalisé en gestion des affaires sont offerts aux jeunes entrepreneurs pour faire en sorte que des projets commercialement viables puissent décoller.

Il existe aussi des programmes régionaux qui viennent en aide aux jeunes entrepreneurs, dont ceux de la Société d'aide au développement des collectivités (site Web : <http://www.communityfutures.ca/>) dans l'Ouest du Canada,

de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (site Web : <http://acoa.ca/>) et de la Corporation locale de développement économique (site Web : <http://www.cbdc.ca/>) au Canada atlantique, de l'Association des sociétés de développement communautaires de l'Ontario (site Web : <http://www.oacdc.com/>) ainsi que le Programme d'aide financière aux jeunes entrepreneurs (site Web : <http://www.sij.qc.ca/>) au Québec.

Beaucoup d'autres programmes provinciaux ou locaux ont été relevés au cours de la présente revue de la littérature. Comme il est indiqué dans les études examinées plus haut, il importe de centraliser l'accès à ces programmes pour jeunes entrepreneurs. Le site Web Youth Business.com fait du bon travail pour les grands programmes au pays, mais de nombreux programmes provinciaux et programmes locaux ne sont pas inclus dans cette base de données.

CARACTÉRISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES

Un rapport produit en 1998 pour le compte de l'Association des banquiers canadiens indique qu'environ 3 % des PME au Canada comptaient au moins un propriétaire autochtone (Thompson, 1998, p. 175). D'après Entreprise autochtone Canada, il y avait plus de 20 000 propriétaires d'entreprise autochtones au Canada en 1996. Cela représente 3,9 % de la population autochtone, proportion qui est sensiblement inférieure au pourcentage de l'ensemble de la population canadienne qui possède une entreprise (7,9 %), mais qui progresse d'environ 7 % par année. Le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest se situent légèrement au-dessus de la moyenne nationale avec un taux de croissance d'environ 8 % par année. Les jeunes autochtones sont environ deux fois plus nombreux que les jeunes Canadiens en général à devenir entrepreneurs, et les femmes autochtones sont pour leur part plus que deux fois moins nombreuses que les femmes canadiennes en général à démarrer une entreprise; toutefois, ce pourcentage augmente plus rapidement que dans tout autre groupe. Si les entreprises autochtones se retrouvent dans tous les secteurs de l'économie, elles sont surtout concentrées dans les industries primaires (notamment l'exploitation forestière, l'agriculture, les mines, etc.), les loisirs et les services personnels (notamment les casinos, la photographie, etc.), la construction et le commerce de gros et de détail. Les secteurs qui progressent le plus rapidement sont la santé et les services sociaux (croissance annuelle de 16,4 %), les communications (16,4 %), les services d'éducation (12,2 %), les loisirs/services personnels (11,3 %), les services aux entreprises (9,2 %) et l'assurance et l'immobilier (9,1 %) (Entreprise autochtone Canada, 2001).

OUVRAGES DE RECHERCHE

Selon le rapport publié en 1998 par l'ABC, les PME appartenant à des Autochtones ont un profil financier similaire à celui des PME en général (Thompson, 1998, p. 175). Les auteurs indiquent que 89 % des entreprises autochtones recourent au financement par emprunt (comparativement à 90 % pour l'ensemble des PME) et que 77 % recourent au financement par capitaux propres (comparativement à 74 % pour l'ensemble des PME). Ces entreprises sont toutes aussi susceptibles de recourir au financement par emprunt bancaire (61 % contre 63 % pour l'ensemble des PME), mais sont plus enclines à recourir aux prêts personnels (38 % contre 25 %) et aux programmes de prêt gouvernementaux (12 % contre 7 %) que l'ensemble des PME. Quant au financement par capitaux propres, les entreprises autochtones auraient le même profil que l'ensemble des PME (Thompson, 1998, p. 175).

Industrie Canada et Entreprise autochtone Canada ont examiné en détail les caractéristiques des entreprises appartenant à des autochtones et leurs stratégies de croissance en 1998 (Caldwell et Hunt, 1998). D'autres rapports et d'autres documents ont été recensés au cours de la revue de la littérature, mais ils utilisaient pour la plupart des données incluses dans le présent rapport de base sans recherche empirique additionnelle. Les faits saillants de cette étude sont indiqués ci-dessous.

L'étude a conclu que 56 % des entrepreneurs autochtones ne bénéficiaient pas d'un accès adéquat au financement par emprunt et au financement par capitaux propres pour financer leurs projets. Pour ce qui est du financement par emprunt, le manque de garanties a été mentionné dans 40 % des cas, l'incapacité d'utiliser les actifs sur une réserve comme garantie dans 30 % des cas, l'inexistence d'institutions financières locales dans 27 % des cas, et la non-rentabilité de l'entreprise dans 22 % des cas. Pour expliquer l'accès inadéquat au financement par capitaux propres, on a invoqué le manque de ressources personnelles (58 %), la non-disponibilité de capital-risque (36 %), des bénéfices non répartis insuffisants (32 %), l'absence de fonds d'investissement communautaires (31 %) et

l'incapacité de la famille ou des amis d'investir (16 %) (Caldwell et Hunt, 1998, pp. 10-11).

Voici les sources de financement par emprunt auxquelles recourent les entrepreneurs autochtones :

- 48 %, prêts personnels consentis par la famille ou des amis,
- 30 %, crédit-fournisseur,
- 22 %, prêts consentis par des établissements de crédit autochtones,
- 20 %, prêts commerciaux bancaires (non garantis),
- 15 %, prêts bancaires garantis par le gouvernement,
- 11 %, conventions de vente conditionnelle (p. 10).

Ces entreprises utilisaient les sources de financement par capitaux propres suivantes :

- 88 %, investissement personnel,
- 31 %, bénéfices non répartis,
- 21 %, famille et amis,
- 7 %, fonds d'investissement communautaires,
- 5 %, capital-risque (p. 10).

Fait intéressant, les Autochtones font une plus large place aux capitaux propres qu'à l'emprunt dans leur structure de capital quand ils démarrent leur entreprise : 45 % n'avaient aucun emprunt et rien que du financement par capitaux propres, comparativement à 17 % de toutes les entreprises examinées qui avaient 100 % d'emprunt et aucun financement par capitaux propres au démarrage. Comme ces chiffres représentent les deux extrêmes de la structure du capital des entreprises autochtones et qu'aucune donnée stratifiée n'est reproduite dans l'étude, il est difficile d'interpréter ces données financières.

Environ 32 % des entreprises avaient besoin de moins de 5 000 \$ en capital de démarrage, 32 % également avaient besoin d'un montant compris entre 5 000 et 25 000 \$ et seulement 12 % avaient besoin de plus de 100 000 \$. Les banques étaient la principale source de capital de démarrage (47 %), suivies des sociétés de développement autochtone (24 %), du gouvernement fédéral (11 %), de la famille et des amis (10 %) et des gouvernements provinciaux et territoriaux (7 %) (Caldwell et Hunt, 1998, p. 10).

Dans l'ensemble, aucune différence notable n'a été observée dans le choix des instruments financiers, la seule exception étant que les contributions et les subventions gouvernementales ont profité à plus d'entreprises à faible concentration de connaissances que d'entreprises à concentration de connaissances moyenne (19 % contre seulement 11 %) (p. 19).

La conclusion générale du rapport de Caldwell et Hunt est que les entreprises autochtones ressemblent beaucoup aux autres petites entreprises canadiennes, exception faite de quelques différences observées entre les entreprises situées sur les réserves et les entreprises hors-réserve. La plus grande différence en ce qui a trait au financement correspond aux restrictions législatives qui empêchent d'utiliser des actifs situés sur la réserve en garantie pour obtenir du financement par emprunt. Cet empêchement, prévu en l'occurrence par la *Loi sur les prêts aux petites entreprises* (maintenant la *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada*), a été reconnu comme un obstacle éventuel au financement des entreprises autochtones, mais aucune modification n'a été apportée à la législation jusqu'ici pour permettre d'utiliser de tels actifs. Plutôt, « ...les consultations menées auprès des chefs autochtones ont abouti à la conclusion que le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien, qui a le pouvoir de prendre des garanties dans les réserves, serait mieux placé pour mettre au point un programme semblable à celui

de la LPPE pour les prêts dans les réserves. » (Industrie Canada, 1998, p. 10)

Un résultat intéressant du rapport de la firme Malatest (Malatest, 2000) est que les jeunes entrepreneurs autochtones sont bien plus au courant des programmes susceptibles de les aider à obtenir du capital pour leur projet que les jeunes entrepreneurs non autochtones (51 % contre 31 %). Cependant, les jeunes entrepreneurs autochtones étaient moins optimistes quant à leurs chances de trouver des programmes de formation (49 % contre 65 %) et à la possibilité que cette formation augmente leur capacité de démarrer une entreprise (61 % contre 73 %) que les jeunes non autochtones (RA Malatest, 2000, p. 37).

Les taux d'utilisation des programmes de financement ciblés semblent beaucoup plus élevés dans la population autochtone qu'en moyenne dans l'ensemble des PME canadiennes : 22 % des entrepreneurs autochtones ont eu recours à des établissements de crédit autochtones et 7 % ont utilisé des fonds de développement communautaire (Caldwell et Hunt, 1998, pp. 10-11), comparativement à seulement 13 % de l'ensemble des PME canadiennes qui ont utilisé des subventions et des prêts gouvernementaux (Thompson, 1998).

D'après les résultats de l'étude de Caldwell, 64 % des nouvelles entreprises ont eu besoin de moins de 25 000 \$ en capital d'amorçage et seulement 12 % d'entre elles ont eu besoin de plus de 100 000 \$ (Caldwell et Hunt, 1998, p. 10). Les programmes existants (dont nous parlerons plus loin) fournissent ce niveau de soutien et semblent répondre aux demandes des entrepreneurs autochtones décrits. Dans certains cas, les programmes permettent d'offrir en garantie des actifs situés sur la réserve, ce qui devrait atténuer cet obstacle propre aux entrepreneurs autochtones.

De nouveau, comme dans le cas des jeunes entrepreneurs, une distinction importante doit être faite au sujet de la taille de l'entreprise et de la branche d'activité. Les secteurs à forte croissance dans lesquels se trouvent les entreprises autochtones sont des industries non primaires et les besoins financiers de ces entreprises diffèrent sensiblement de ceux des microentreprises qui composaient une grande partie de l'échantillon de 1998. Le travail à son compte qui résulte d'un programme de formation et de perfectionnement professionnel produit des entrepreneurs qui ont des besoins différents de ceux des entrepreneurs qui possèdent une plus grosse PME. Les données existantes ne permettent pas de distinguer clairement les structures du capital, ni donc les modes de financement utilisés par les entreprises autochtones. Cette situation pourrait expliquer la dichotomie observée dans les ratios capitaux empruntés/capitaux propres des entreprises examinées, certaines entreprises ayant un niveau d'endettement excessivement élevé et d'autres ayant plus de financement par capitaux propres qu'en moyenne.

APERÇU DES PROGRAMMES CANADIENS DE FINANCEMENT DES ENTREPRISES AUTOCHTONES

Le site Web d'Entreprise autochtone Canada (<http://abc.gc.ca>) est une ressource primaire centralisée qui donne accès aux programmes de soutien, de mentorat, de formation et de financement destinés aux entrepreneurs autochtones. Cette initiative relève d'Industrie Canada, ce qui assure des liens vers les nombreux programmes de financement généraux qui sont aussi offerts aux PME.

Le Programme d'entrepreneuriat pour les jeunes Inuits et les jeunes des Premières Nations est une initiative du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien (site Web : <http://www.inac.gc.ca/youth/index.html>). Il offre du capital d'amorçage pour des projets sur les réserves sous forme de microprêts et de services conseils à l'entreprise aux jeunes en chômage qui souhaitent examiner ou exploiter une possibilité commerciale.

La Banque de développement du Canada (site Web : <http://www.bdc.ca/>) a un service qui s'appelle Services bancaires aux Autochtones qui offre du capital aux entrepreneurs autochtones qui ont besoin de capital d'amorçage (jusqu'à concurrence de 25 000 \$) et de capital de croissance (jusqu'à concurrence de 100 000 \$). Ces prêts peuvent être garantis par des actifs situés dans les réserves et peuvent être complétés par des services conseils en gestion d'entreprise. L'argent peut servir à acquérir des immobilisations, à développer de nouveaux marchés ou à renflouer les fonds de roulement diminués par les dépenses en capital. La formation de partenariats ou d'alliances avec diverses autres organisations accroît l'accès au crédit et aux services de soutien.

ENTREPRENEURS APPARTENANT À UNE MINORITÉ VISIBLE

CARACTÉRISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES

Selon une étude réalisée pour le compte de l'Association des banquiers canadiens en 1998, 8 % des PME au Canada comptaient au moins un propriétaire appartenant à une minorité visible (excluant les propriétaires autochtones). Ces entreprises étaient plus susceptibles de se trouver dans les secteurs de la fabrication et du commerce que les PME en général et aussi d'avoir une taille légèrement plus supérieure à celle des autres PME. En revanche, elles étaient moins susceptibles que les PME en général d'appartenir exclusivement à une femme (5 % comparativement à 14 % dans la population générale) (Thompson, 1998, p. 178).

La littérature sur les PME dirigées par des personnes appartenant à une minorité aux États-Unis contient des renseignements additionnels. Les caractéristiques démographiques des principaux groupes minoritaires au Canada sont probablement différentes de celles des groupes examinés dans les ouvrages décrits plus bas. En effet, l'échantillon américain inclut des entreprises appartenant à des personnes d'origine hispanique, noire et asiatique, tandis que les autres ouvrages internationaux examinent une grande diversité de minorités ethniques dans un vaste contexte géographique.

OUVRAGES DE RECHERCHE

Selon le rapport publié en 1998 par l'ABC, les PME dont les propriétaires appartiennent à une minorité étaient tout aussi enclins que l'ensemble des PME à utiliser du financement par emprunt et du financement par capitaux propres, mais elles étaient davantage portées que les PME en général à faire approuver dans tous les détails leurs demandes de prêt (94 % comparativement à 86 %). Une autre différence est que les PME dont les propriétaires appartiennent à une minorité sont plus susceptibles d'utiliser de l'argent de l'affection comme source de financement par capitaux propres (16 % utilisaient cette source comparativement à seulement 9 % dans la population générale). Ce rapport n'a relevé [TRADUCTION] « aucune preuve selon laquelle des demandes de prêt auraient reçu une réponse défavorable ou auraient été refusées parce que le demandeur ... appartenait à une minorité visible » (Thompson, 1998, p. 178).

En 1999, la United States Small Business Administration a réalisé une étude sur les minorités dans le monde des affaires dont les résultats permettent de comparer les choix financiers faits par les PME américaines dont les propriétaires appartiennent à une minorité avec ceux faits dans l'ensemble des PME (US SBA, 1999, p. 19). Cette étude a conclu que 67 % des entreprises dont les propriétaires appartiennent à une minorité utilisaient une forme quelconque de crédit comparativement à 76 % pour l'ensemble des PME. Les petites entreprises (0 à 5 employés) propriété de personnes appartenant à une minorité étaient moins susceptibles, dans une proportion de 15 %, de recourir au crédit que les autres PME de même taille. La stratification des données par secteur montre également que les entrepreneurs appartenant à une minorité actifs dans les secteurs du commerce de détail et de l'extraction minière/construction étaient beaucoup moins susceptibles d'utiliser du crédit que les entrepreneurs des mêmes secteurs mais n'appartenant pas à une minorité. En ce qui concerne les sources de financement, l'étude a conclu que les banques commerciales étaient la source du financement par emprunt la plus probable (étant utilisées par 26,6 % des PME dont le propriétaire appartenait à une minorité), mais que les prêts bancaires étaient utilisés plus souvent dans l'ensemble des PME (36,9 %) que dans les PME propriété de personnes appartenant à une minorité.

En ce qui concerne le capital-risque aux États-Unis, seulement 2 des 90 milliards de dollars de capital disponibles environ en 2000 ont été investis dans des entreprises dont le propriétaire appartenait à une minorité (y compris les

femmes et les minorités visibles) (Williams, 2000, p. 2). L'investissement relativement faible réalisé dans ces entreprises est attribué au fait que les investissements en capital-risque sont en général obtenus par l'entremise d'un réseau de pairs (qui dans ce cas-ci est composé principalement d'hommes blancs). Il y a très peu de membres de minorités dans la communauté des investisseurs en capital-risque et très peu de marchés sont donc conclus avec ces entreprises. Une analyse plus poussée de la question est faite dans la section sur les femmes entrepreneurs. Aucune donnée n'est disponible pour les investissements en capital-risque canadiens réalisés dans les PME dont le propriétaire appartient à une minorité.

Divers travaux de recherche réalisés par des chercheurs universitaires sur les entreprises appartenant à des immigrants dans les pays développés ont été réunis dans un livre publié sous la direction de Jan Rath (Rath, 2000). Si ce livre ne parle pas spécifiquement des obstacles au financement rencontrés par les entrepreneurs appartenant à une minorité, le recueil en question traite de divers facteurs sociaux, politiques et économiques qui influencent les entrepreneurs immigrants dans leurs projets. Une revue de la littérature faite par Leo-Paul Dana examine les facteurs qui mènent à l'entrepreneuriat dans des communautés ethnoculturelles très diverses (Dana, 1997). Bien qu'elle ait été publiée dans une revue scientifique canadienne, cette étude ne concerne pas spécifiquement les minorités ethniques au Canada et n'examine pas non plus directement les obstacles au financement auxquels ces groupes pourraient se heurter. Toutefois, elle pourrait servir de point de départ pour cerner les variables pouvant jouer dans les décisions en matière de financement.

CARACTÉRISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES

Selon les données du recensement de 1996, la minorité de langue officielle au Canada (c'est-à-dire la population francophone) représentait 6,7 millions d'habitants ou 24 % de la population totale (Marmen, 1999, p. 16). Le nombre de francophones continue d'augmenter au Canada, pourtant la proportion de la population totale représentée par les résidents appartenant à la minorité de langue officielle diminue du fait que les populations d'immigrants appartenant à des minorités de langue non officielle augmentent rapidement. Au cours des cinq années (1991 à 1996) qui ont précédé le recensement, plus d'un million de personnes ont immigré au Canada, et seulement 3 % d'entre elles parlent français (Marmen, 1999, p. 16). Les données indiquent également que 5,7 millions (20 %) de Canadiens parlent au moins une autre langue que le français ou l'anglais, que 2,8 millions (10 %) parlent une langue non officielle à la maison et que 4,7 millions (17 %) avaient pour langue maternelle une langue non officielle (Marmen, 1999, p. 26).

La répartition de la population selon la langue varie beaucoup d'une région à une autre au Canada. D'un point de vue provincial, le Nouveau-Brunswick est la province où les groupes linguistiques officiels sont les plus importants étant donné que les francophones représentent 33 % de la population et les anglophones, 65 % de la population. La région d'Ottawa-Hull compte un pourcentage relativement élevé de résidents bilingues (44 %), tout comme Montréal (environ 50 %) (Marmen, 1999, p. 3). La population du Québec est principalement constituée de francophones, environ 87 % des résidents parlant français, la population anglophone étant très concentrée dans la région urbaine de Montréal. La Nouvelle-Écosse, Terre-Neuve et l'Île-du-Prince-Édouard comptent moins de 7 % de résidents non anglophones (Marmen, 1999, p. 8). L'Ontario et les provinces de l'Ouest comptent proportionnellement plus de minorités linguistiques non officielles en raison de l'immigration de divers groupes ethniques. Voici la proportion de la population de ces régions représentée par les minorités linguistiques non officielles d'après le recensement de 1996 : T.N.-O. (41,1 %), C.-B. (22,3 %), Ontario (22,2 %), Manitoba (20,8 %), Alberta (16,4 %), Saskatchewan (13,6 %) et Yukon (9,4 %) (Marmen, 1999, p. 29).

D'un point de vue urbain, les différences sont encore plus grandes. Toronto compte 37 % de résidents qui appartiennent à des groupes linguistiques non officiels, Vancouver (33,5 %), Winnipeg (20,1 %), Kitchener (20,1 %), Hamilton (19,7 %), Edmonton (19,6 %), Windsor (19,6 %) et Calgary (18,6 %) (Marmen, 1999, p. 30). Par ordre de fréquence, ces groupes linguistiques minoritaires, qui sont comme on vient de le voir plus concentrés dans certaines régions que d'autres, sont chinois, italiens, allemands, espagnols, portugais, polonais, panjabis, ukrainiens, arabes et philippins (Marmen, 1999, p. 32).

Les minorités linguistiques autochtones sont aussi concentrées dans certaines régions au Canada. Ainsi, 58 % de la population crie vit au Manitoba et en Saskatchewan; 97 % de la population inuktitute se trouve dans les T.N.-O. et au Québec; 91 % de la population ojibway se trouve en Ontario et au Manitoba (Marmen, 1999, p. 34). D'autres populations autochtones, plus petites, sont aussi concentrées dans d'autres régions du Canada.

Par conséquent, du point de vue des minorités linguistiques, il faut définir clairement la population cible à l'étude, parce que les populations pourraient comprendre toutes sortes de combinaisons de groupes linguistiques minoritaires officiels, de groupes ethniques et de groupes régionaux.

OUVRAGES DE RECHERCHE

À cause de la complexité de la population décrite plus haut, il est difficile de dégager des résultats probants au sujet des obstacles au financement rencontrés par les entrepreneurs appartenant à une minorité linguistique. Il existe bel et bien des études régionales dans la littérature, mais elles ne concernent pas spécifiquement les obstacles au financement qui sont propres aux entrepreneurs appartenant à une minorité linguistique. Par conséquent, aucune revue de la littérature n'a été faite dans la présente section.

CONCLUSION

Il convient de noter que, dans la littérature sur le sujet, peu d'études empiriques canadiennes basées sur la statistique examinent les obstacles au financement en fonction des caractéristiques du propriétaire. Des données publiées et jugées par des pairs basées sur des modèles statistiques « contrôlés » (c'est-à-dire où toutes choses sont égales par ailleurs) constituent de solides données à partir desquelles des conclusions robustes peuvent être faites. Une partie appréciable de l'information examinée dans le présent rapport est plutôt de nature anecdotique, et si bon nombre des rapports publiés contiennent des statistiques basées sur des données d'enquête, souvent les réponses obtenues ne sont pas contrôlées comme elles le seraient dans une étude ou un rapport empirique.

En général, les groupes examinés se composaient en grande majorité de nouvelles entreprises ou de microentreprises établies dans des branches d'activité traditionnelles à faible croissance (services et commerce de détail). Par conséquent, les données sur le financement résumées pour chaque groupe d'après les caractéristiques du propriétaire pourraient masquer d'autres facteurs influant sur le financement des PME. Les données semblent indiquer que les PME en concurrence dans des branches d'activité non traditionnelles et à forte croissance se heurtent aux mêmes obstacles que toutes les autres entreprises de leur secteur, que les petites et les jeunes entreprises se heurtent aux mêmes obstacles, quelles que soient les caractéristiques du propriétaire, et que l'accès au financement par capitaux propres est très difficile si le propriétaire de la PME n'a pas de réseaux établis. Selon les données, c'est le cas des femmes entrepreneurs; et bien qu'aucune donnée en ce sens n'ait été relevée dans les autres groupes, les résultats concernant les femmes peuvent probablement être étendus aux autres groupes d'entrepreneurs définis en fonction du profil du propriétaire, par exemple les jeunes et les personnes appartenant à une minorité.

Malgré le caractère anecdotique de certaines données obtenues au cours de la présente revue, on peut conclure que des obstacles se dressent devant les chefs de PME canadiennes qui cherchent à obtenir du financement pour leur projet. Les obstacles spécifiques rencontrés par chaque groupe examiné dans le présent rapport varient selon tout un éventail de facteurs. De fait, les facteurs qui semblent les plus déterminants, d'après les données examinées, sont davantage le risque global associé au projet, le stade et le type de financement, et la branche d'activité que les préjugés ou les entraves au financement systématiques fondés sur le sexe, l'âge ou l'appartenance à une minorité par exemple. L'octroi de fonds d'investissement pour appuyer des groupes de projets entrepreneuriaux fondé uniquement sur les caractéristiques du propriétaire pourrait mener à des inefficacités dans les décisions en matière de crédit, par exemple, des projets plus risqués pourraient être financés au détriment de projets ayant une plus grande probabilité de réussir. Les possibilités de réseautage, les programmes de mentorat, les programmes de formation à l'intention des entrepreneurs inexpérimentés et le soutien financier sous forme de microprêts aux propriétaires qui ont des antécédents en matière de crédit limités sont essentiels pour atténuer les obstacles au financement auxquels se heurtent les propriétaires de PME dans l'ensemble.

Sur la base de l'information compilée dans la présente revue, une analyse de carence exhaustive sera effectuée lors de la Phase 2. À partir de cette analyse, les lacunes dans la littérature existante seront mises en lumière et un calendrier des travaux futurs pourra être dressé.

Si la Phase 1 et la Phase 2 portent essentiellement sur les obstacles rencontrés par des propriétaires d'entreprise spécifiques (femmes, jeunes, Autochtones et membres de minorités ethniques ou linguistiques), les résultats obtenus dans le cadre de la Phase 1 indiquent que les recherches futures sur les obstacles auxquels se heurtent ces groupes doivent être situées dans le contexte plus général des contraintes financières éprouvées par les PME en général.

Comme le choix de la branche d'activité, le stade de développement de l'entreprise, l'emplacement géographique et la taille de l'entreprise semblent tous influencer sur l'accès au financement, il conviendrait de déterminer quels facteurs influent sur certains types de PME en général et lesquels sont propres à des profils de propriétaire particuliers (ou exacerbés par des profils de propriétaire particuliers).

LISTE DES ACRONYMES

APECA	Agence de promotion économique du Canada atlantique
BDC	Banque de développement du Canada
ABC	Association des banquiers canadiens
CSEC	Centres de services aux entreprises du Canada
FCEI	Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
LFPEC	Loi sur le financement des petites entreprises du Canada (anciennement la Loi sur les prêts aux petites entreprises)
FCJE	Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs
PIB	Produit intérieur brut
DRHC	Développement des ressources humaines Canada
PAPE	Premier appel public à l'épargne
PARI	Programme d'aide à la recherche industrielle
TI	Technologie de l'information
NFWBO	National Foundation of Female Business Owners
AOCCEJ	Association ontarienne des centres de consultation pour l'embauche des jeunes
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
LPPE	Loi sur les prêts aux petites entreprises (maintenant la Loi sur le financement des petites entreprises du Canada (LFPEC))
PME	Petite et moyenne entreprise
CR	Capital-risque

BIBLIOGRAPHIE

Entreprise autochtone Canada, 2001. *Les entrepreneurs autochtones du Canada : progrès et perspectives*, publication de Statistique Canada n° 61F0019XIE990035563 au catalogue.

Allen, K.R., 1996. *What do women want? When it comes to building world class, high growth companies, men and women aren't so different*, [Inc.com](http://www.inc.com), 1^{er} septembre.

Angus Reid Group, 2000. *Financing services to Canadian small and medium size enterprises*, Report on focus group research, juillet.

Agence de promotion économique du Canada atlantique, 1995. Programmes de soutien pour les jeunes entrepreneurs : modèles, APECA, Moncton (N.-B.), juin.

BC Stats, Diversification de l'économie de l'Ouest Canada et ministère de la Petite entreprise, du Tourisme et de la Culture de la Colombie-Britannique, 2000. *Profil de la petite entreprise de 2000 en Colombie-Britannique : croissance et emploi*, tiré du site Web <http://www.wd.gc.ca> de DEOC.

Banque de développement du Canada, 1997. *Les femmes entrepreneurs, source de croissance et d'un nouveau leadership pour les petites entreprises canadiennes: un sondage*, tiré du site Web <http://www.bdc.ca> de la BDC.

Banque de développement du Canada, 1999. *Les femmes entrepreneurs au Canada : tournées vers la réussite*, tiré du site Web [Strategis http://strategis.ic.gc.ca](http://strategis.ic.gc.ca) d'Industrie Canada.

Caldwell, D. et Hunt, P., 1998. *Aboriginal business: Characteristics and strategies for growth*, Industrie Canada, document hors-série n° 20, juillet.

Association des banquiers canadiens, 2001. *Les petites et moyennes entreprises*, tiré du site Web <http://www.cba.ca> de l'ABC.

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 1995. *Le sexisme financier*, tiré du site Web <http://www.cfib.org> de la FCEI.

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 2001. *Investir dans l'entrepreneuriat: Résultats du sondage de la FCEI sur les banques*, tiré du site Web <http://www.cfib.org> de la FCEI.

Cliff, J.E., 1998. « Does one size fit all? Explaining the relationship between attitudes towards growth, gender and business size », *Journal of Business Venturing*, 13(6), 523-543.

Coleman, S., 2000. « Access to capital and terms of credit: a comparison of men- and women-owned small businesses », *Journal of Small Business Management*, 38(3), 37-53.

Dana, Leo-Paul, 1997. « The origins of self-employment in ethno-cultural communities: Distinguishing between

orthodox entrepreneurship and reactionary enterprise », *Revue canadienne des sciences de l'administration*, 14(1), 52-68.

Fabowale, L., Orser, B. et Riding, A., 1995. « Gender, structural factors, and credit terms between Canadian small businesses and financial institutions », *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 19(4), 41-66.

Greene, P.G., Brush, C.G., Hart, M.M. et Saporito, P., 2001. « Patterns of venture capital funding: is gender a factor? » *Venture Capital*, 3(1), 63-83.

Groupe Secor, 2000. *Recent developments in the SME debt financing: The supply side*, rapport présenté à la Banque de développement du Canada, juillet.

Haines, G.H., Orser, B.J. et Riding, A.L., 1999. « Myths and realities: An empirical study of banks and the gender of small business clients », *Revue canadienne des sciences de l'administration*, 16(4), 291-307.

Haynes, G.W. et Haynes, D.C., 1999. « The debt structure of small businesses owned by women in 1987 and 1993 », *Journal of Small Business Management*, 37(2), 1-19.

Développement des ressources humaines Canada, 1998. *Jeunesse*, tiré du site Web <http://youth.hrdc-drhc.gc.ca> de DRHC.

Industrie Canada, 1998. *Administration des prêts aux petites entreprises : l'accès des petites entreprises au financement - mesurer l'évolution des besoins*, publication d'Industrie Canada n° C2-366/1998 au catalogue.

Lynch, L., 2001. *The entrepreneurial gender-gap. Do women and men entrepreneurs deal with capital differently? Is one approach more sound than the other?* [Office.com](http://www.office.com), 27 avril.

Marmen, L. et Corbeil, J.P., 1999. *Nouvelles perspectives canadiennes: les langues au Canada - recensement 1996*, tiré du site Web <http://www.pch.gc.ca> de Patrimoine canadien.

National Foundation for Women Business Owners, 1998. *Characteristics of woman entrepreneurs worldwide are revealed*, tiré du site Web <http://www.nfwbo.org> de la NFWBO.

National Foundation for Women Business Owners, 1999. *Women business owners of Canada: Entering the new millenium*, tiré du site Web <http://www.nfwbo.org> de la NFWBO.

National Foundation for Women Business Owners, 2000. *Women-owned firms attract investors for business growth*, tiré du site Web <http://www.nfwbo.org> de la NFWBO.

Omnifacts Research, 2000. *Groupes de discussion sur l'entrepreneurship chez les jeunes*, organisés pour le compte de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, #2000-0055, janvier.

Association ontarienne des centres de consultation pour l'embauche des jeunes, 2000. *The young and the enterprising: A study of youth self-employment in Ontario*, tiré du site Web <http://www.interlog.com/~oayec> de

l'AOCCEJ.

Organisation de coopération et de développement économiques, 2000. *Document de référence/Atelier N° 3 : Le financement des entreprises dirigées par les femmes*, tiré de la Conférence de l'OCDE intitulée : Les femmes entrepreneurs à la tête de PME : pour une participation dynamique à la mondialisation et à l'économie fondée sur le savoir, Paris, 29-30 novembre.

R.A. Malatest & Associates Ltd., 2000. *A youth entrepreneurship strategy for British Columbia: A blueprint for action*, tiré du site Web <http://www.youth.gov.bc.ca> du ministère de la Petite entreprise, du Tourisme et de la Culture de la Colombie-Britannique.

Rath, J., 2000. *Immigrant Business*, St. Martin's Press Inc., New York, NY.

Statistique Canada, 1994. « Enquête nationale sur le financement des petites entreprises », *Le Quotidien*, 14 novembre.

Thompson, Lightstone & Company, 1998. *Small and medium sized businesses in Canada: An ongoing perspective of their needs, expectations and satisfaction with financial institutions*, tiré du site Web <http://www.cba.ca> de l'ABC.

United States Small Business Administration Office of Advocacy, 1999. *Minorities in business*, tiré du site Web <http://www.sba.gov/ADVO/> de l'Office of Advocacy.

Walker, D. et Joyner, B.E., 1999. « Female entrepreneurship and the market process: Gender-based public policy », *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 4(2), 95-116.

Williams, C., 2000. « In the minority », *Barron's Chicopee*, 5 juin.

Yearwood, E., 2000. *Finding the funds*, Youthbusiness.com, 20 juin.