



Industry
Canada

Industrie
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 2 : Analyse de carence et recommandations en vue de recherches futures

Préparé pour Industrie Canada par

**Ted Heidrick
Sherrill Johnson**

March 2002

**Document de recherche préparé pour la Direction générale de la politique de la
petite entreprise dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des
petites et moyennes entreprises (PME)**

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 2 : Analyse de carence et
recommandations en vue de recherches futures**

Préparé pour Industrie Canada par

**Ted Heidrick
Sherrill Johnson**

Mars 2002

**Document de recherche préparé pour la Direction générale de la politique de la
petite entreprise dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des
petites et moyennes entreprises (PME)**

Table des matières

Résumé1	
Introduction	2
Résumé des résultats	2
Analyse de carence	3
Aperçu du financement des PME	5
Tendances notables	5
Ouvrages sur le financement des PME	6
Ouvrages de recherche sur le financement des PME appartenant à des femmes	8
Ouvrages de recherche sur le financement des PME appartenant à des jeunes	11
Ouvrages de recherche sur le financement des PME appartenant à des Autochtones	13
Ouvrages de recherche sur le financement des PME appartenant à des personnes membres de minorités (minorités visibles et groupes linguistiques)	15
Cadre pour les recherches futures	17
Résumé des recommandations	23
Bibliographie	24
Annexe A : Résumé des résultats des recherches	27

RÉSUMÉ

L'objectif du projet était d'évaluer l'accessibilité du financement offert aux petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes pour certains profils de propriétaire. La question était de savoir si les entrepreneurs des groupes des femmes, des jeunes, des Autochtones et des minorités visibles et linguistiques (appelés groupes cibles) rencontrent, lorsqu'ils cherchent à obtenir du financement, davantage d'obstacles que la population des PME en général. La Phase 1 consistait en une revue exhaustive de la littérature canadienne sur le financement des PME appartenant à des personnes membres de ces groupes, complétée au besoin par des ouvrages américains et des ouvrages internationaux. La Phase 2 pousse plus loin l'analyse et l'évaluation de cette littérature dans le but d'atteindre les trois objectifs fixés pour cette phase du projet, à savoir :

- Repérer les obstacles au financement liés aux caractéristiques des propriétaires d'entreprise qui ressortent des données existantes.
- Repérer les lacunes dans les données existantes de manière à les combler dans les futures collectes de données. Une analyse de carence décrivant les lacunes qui pourraient exister dans les données disponibles sera faite à l'aide d'un modèle qui aura été élaboré à cette fin.
- Recommander une méthode de collecte des données qui permettra de combler les lacunes observées dans l'information.

Les résultats de la Phase 2 se résument comme suit :

D'après l'information recueillie au cours de la Phase 1, l'hypothèse de l'existence d'obstacles au financement liés aux caractéristiques des propriétaires d'entreprise ne peut pas être validée à partir des données existantes.

Il existe des obstacles au financement des PME qui varient sensiblement selon le type d'entreprise, l'âge, le stade et la branche d'activité, les propriétaires rencontrant de ce fait des obstacles différents. Il n'existe pas de données qui montrent que les groupes cibles se heurtent à des obstacles plus importants que la population des PME en général lorsque les PME sont stratifiées selon les catégories susmentionnées.

Des lacunes importantes existent dans les données de recherche actuelles concernant les obstacles au financement liés aux caractéristiques du propriétaire de l'entreprise en particulier et les obstacles au financement des PME en général.

Il faut pousser davantage les recherches pour combler ces lacunes, et l'analyse des obstacles rencontrés par tout profil de propriétaire d'entreprise ne sera pertinente que lorsqu'il existera des données de base suffisantes sur l'accès au financement des PME en général à des fins de comparaison.

Les recherches futures dans ce domaine devraient idéalement être de portée nationale et conçues de manière à recueillir des données sur le financement des PME pouvant être désagrégées selon divers critères jugés pertinents au cours de la Phase 1 du projet. Ces recherches devraient comprendre la collecte de données sur les caractéristiques des entreprises (p. ex., âge, stade, secteur, branche d'activité, emplacement géographique), sur le type de financement demandé (p. ex., financement par emprunt, financement par capitaux propres) et sur les caractéristiques du propriétaire de l'entreprise (p. ex., sexe, origine ethnique, âge).

INTRODUCTION

L'objet de ce projet était de déterminer si les obstacles rencontrés par certains profils de propriétaires d'entreprise (femmes, jeunes, Autochtones, minorités visibles et groupes linguistiques) en matière d'accès au financement de projets entrepreneuriaux sont plus grands que ceux auxquels se heurte la population des PME en général. La Phase 1 consistait en une revue des ouvrages de recherche et des rapports qui existent sur le sujet. La Phase 2 précise les obstacles au financement observés dans la littérature se rapportant à chacun des groupes cibles, mais met également en lumière les lacunes importantes qui existent dans ces ouvrages. À partir de cette analyse de carence, la Phase 2 donne un aperçu des obstacles rencontrés par les PME qui cherchent à obtenir du financement et propose en conclusion un cadre pour les recherches et les méthodes de collecte de données qui permettraient à l'avenir de combler ces lacunes. Ce cadre serait assez robuste non seulement pour traiter des obstacles rencontrés par les groupes cibles définis, mais aussi pour aider à mieux cerner encore les obstacles rencontrés par d'autres segments de la population des PME canadiennes.

Le contenu du présent rapport peut se subdiviser en trois grandes sections. La première section donne des renseignements contextuels et généraux, dont un résumé des résultats obtenus à la Phase 1 et à la Phase 2, une analyse des lacunes dans les ouvrages de recherche existants qui présentent un intérêt dans le cadre d'un examen de l'incidence du profil des propriétaires d'entreprises sur l'accès au financement des PME et une vue d'ensemble du financement des PME. La deuxième section porte plus précisément sur les lacunes cernées dans les ouvrages portant sur des profils de propriétaires d'entreprise particuliers : femmes, jeunes, Autochtones, minorités visibles et groupes linguistiques. Elle met aussi en lumière tous les obstacles observés dans la littérature qui pourraient influencer sur l'accès au financement des PME. Enfin, la dernière section propose un cadre de recherche qui aidera à combler les lacunes mentionnées plus haut et à produire des données valables afin de cerner les obstacles auxquels pourraient se heurter certains groupes cibles qui cherchent à obtenir du financement destiné aux PME au Canada.

Résumé des résultats

Les données disponibles existantes indiquent que si chaque groupe cible est susceptible de rencontrer 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 influent tous de façon importante sur le financement qui s'offre aux PME individuelles. Aussi, si l'objet du présent projet demeure l'évaluation des obstacles financiers auxquels se heurtent divers groupes cibles, il convient, à des fins analytiques, de contextualiser ces résultats en les situant dans le contexte plus général du financement des PME.

La littérature passée en revue à la Phase 1 indique que les obstacles particuliers rencontrés par chaque groupe cible dépendent plutôt de facteurs tels que le risque global associé au projet, le stade du projet, le type de financement et la branche d'activité que des caractéristiques du propriétaire de l'entreprise - p. ex., le sexe, l'âge ou l'appartenance à une minorité. Cela vaut en particulier pour les entreprises qui en sont à des stades de développement avancés.

Les entreprises plus matures sont généralement considérées comme présentant un risque de financement moins

grand, de sorte que les arrangements financiers peuvent être faits en fonction plutôt de la vigueur de l'entreprise que des caractéristiques du propriétaire. 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. En conséquence, les PME à leurs débuts rencontrent des obstacles importants à l'accès au financement, mais les données existantes ne corroborent pas l'existence d'une corrélation directe entre des obstacles au financement des PME et les groupes cibles particuliers.

Cependant, il pourrait y avoir des liens indirects influant davantage sur les groupes cibles que sur la population des PME en général (il convient toutefois de faire observer qu'il n'y a pas assez de données empiriques qui corroborent clairement cette conclusion). Par exemple, les groupes cibles examinés se composaient tous en majorité de nouvelles entreprises ou de microentreprises faisant leurs débuts dans des branches d'activité traditionnelles et à faible croissance (p. ex., services et commerce de détail). Comme les taux de croissance faibles et les risques plus élevés associés à ces branches d'activité les rendent moins intéressantes aux yeux des financiers éventuels, il pourrait sembler que les groupes cibles rencontrent des obstacles que d'autres groupes ne rencontrent pas, mais les données financières résumées pour chaque groupe défini selon les caractéristiques du propriétaire pourraient masquer d'autres facteurs qui influent sur l'accès des PME en général au financement. Il se peut que ce soit le cas des groupes cibles, mais rien ne montre clairement que le « sous-financement » soit davantage lié à leurs caractéristiques personnelles qu'à la nature générale du financement offert aux PME moins bien établies.

Les données tendent à 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 d'activité; 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 n'a pas de réseaux établis. Il convient de souligner de nouveau qu'il pourrait exister des obstacles indirects (p. ex., de nombreuses raisons pourraient expliquer pourquoi les membres des groupes cibles ont plus de mal à faire partie de réseaux de financement établis), mais les données existantes sur le financement des PME ne sont pas assez détaillées pour qu'on puisse conclure de façon très nette à l'existence de ces obstacles indirects.

Analyse de carence

Il importe de faire la distinction entre les deux différents types de lacunes cernées dans les données de recherche, à savoir les lacunes dans les ouvrages eux-mêmes et les lacunes dans les données se rapportant à la disponibilité ou à l'accessibilité du financement pour les groupes cibles. Ces deux types distincts de lacunes sont analysés dans la présente section.

Peu d'études canadiennes de portée nationale évaluent l'éventail complet des types de PME et produisent en même temps des données qui peuvent être désagrégées selon les groupes cibles.

Il est évident que les propriétaires d'entreprise rencontrent des obstacles différents selon la branche d'activité, le type d'entreprise, l'âge, le stade et le type de financement requis. Aussi, il est essentiel d'avoir des données de base fiables sur les obstacles rencontrés par les PME dans leur ensemble, des données pouvant être désagrégées en fonction de ces catégories de manière à constituer un bon point de comparaison, pour évaluer si certains profils de propriétaires d'entreprise se heurtent à des obstacles plus grands en raison de leur sexe, de leur âge ou de leur origine ethnique. Les données de base existantes se rapportant aux PME en tant que groupe sont trop incomplètes

pour constituer ce point de départ.

Les diverses études passées en revue au cours de la Phase 1 et de la Phase 2 de ce projet ont été publiées sur une période de 7 ans et peuvent reposer sur des données qui remontent à beaucoup plus longtemps encore. De plus, chacune a son propre objet, son propre groupe de référence et ses propres objectifs et, à ce titre, chaque étude emploie une méthode de recherche spécifique adaptée à son(ses) objectif(s). De même, certaines études ont plutôt une portée provinciale ou régionale que nationale. La majorité des études examinées dans le cadre de ce projet portent sur l'ensemble des PME et ne sont pas conçues de façon à permettre de désagréger les données pour examiner les obstacles au financement par type de branche d'activité, ou par stade de développement ou degré de maturité de l'entreprise. Ces facteurs font qu'il est difficile de tirer des conclusions générales et précises sur les obstacles au financement des PME à partir d'une vue en coupe de la littérature canadienne disponible.

Comme bon nombre des études citées portent sur les obstacles au financement rencontrés par un seul des groupes cibles de propriétaires d'entreprise définis (les ouvrages de recherche portant principalement sur les femmes), il est difficile de tirer des conclusions générales sur l'accessibilité du financement d'un groupe cible à un autre en comparant les ouvrages existants. Il est même difficile de faire des comparaisons à l'intérieur d'un même groupe à partir des ouvrages existants, parce que les méthodes utilisées, l'étendue de la recherche, la taille de l'échantillon et l'objet de la recherche varient beaucoup d'une étude à une autre.

Du point de vue de la recherche, la plupart des ouvrages publiés sur les obstacles au financement des PME manquent de rigueur. Par exemple, seulement 6 des 37 études qui ont été trouvées sur les obstacles au financement des PME utilisaient à la fois un groupe contrôle et des données canadiennes. Ces études portaient toutes sur les femmes, de sorte qu'il n'y a pas de données publiées existantes comparables sur les obstacles rencontrés par les autres groupes cibles. Seuls quelques-uns des articles utilisés dans la présente analyse ont été publiés dans des publications approuvées par des collègues; la majorité étaient des rapports produits par ou pour des types d'organisations particuliers (p. ex., banques, organisations de petites entreprises, groupes représentant des intérêts particuliers). Dans quelques cas, la même série de données a servi à au moins deux ouvrages de recherche dans le domaine (p. ex., BDC, 1997 et BDC, 1998; Caldwell et Hunt, 1998 et Entreprise autochtone Canada, 2001). On peut s'interroger sur la validité des conclusions qui peuvent être tirées sur le financement quand aussi peu de documents sont publiés sur des sujets comme celui des obstacles au financement des PME appartenant à des Autochtones.

Enfin, les ouvrages de recherche du genre sont limités en ce sens qu'il est difficile de rejoindre les entreprises qui n'ont pu accéder à aucun financement et qui donc n'ont pu même se rendre au stade du démarrage. Il s'agit d'une véritable perte quand on essaie d'évaluer les obstacles au financement et d'évaluer si des groupes particuliers rencontrent plus d'obstacles que d'autres. Cependant, du point de vue méthodologique, il serait très difficile de repérer ce groupe à des fins d'enquête parce que les institutions financières et les autres sources de fonds hésitent à dévoiler l'information sur les demandes refusées et il serait également difficile de repérer les personnes qui n'ont pas pu démarrer une PME sans un échantillonnage à très grande échelle.

Tendances notables

Comme il a signalé dans le cadre de la Phase 1 de ce rapport, toutes les entreprises ont besoin de 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 bénéficiaires non répartis peuvent aussi être réinvestis dans l'entreprise.

Une enquête réalisée par Thompson, Lightstone & Company (Thompson, Lightstone & Company, 1998) révèle que la moitié des PME au Canada utilisent du financement par emprunt auprès d'institutions financières pour financer leurs activités, ce qui signifie que la moitié des PME utilisent d'autres sources de financement, probablement du financement par capitaux propres. En général, le financement par emprunt met plus l'accent sur l'expérience, la cote de solvabilité et la feuille de route (le cas échéant) des entreprises existantes. En comparaison, le financement par capitaux propres accorde probablement plus de place aux caractéristiques personnelles du propriétaire de l'entreprise.

Des types de financement par capitaux propres différents sont assortis de taux d'accessibilité différents. Par exemple, l'accès à l'investissement personnel et à l'argent de l'affection dépend dans une large mesure des caractéristiques personnelles de l'entrepreneur et de la strate économique dans laquelle il se trouve. Les investisseurs providentiels investissent en général dans des entreprises « près de chez eux » et dans les secteurs où ils ont fait leur argent; aussi, il peut y avoir des disparités importantes dans la disponibilité des « investissements providentiels » selon l'emplacement géographique et le secteur industriel. Les investisseurs en capital-risque investissent habituellement dans des initiatives perçues comme présentant un potentiel de « forte croissance » (p. ex., technologies de l'information, biotechnologie); par conséquent, les entrepreneurs qui ne démarrent pas des entreprises dans ces secteurs axés sur les connaissances ne sont pas susceptibles de pouvoir accéder au financement à risque par capitaux propres.

En général, il est plus difficile d'obtenir du financement aux premiers stades de développement de la PME (p. ex., capital d'amorçage, capital de démarrage) qu'aux stades ultérieurs (p. ex., fonds de roulement ou capital d'expansion). Comme la FCEI (FCEI, 2001) le fait remarquer, les PME de moins de 10 ans ont une probabilité beaucoup plus grande d'être sous-financées que les PME de plus de 10 ans.

Les projets entrepreneuriaux dans les secteurs à faible croissance (p. ex., services et commerce de détail) disposent en général de moins d'options de financement que les projets dans les secteurs à forte croissance (haute

technologie, sciences de la vie). Comme les entreprises dans les branches d'activité à faible croissance ont habituellement des marges bénéficiaires moins grandes, elles ont aussi moins d'argent à réinvestir dans leurs activités. Selon Thompson, Lightstone & Company (Thompson, Lightstone & Company, 1998), les bénéfices non répartis constituent une forme courante de financement par capitaux propres pour les PME, 51 % des PME employant cette stratégie. L'absence de bénéfices non répartis à réinvestir peut avoir une grande incidence sur le taux de croissance de l'entreprise et limiter les possibilités de croissance future de celle-ci.

Les autres facteurs qui influent sur l'accessibilité des PME au financement comprennent notamment la taille de l'entreprise (les microentreprises ayant en général moins accès au financement que les grandes PME) et l'emplacement géographique. Les entrepreneurs urbains sont susceptibles de profiter d'options de financement plus nombreuses que les entrepreneurs ruraux, en particulier si ces derniers sont situés dans des collectivités qui n'ont pas accès facilement aux institutions financières. De même, les options de financement à la disposition des PME sont influencées par la proximité des « régions qui sont centrales pour les branches d'activité en question », notamment dans les cas où des investissements providentiels ou du capital-risque sont recherchés. Dans ces cas, il faut absolument que l'entrepreneur soit situé sur le plan géographique d'une manière qui donne accès aux réseaux des investisseurs offrant le financement dans les divers secteurs. Par exemple, les réseaux de haute technologie au Canada sont en général regroupés dans la région d'Ottawa et, par conséquent, les options de financement offertes au titre du démarrage d'entreprises de haute technologie seront plus nombreuses dans cette région qu'ailleurs au Canada.

Ouvrages sur le financement des PME

D'après les recherches effectuées sur l'ensemble du secteur des PME, le tableau qui suit résume quelques-uns des principaux aspects des études portant sur la question du financement des PME qui ont été examinées. (Les chiffres indiqués dans la colonne de gauche renvoient aux articles dont une copie complète est reproduite dans les reliures à feuilles mobiles qui accompagnent les rapports sur le projet.) Un résumé plus complet des résultats des recherches est présenté à l'annexe A du présent rapport. Il faut remarquer qu'il peut y avoir plus d'ouvrages dans ce domaine que ceux représentés ici. Comme ce projet portait sur des groupes cibles particuliers, l'accent a été mis plutôt sur les études qui traitent d'un ou de plus d'un de ces groupes cibles que sur l'ensemble du secteur des PME.

	Référence	Méthode utilisée	Type de financement	Secteur	Stade
9	ABC, 2001	Interviews	Tous les types	Tous les secteurs	Tous les stades
11	FCEI, 2001	Enquête auprès des membres	Tous les types	Tous les secteurs	Tous les stades
17	Groupe Secor, 2000	Enquête	Emprunt	Tous les secteurs	Tous les stades
21	Industrie Canada, 1998	Examen de programme	Emprunt	Tous les secteurs	Tous les stades
32	Statistique Canada, 1994	Données de Statistique Canada	Tous les types	Tous les secteurs	Tous les stades

Ces ouvrages donnent un aperçu des problèmes de financement éprouvés par les PME ces dix dernières années, mais comportent tout de même des lacunes importantes qui rendent ces résultats difficiles à utiliser comme point

de comparaison pour examiner les obstacles au financement rencontrés par des groupes cibles particuliers. Ces études ne fournissent aucune donnée sur l'accès au financement des PME ventilée selon l'âge de l'entreprise, le secteur, la taille et d'autres caractéristiques de l'entreprise qui sont autant de facteurs considérés dans la littérature comme pertinents pour l'examen de l'accès au financement.

Une lacune importante semble être le fait que la stratification de l'accès des PME au financement ne ressort pas des ouvrages sur le sujet et que les données recueillies ne peuvent pas être désagrégées de manière à permettre d'évaluer l'incidence de facteurs tels que la taille, l'âge et le stade de développement de l'entreprise. De plus, le nombre relativement modeste d'études qui traitent du sujet fait qu'il est difficile de tirer des conclusions probantes au sujet de l'état actuel du financement des PME et des problèmes qu'éprouvent actuellement les nouvelles PME.

Même si les études sont toutes de portée nationale, les tailles des échantillons et les méthodes de recherche utilisées varient à tel point qu'il est difficile de comparer les résultats auxquels elles aboutissent. Les études fournissent quand même une bonne image des problèmes qu'éprouvent les PME de divers points de vue. Par exemple, l'étude du Groupe Secor (Groupe Secor, 2001) a été réalisée au niveau institutionnel, et la majorité des participants provenaient du secteur des services financiers, tandis que l'étude de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI, 2001) a recueilli des données à l'aide d'une enquête auprès des membres de la Fédération. Les deux études donnent un aperçu intéressant et opportun des questions liées au financement des PME, mais la portée de la recherche diffère tellement d'une à l'autre que les deux recherches ne sont pas directement comparables.

Les sections qui suivent examinent les ouvrages de recherche propres aux groupes cibles particuliers retenus dans la présente étude : les femmes, les jeunes, les Autochtones, les minorités visibles et les groupes linguistiques.

OUVRAGES DE RECHERCHE SUR LE FINANCEMENT DES PME APPARTENANT À DES FEMMES

Le tableau ci-dessous montre qu'au cours de la dernière décennie de nombreuses recherches ont été réalisées au sujet de l'incidence du sexe sur l'accès des PME au financement. Plusieurs de ces études sont canadiennes, mais nous avons aussi ajouté dans la présente section quelques études internationales clés et le gros des ouvrages américains existants. Malgré cela, les auteurs de plusieurs études ci-après notent l'absence de recherches rigoureuses sur les questions liées au sexe et au financement des PME.

	Référence	Méthode utilisée	Type de financement	Région	Secteur
2	Allen, K.R., 1996	Interviews, enquête auprès des membres de la NFWBO	Tous les types	États-Unis	Tous les secteurs
3	Angus Reid Group, 2000	Groupe de discussion, interviews	Tous les types	Canada	Tous les secteurs
6	BDC, 1997	Interviews		Canada	Tous les secteurs
7	BDC, 1999	Même données qu'en 6		Canada	Tous les secteurs
10	FCEI, 1995	Enquête	Emprunt bancaire	Canada	Tous les secteurs
12	Cliff, J.E., 1998	Interviews	Croissance	Vancouver	Tous les secteurs
13	Coleman, S., 2000	Enquête	Emprunt	États-Unis	Tous les secteurs
15	Fabowale, L. et coll., 1995	Enquête	Emprunt	Canada	Tous les secteurs
16	Greene, P.G. et coll., 2001	Enquêtes annuelles sur le C-R aux États-Unis	C-R	États-Unis	Tous les secteurs
18	Haines, G.H. et coll., 1999	Dossiers de prêts bancaires	Emprunt	Canada	Tous les secteurs
19	Haynes, G.W. et Haynes, D.C., 1999	NSSF	Emprunt	États-Unis	Tous les secteurs
22	Lynch, L., 2001	Enquête de la NFWBO	Tous les types	États-Unis	Tous les secteurs
24	NFWBO, 1998	Enquête	Tous les types	16 pays	Tous les secteurs
25	NFWBO, 1999	Enquête	Tous les types	Canada	Tous les secteurs
26	NFWBO, 2000	Étude de la NFWBO	Capitaux propres	États-Unis	Tous les secteurs
29	OCDE, 2000	Compilation de données internationales	Tous les types	International	Tous les secteurs
33	Thompson, Lightstone & Company, 1998	Mêmes données qu'en 9	Tous les types	Canada	Tous les secteurs
35	Walker, D. et Joyner, B.E., 1999	Cadre conceptuel		États-Unis	Tous les secteurs

En ce qui concerne les lacunes dans les ouvrages de recherche existants, certaines sont générales et d'autres

spécifiques. Dans le contexte plus général, ces études ne différencient ni ne stratifient les données en fonction des caractéristiques de l'entreprise (p. ex., taille, âge, secteur), de sorte que des différences fondamentales entre divers types de financement des PME sont donc masquées. De plus, les méthodes employées varient beaucoup d'une étude à une autre, tout comme la taille de l'échantillon, la portée de la recherche et le type de financement examiné, et toutes ces différences font qu'il est difficile de comparer entre eux les résultats des études et d'en tirer des conclusions générales sur l'accessibilité du financement pour les PME appartenant à des femmes au Canada. Si une étude (Greene et coll., 2001) examine l'intersection entre les femmes entrepreneurs et le capital-risque, les autres adoptent une approche beaucoup plus générale.

Bien que toutes ces études touchent aux questions liées au financement des PME appartenant à des femmes, dans de nombreux cas la question de l'accessibilité au financement n'est pas la question centrale et, donc, les problèmes sont souvent traités de façon plutôt indirecte que directe. Par exemple, les études réalisées par la BDC (BDC, 1997, 1999) mettent davantage l'accent sur les caractéristiques des femmes entrepreneurs, tandis que l'étude réalisée par Cliff (Cliff, 1998) porte sur les taux de croissance des entreprises appartenant à des femmes. Si on y parle de l'accessibilité du capital pour ces entreprises, il s'agit d'une question plutôt secondaire que primaire. S'il semble au premier coup d'oeil qu'il y ait beaucoup d'ouvrages sur le financement des PME appartenant à des femmes, force est de constater qu'il y a beaucoup moins d'études utiles si on se limite aux études canadiennes qui examinent directement la question de l'accès des femmes au financement.

Malgré qu'on ne puisse pas comparer directement ces études entre elles, la conclusion générale à laquelle on aboutit (à quelque exception près) est que rien ne corrobore l'hypothèse selon laquelle les femmes se heurtent à des obstacles à l'accès au financement des PME plus grands à cause de leur sexe. Par ailleurs, cette conclusion relativement simple étant faite, les ouvrages font ressortir des différences notables dans la façon dont les femmes abordent et exploitent leur PME. Bon nombre de ces différences sont liées directement ou indirectement au financement des PME et doivent être examinées de façon plus poussée dans le contexte général du financement des PME appartenant à des femmes. Par exemple, Cliff (Cliff, 1998) et Coleman (Coleman, 2000) font ressortir le fait que les femmes entrepreneurs ont des préférences différentes de celles des hommes, dont la tendance à moins utiliser des sources de crédit externes ou à choisir délibérément de limiter la taille ou le taux de croissance de leur entreprise. Toutefois, les deux n'ont trouvé aucun signe visible de discrimination dans l'accès au financement. Pour eux, ce qui influe sur l'accès au financement, celui-ci étant moins accessible aux petites entreprises qu'aux grandes entreprises, c'est plutôt les choix faits par rapport aux caractéristiques mêmes de l'entreprise.

Il convient de noter que l'on continue de penser qu'il y a des préjugés envers les femmes malgré l'absence de preuves de ces préjugés dans la littérature. En ce qui concerne le financement par emprunt, Fabowale (Fabowale et coll., 1995) fait remarquer que si sa recherche ne montre aucune différence dans l'accès au crédit entre les hommes entrepreneurs et les femmes entrepreneurs, les femmes étaient beaucoup plus nombreuses à déclarer qu'elles avaient le sentiment d'être traitées de façon irrespectueuse par les institutions financières. Plusieurs études ne relèvent aucun écart dans les taux des prêts consentis à des femmes et des hommes admissibles comparables, mais on peut quand même se poser la question plus générale de savoir si les femmes peuvent concurrencer à chances égales leurs pendants masculins. Le manque d'accès au financement par emprunt est aggravé par le fait que les entreprises appartenant à des femmes ont des volumes de ventes moins grands, moins de capacité, moins de capital, et moins de garanties, et par le fait que leurs propriétaires ont moins d'expérience en gestion des affaires que les entreprises appartenant à des hommes (Fabowale et coll., 1995).

Par exemple, Haines, G.H. (Haines, G.H. et coll., 1999) indique que les femmes entrepreneurs sont plus susceptibles que les hommes entrepreneurs d'être sous le « seuil de bancabilité » exigé par les prêteurs, mais ajoutent que cela ne témoigne pas pour autant d'une discrimination sexiste. L'OCDE (OCDE, 2000) observe des différences fondées sur le sexe entre les PME appartenant à des hommes et les PME appartenant à des femmes, les femmes ayant tendance à exploiter des petites entreprises et des microentreprises et à se regrouper dans le secteur des services. La même étude note que les femmes qui entrent dans le secteur des PME ont en général moins d'expérience entrepreneuriale que les hommes, qu'elles jonglent peut-être entre les besoins de leur entreprise et leurs responsabilités familiales et qu'elles ont souvent des valeurs sociales et culturelles différentes en plus d'avoir une idée « moins conventionnelle » de la petite entreprise. Sur le plan de l'accès des PME appartenant à des femmes au financement, cette situation suscite des questions plus générales (et plus épineuses) de savoir 1) si les banques fondent l'accès au financement sur un modèle basé sur l'hypothèse selon laquelle les femmes entrepreneurs ressemblent beaucoup à leurs pendants masculins et 2) si un nouveau modèle conviendrait mieux à l'évaluation des besoins financiers des femmes entrepreneurs.

En ce qui concerne le financement par capitaux propres, un rapport d'Industrie Canada (Industrie Canada, 1999) note que les femmes entrepreneurs travaillent le plus souvent dans le secteur des services (61,5 %), suivi du commerce de gros et du commerce de détail (17,5 %), de l'agriculture (9,5 %) et de la finance/assurance (5 %). Comme il ne s'agit pas en général de secteurs à forte croissance, il est peu probable que ces entrepreneurs aient beaucoup d'accès au financement sous forme de capital-risque ou d'investissements providentiels.

En comparaison, Allen (Allen, 1996) conclut que les femmes entrepreneurs dans les industries à forte croissance ressemblent beaucoup à leurs pendants masculins et sont par conséquent susceptibles de disposer de plus d'options de financement que les femmes dans les secteurs à faible croissance. Malgré cela, Greene (Greene et coll., 2001) conclut que moins de 5 % du capital-risque américain a été investi dans des entreprises appartenant à des femmes. Cela tient probablement au fait qu'un petit pourcentage seulement des femmes démarrent des entreprises dans les secteurs à forte croissance qui attirent le capital-risque, au fait que l'entrée des femmes dans ces secteurs est relativement récente et au fait que les femmes n'ont pas toujours accès aux réseaux qui donneraient accès au capital-risque.

OUVRAGES DE RECHERCHE SUR LE FINANCEMENT DES PME APPARTENANT À DES JEUNES

Comme l'illustre le tableau qui suit, la recherche dans le domaine du financement des PME appartenant à de jeunes Canadiens n'est ni vaste ni approfondie.

	Référence	Méthode utilisée	Type de financement	Région	Secteur	Stade
30	R.A. Malatest & Associates Ltd.	Plusieurs méthodes		C.-B.	Tous les secteurs	Tous les stades
4	APECA, 1995	Résumé des meilleures pratiques		Atlantique	Tous les secteurs	Tous les stades
20	DRHC, 1998	Données de StatCan		Canada	Tous les secteurs	Tous les stades
27	Omnifacts Research, 2000	Groupes de discussion		Atlantique	Tous les secteurs	Tous les stades
28	AOCCEJ, 2000	Interviews	Tous les types	Ontario	Tous les secteurs	Tous les stades
37	Yearwood, E., 2000	Sources diverses	Tous les types	États-Unis	Tous les secteurs	Tous les stades

Outre le manque d'information publiée, il y a deux autres lacunes notables dans la littérature. Premièrement, aucune de ces études n'a été publiée dans des revues approuvées par des collègues; elles ont plutôt toutes été réalisées par des organismes gouvernementaux ou des sociétés d'experts-conseils pour le compte d'organismes gouvernementaux. La deuxième lacune notable est la nature régionale de ces études. Une seule des cinq études canadiennes portant sur les jeunes qui ont été examinées était de portée nationale, les autres étant de portée provinciale ou régionale.

Comme dans le cas de nombre d'études sur les PME appartenant à des femmes, l'objet de la plupart de ces études est plutôt général que spécifique, les études portant plus dans l'ensemble sur les « jeunes entrepreneurs » et sur leurs caractéristiques et leurs expériences que sur les difficultés que les entreprises de ce groupe cible particulier pourraient éprouver à obtenir du financement pour leurs projets. Même si chaque rapport touche certains aspects de l'accès au capital, il le fait d'une manière indirecte dans le cadre du portrait plus général de l'entrepreneurship chez les jeunes plutôt que d'une façon directe et spécifique. Comme dans le cas de tous les groupes cibles examinés dans l'étude, la littérature sur les jeunes entrepreneurs ne fait pas de distinctions entre les caractéristiques des entreprises (p. ex., âge, taille, secteur) et les effets sur l'accès au capital pour ce groupe.

Les diverses études passées en revue, qui portent essentiellement sur les jeunes entrepreneurs définis comme ayant entre 16 et 29 ans (certains programmes vont jusqu'à 35 ans), font malheureusement peu de distinction entre le « travail à son compte » et le développement d'une « petite entreprise » et analysent donc peu les besoins de financement, très différents, entre les deux groupes. De plus, les besoins en services de soutien à l'entreprise des jeunes utilisant les programmes Jeunes entrepreneurs pour obtenir du capital d'amorçage pour un projet d'été et des plus âgés qui cherchent des fonds de démarrage pour des projets entrepreneuriaux, qui ne sont pas les mêmes pour les deux groupes, ne sont pas réellement évalués. La dépendance à l'égard des ressources familiales (argent

de l'affection ou capital de proximité) est mentionnée, mais n'est pas vraiment examinée en détail.

À l'hétérogénéité de ce groupe correspond une tout aussi grande diversité d'obstacles auxquels se heurtent les jeunes qui cherchent à obtenir du financement pour leur PME. En ce qui concerne le financement par emprunt, il est difficile pour de nombreux jeunes d'accéder à cette source de capital financier du fait que nombre d'entre eux sont trop jeunes pour avoir des antécédents en matière de crédit significatifs ou pour avoir suffisamment de garanties pour obtenir un prêt ou une ligne de crédit. En raison de leur âge, ils sont également peu susceptibles d'avoir le genre de feuille de route ou d'expérience des affaires que les institutions financières recherchent quand elles évaluent la solvabilité. De plus, des entrepreneurs éventuels pourraient encore avoir à rembourser des prêts étudiants, de sorte qu'il leur sera encore plus difficile d'obtenir du financement par emprunt pour de nouveaux projets. Ces obstacles au financement par emprunt ont été mis en relief dans les résultats de l'étude réalisée par l'AOCCEJ (AOCCEJ, 2000) auprès des jeunes entrepreneurs, selon laquelle 66 % des participants à l'étude avaient eu des expériences négatives ou mitigées avec les institutions financières.

Les obstacles liés à l'âge sont aggravés par les caractéristiques types des entreprises démarrées par des jeunes. Un rapport de DRHC produit en 1998 indique que 77 % des entreprises dirigées par des jeunes sont détenues et exploitées par une seule personne, ce qui les place à n'en pas douter dans la catégorie des « microentreprises ». Par ailleurs, 75 % des entreprises appartenant à des jeunes étaient dans le secteur des services, un secteur à faible croissance. Ces caractéristiques particulières ont des répercussions sur l'accès au capital d'entreprise, vu que la plupart de ces entreprises sont en début de croissance (et cherchent donc des fonds d'amorçage ou des fonds de démarrage) et qu'elles ont peu d'actifs corporels et de faibles marges bénéficiaires. Ces caractéristiques limitent également la possibilité de recourir à des investisseurs providentiels et à du capital-risque comme sources de financement par capitaux propres.

Malatest (Malatest, 2000) note que le manque d'accès aux fonds de démarrage est un problème important pour ce groupe. Des faits anecdotiques (Yearwood, 2000) laissent entendre que l'argent de l'affection provenant des amis et de la famille est la plus grande source de financement pour les jeunes entrepreneurs. Dans les cas où les jeunes entrepreneurs cherchent à démarrer une entreprise dans le secteur des technologies de l'information, il semble qu'il existe encore des obstacles au financement par emprunt, probablement pour les raisons susmentionnées. Selon les statistiques de l'AOCCEJ (AOCCEJ, 2000), 46 % des nouvelles entreprises sont financées par l'épargne personnelle, 38 % par l'argent de l'affection, et seulement 28 % par un prêt ou une ligne de crédit et 9 % par des prêts aux jeunes entrepreneurs. Comme aucune statistique sur le capital-risque n'est reproduite dans cette étude, on peut penser que les jeunes entrepreneurs n'ont pas vraiment accès à cette source de financement. Cette situation pourrait être attribuable au manque d'expérience dans leur secteur, à l'emplacement géographique, au manque de possibilités de réseautage ou à une combinaison de ces facteurs.

OUVRAGES DE RECHERCHE SUR LE FINANCEMENT DES PME APPARTENANT À DES AUTOCHTONES

Comme dans le cas du financement des PME appartenant à des jeunes entrepreneurs, les ouvrages de recherche portant sur le financement des PME appartenant à des Autochtones sont aussi très limités.

	Référence	Méthode utilisée	Taille de l'échantillon	Type de financement	Région	Secteur
1	Entreprise autochtone Canada, 2001	Mêmes données qu'en 8	2511	Tous les types	Canada	Tous les secteurs
3	Angus Reid Group, 2000	Groupe de discussion, interviews	97	Tous les types	Canada	Tous les secteurs
8	Caldwell, D. et & Hunt, P., 1998	Enquête	2511	Tous les types	Canada	Tous les secteurs
30	R.A. Malatest & Associates Ltd., 2000	Plusieurs méthodes	400		C.-B.	Tous les secteurs
33	Thompson, Lightstone & Company, 1998	Mêmes données qu'en 9	3190	Tous les types	Canada	Tous les secteurs

Non seulement il existe peu d'études canadiennes sur les Autochtones et les PME, mais deux des cinq études examinées ici englobent les Autochtones dans une étude beaucoup plus vaste. Dans le cas de l'étude réalisée par le groupe Angus Reid (Angus Reid Group, 2000), si la recherche était de portée nationale, elle inclut des interviews menées avec seulement 14 Autochtones de trois provinces (Québec, Ontario et Manitoba) et les résultats de l'étude concernant spécifiquement les peuples autochtones tiennent sur moins de deux pages.

De plus, deux des autres études utilisent la même source de données primaire : l'Enquête auprès des peuples autochtones sert de base aux rapports d'Entreprise autochtone Canada (Entreprise autochtone Canada, 2001) et de Caldwell et Hunt (Caldwell et Hunt, 1998).

D'après les résultats de notre étude, il n'y a pas d'ouvrages dans la littérature qui vérifient l'existence d'un préjugé direct envers les Autochtones de la part des institutions financières. La situation est peut-être analogue à celle des femmes entrepreneurs, en ce sens que moins d'Autochtones atteignent le « seuil de bancabilité » (à cause en partie des lois qui empêchent de donner en garantie des terres se trouvant dans des réserve) et qu'il leur est donc plus difficile d'accéder au capital à l'aide des programmes et des prêts bancaires traditionnels. Il faudra faire beaucoup plus de recherches avant d'en arriver à pouvoir traiter cette question complexe le moins en profondeur.

Dans l'ensemble, les ouvrages sur les PME sont plutôt généraux que spécifiques et portent principalement sur les caractéristiques et les expériences des petites et des moyenne entreprises appartenant à des Autochtones au lieu d'examiner directement les obstacles au financement auxquels se heurte ce groupe cible. La seule exception à ces ouvrages est le rapport d'Entreprises autochtone Canada (Entreprise autochtone Canada, 2001) qui comporte une petite section sur les problèmes de financement qu'éprouvent les Autochtones. Le rapport souligne que les Autochtones ont le sentiment d'avoir un accès inadéquat au capital et laisse entendre que cette situation pourrait être attribuable au manque de garanties et aux relations sous-développées avec les institutions financières. Ce même rapport note aussi que les entreprises autochtones sont en général moins rentables en moyenne que les PME

canadiennes dans leur ensemble et qu'elles sont en général concentrées dans le secteur primaire, ce qui pourrait aussi influencer sur leur accès au capital financier.

Caldwell et Hunt (Caldwell et Hunt, 1998) ont déterminé que 56 % des entrepreneurs autochtones estimaient avoir un accès inadéquat au financement par emprunt et au financement par capitaux propres pour leur entreprise. En ce qui concerne le financement par emprunt, les obstacles cités par les Autochtones étaient notamment le manque de garanties (40 % des répondants), la législation qui interdit d'utiliser des actifs sur la réserve comme garanties (30 %), le manque d'institutions financières locales avec lesquelles travailler (27 %) et le manque de rentabilité de l'entreprise (22 %).

En ce qui concerne le financement par capitaux propres, la concentration des entreprises autochtones dans les secteurs à faible croissance tels que les industries primaires (p. ex., exploitation forestière, agriculture, extraction minière), les services de loisirs et les services personnels (p. ex., casinos, photographie), la construction et le commerce de gros/commerce de détail limite l'accessibilité au financement par investissements providentiels ou par capital-risque. Les entreprises appartenant à des Autochtones sont en général de petite taille, seulement 12 % d'entre elles ayant besoin de plus de 100 000 \$ en capital et plus de 60 % ayant besoin de moins de 25 000 \$ (Caldwell et Hunt, 1998). Comme il a été mentionné plus tôt dans le rapport, l'accès au capital financier est particulièrement difficile pour les nouvelles entreprises et les petites entreprises dans les secteurs à faible croissance.

Caldwell et Hunt (Caldwell et Hunt, 1998) indiquent que 58 % des participants à l'enquête estiment que le manque de ressources personnelles est un obstacle à l'obtention du financement offert aux PME, tandis que 36 % des participants ont souligné l'indisponibilité du capital-risque. Les autres obstacles mentionnés étaient l'absence de fonds d'investissement communautaire (31 %) et l'incapacité des amis et de la famille à investir (16 %). L'accès à l'investissement personnel et à l'argent de l'affection est particulièrement limité pour les Autochtones vivant dans les réserves à cause de la législation qui interdit de donner en garantie des actifs se trouvant dans la réserve. Tous ces facteurs seront aggravés dans les cas où les Autochtones sont situés géographiquement dans des régions rurales ou dans des régions éloignées où l'accessibilité au financement destiné aux PME est en général plus limitée que dans les régions urbaines et les régions centrales.

OUVRAGES DE RECHERCHE SUR LE FINANCEMENT DES PME APPARTENANT À DES PERSONNES MEMBRES DE MINORITÉS (MINORITÉS VISIBLES ET GROUPES LINGUISTIQUES)

Il s'est avéré très difficile de trouver des ouvrages de recherche sur le financement des PME appartenant à des personnes membres de minorités visibles ou linguistiques au Canada. Voici un échantillon des études traitant d'une façon quelconque de ce sujet qui ont été trouvées.

	Référence	Méthode utilisée	Région	Secteur	Stade
14	Dana, Leo-Paul, 1997	Revue de la littérature	Canada	Tous les secteurs	Tous les stades
23	Marmen, L., 1999	Données de StatCan	Canada	S/O	S/O
31	Rath, J., 2000	Plusieurs méthodes	International	Tous les secteurs	Tous les stades
33	Thompson, Lightstone & Company, 1998	Mêmes données qu'en 9	Canada	Tous les secteurs	Tous les stades
34	US SBA Office of Advocacy, 1999	Sources statistiques américaines	États-Unis	Tous les secteurs	Tous les stades
36	Williams, C., 2000	Sources diverses	États-Unis	Tous les secteurs	Tous les stades

Il convient de noter que seulement la moitié de ces six études sont canadiennes, dont deux (Marmen, 1999 et Dana, 1997) ne touchent même pas les questions liées au financement des PME. Aussi, il est difficile de formuler des hypothèses même provisoires concernant l'accessibilité au financement des PME de ces groupes cibles. Ces deux articles donneraient des renseignements généraux et contextuels utiles pour les recherches futures dans le domaine, mais ni l'un ni l'autre ne fournit d'information de fond sur l'accès au capital destiné aux PME dont jouissent actuellement ces groupes cibles.

Les recherches futures sur les minorités ethniques ou linguistiques profiteraient d'une définition claire des éléments qui composent ces groupes. Par exemple, dans le présent projet, le terme « groupe linguistique » renvoie non seulement aux anglophones et aux francophones qui constituent une minorité linguistique dans diverses régions, mais inclut aussi les minorités linguistiques locales de tous les coins du pays. En l'occurrence, les obstacles auxquels se heurtent les minorités linguistiques « non officielles » peuvent être très différents de ceux auxquels se heurtent les groupes linguistiques officiels. De même, il conviendrait de définir les minorités ethniques et ce qu'il faut entendre par minorité. Par exemple, les Asiatiques peuvent constituer une population minoritaire par rapport à la population du Canada, mais ce n'est pas le cas dans de nombreuses villes en Colombie-Britannique. Comme il est difficile d'évaluer ce qu'est une minorité ethnique ou une minorité linguistique, des définitions claires aideront à définir les paramètres des recherches futures dans ce domaine où les recherches n'ont été jusqu'ici que trop rares.

Très peu de ces articles contiennent des données et des renseignements financiers utiles. Le SBA Office of Advocacy (United States SBA Office of Advocacy, 1999) fait bien ressortir quelques différences dans le financement des PME appartenant à des personnes membres de minorités (p. ex., ces PME sont moins susceptibles de recourir au crédit que les PME en moyenne et elles sont moins susceptibles d'accéder au crédit par le biais d'une banque commerciale que les PME en général), mais il n'explique pas pourquoi il en est ainsi. Thompson, Lightstone & Company (Thompson, Lightstone & Company, 1998) observe quelques différences notables au

Canada en ce qui a trait aux minorités visibles (p. ex., les PME sont plus susceptibles de se regrouper dans les secteurs de la fabrication et du commerce que l'ensemble des PME et elles comptent davantage en général sur la famille, les amis et les employés pour les investissements en capital), mais ne précise pas les raisons qui pourraient expliquer ces résultats, ni n'aborde directement la question de l'accès de ce groupe cible au capital financier.

En ce qui concerne l'accessibilité de ces groupes au financement par emprunt et au financement par capitaux propres, les besoins financiers varient autant que les groupes cibles eux-mêmes. Sans données permettant de savoir à quels types d'activités ces entrepreneurs sont susceptibles de se livrer, il est difficile de repérer les obstacles auxquels ils pourraient se heurter. Toutefois, on pourrait déduire quelques lignes directrices générales des résultats obtenus pour les groupes cibles précédents. La disponibilité du financement par emprunt dépendra des caractéristiques de chaque entrepreneur. Ceux qui ont de solides antécédents en matière de crédit et une longue feuille de route en affaires auront beaucoup plus de facilité à obtenir des prêts et des lignes de crédit que ceux qui n'ont pas de garanties ni de bonnes cotes de solvabilité.

De même, en ce qui concerne le financement par capitaux propres, les entrepreneurs faisant partie d'une minorité qui travaillent dans les secteurs à faible croissance seront moins susceptibles d'attirer du financement par investissement providentiel ou par capital-risque. Ils pourraient aussi avoir du mal à accéder aux réseaux pour ce financement, selon l'endroit géographique où ils se trouvent, selon leur expérience passée et selon leur maîtrise de la langue. Certains pourraient avoir un bon accès à l'épargne personnelle et aux ressources d'amis et de la famille, mais cette situation variera beaucoup d'une minorité à une autre. Comme on l'a dit plus haut, l'hétérogénéité de ces groupes cibles oblige à se concentrer davantage sur les diverses sous-strates qui les composent si on veut produire des données sensées sur les obstacles au financement des PME auxquels se heurtent ces groupes cibles.

CADRE POUR LES RECHERCHES FUTURES

Comme l'analyse le fait ressortir, les ouvrages de recherche existants sur les obstacles au financement des PME en général et sur les obstacles rencontrés par des profils de propriétaires d'entreprise spécifiques en particulier comportent d'importantes lacunes. De ce fait, il est difficile de déterminer si les groupes cibles examinés dans cette étude se heurtent à des obstacles plus grands (ou moins grands) par rapport à la population des PME comparable en général.

Pour recueillir des données qui permettent de traiter expressément de cette question, il faut absolument disposer de données de base adéquates sur le financement des PME en général pour pouvoir les comparer aux expériences des groupes cibles. Idéalement, ces données prendront la forme d'une base de données pouvant être désagrégées selon des critères pertinents, notamment des données sur les caractéristiques des entreprises (p. ex., âge, stade, secteur, branche d'activité, emplacement géographique), des données sur le type de financement demandé (p. ex., financement par emprunt, financement par capitaux propres) et des données sur les caractéristiques des propriétaires des entreprises (p. ex., sexe, origine ethnique, âge).

D'après les résultats des Phases 1 et 2 de ce projet, des recherches basées sur des enquêtes nationales menées par échantillonnage aléatoire auprès de la population des PME existante sont recommandées. Les résultats de ces recherches pourront être saisis dans une base de données permettant toutes sortes de coupes transversales entre les données recueillies, en fonction notamment des caractéristiques des propriétaires d'entreprise.

Un échantillon de 10 000 PME est recommandé, ce qui est assez grand pour que des données puissent être recueillies sur au moins 1 000 PME dans chaque sous-catégorie de propriétaires d'entreprise. Les résultats de cette enquête donneront un portrait à jour global de l'état de la situation du financement des PME, portrait qui n'existe pas actuellement.

Il convient de noter que cette enquête vise uniquement les PME qui existent déjà. S'il est souhaitable de recueillir aussi des données sur les « non-participants » (c'est-à-dire p. ex., sur les entreprises qui n'ont pas réussi à obtenir quelque financement que ce soit pour un projet entrepreneurial ou sur les entreprises qui n'ont pas tenté d'en obtenir pour d'autres considérations - notamment en raison de prêts étudiants à rembourser), il en coûterait aussi très cher et il faudrait compter beaucoup de temps pour élargir l'échantillon afin qu'il englobe un nombre significatif de « non-participants » dans cette enquête.

Pour cette enquête, il est suggéré de recueillir des données dans trois grands domaines : caractéristiques de l'entreprise, type de financement demandé et obtenu et profil du propriétaire de l'entreprise. On recommande d'inclure des données sur les variables suivantes :

(Note : le classement des données en sous-catégories (p. ex., intervalles d'âge) est quelque peu arbitraire et devrait être ajusté le cas échéant en fonction des séries de données ou des classements existants.)

Caractéristiques de l'entreprise

Âge

- < 2 ans
- 2-5 ans
- 5-10 ans
- > 10 ans

Taille (nombre d'employés)

- seul
- 2-5 employés
- 5-25 employés
- 25-100 employés
- > 100 employés

Taille (degré de capitalisation)

- < 50 000 \$
- 50 000 - 250 000 \$
- 250 000-1 000 000 \$
- > 1 000 000 \$

Type de financement obtenu

- Capital d'amorçage
- Capital de démarrage
- Fonds de roulement
- Capital d'expansion

Note : Si l'entreprise est passée par tous les stades depuis sa fondation, le questionnaire devra être conçu de manière à les saisir un par un.

Secteur

- Primaire (agriculture, ressources naturelles)
- Secondaire (fabrication)
- Tertiaire (services et commerce de détail)
 - Quaternaire (branches axées sur les connaissances)

Taux de croissance annuel moyen au cours des 3 dernières années

- < 5 %
- 5-15 %
- 15-30 %
- > 30 %

Emplacement géographique

- Province de l'entreprise
- Population de la collectivité
 - < 10 000
 - 10 000 – 50 000
 - 50 000 – 250 000
 - 250 000 – 1 000 000
 - > 1 000 000

Type de financement

Financement par emprunt

- Parmi les suivants, quels types de financement par emprunt avez-vous demandés?
 - Prêt bancaire
 - Prêt privé
 - Ligne de crédit d'exploitation
 - Carte de crédit
 - Location-bail
 - Crédit-fournisseur
 - Investissement direct du gouvernement
 - Prêt garanti par le gouvernement

- Parmi les suivants, quels types de financement par emprunt avez-vous obtenus?
 - Prêt bancaire
 - Prêt privé
 - Ligne de crédit d'exploitation
 - Carte de crédit
 - Location-bail
 - Crédit-fournisseur
 - Investissement direct du gouvernement
 - Prêt garanti par le gouvernement

Financement par capitaux propres

- Parmi les suivants, quels types de financement par capitaux propres avez-vous demandés?
 - Investissement personnel
 - Investissement d'amis ou de la famille (argent de l'affection)
 - Investissement providentiel
 - Capital-risque
 - Institutionnel (p. ex., fonds de pension, grande entreprise)
 - Banque

- Parmi les suivants, quels types de financement par capitaux propres avez-vous obtenus?
 - Investissement personnel
 - Investissement d'amis ou de la famille (argent de l'affection)
 - Investissement providentiel
 - Capital-risque
 - Institutionnel
 - Banque

Caractéristiques du propriétaire de l'entreprise

Sexe

- Homme
- Femme

Âge

- < 20 ans
- 20-30 ans
- 30-50 ans
- > 50 ans

Origine ethnique

- Canadien anglais
- Canadien français
- Autochtone
 - Sur la réserve
 - Hors réserve
- Autre (veuillez préciser)

Groupe linguistique

- Anglais
- Français
- Autre (veuillez préciser)

Étendue de l'expérience passée en affaires avant le financement indiqué

- < 1 an
- 1-5 ans
- 5-10 ans
- > 10 ans

Autres renseignements pertinents**Interrogation de la base de données**

Recueillie sous forme de base de données, l'information ci-dessus peut être combinée de façons diverses qui permettront non seulement de traiter les questions qui ont motivé à l'origine le présent projet de recherche, mais aussi d'aller bien au-delà de sa portée originale.

Cette information constituerait les données de base sur l'accessibilité du financement pour les PME de tous les coins du Canada et permettrait aux chercheurs de vérifier les hypothèses formulées dans la littérature et dans le projet. Il ressort constamment que les caractéristiques de l'entreprise (p. ex., taille, âge, branche d'activité, secteur, emplacement géographique) jouent un rôle significatif dans l'accès d'un entrepreneur au financement et qu'elles sont plus importantes que les caractéristiques du propriétaire de l'entreprise dans le cas du financement par emprunt. Cependant, les recherches canadiennes dans le domaine ne sont pas assez complètes pour permettre de confirmer ou d'infirmer cette hypothèse.

Sans données de base adéquates pour l'ensemble du secteur des PME, il est très difficile de déterminer si les obstacles rencontrés par les groupes cibles sont plus grands ou plus petits que ceux rencontrés par les autres groupes dans le secteur. Pour répondre à cette question, il faut disposer de données non seulement sur les expériences des groupes cibles, mais aussi sur celles de la totalité du secteur des PME à des fins de comparaison. Par exemple, les données recueillies pourraient montrer que les entreprises appartenant à des femmes ont obtenu seulement 10 % du capital-risque disponible au Canada. Comme on sait que les investisseurs en capital-risque ne financent que certains types de projets entrepreneuriaux (essentiellement des projets dans des branches d'activité axées sur les connaissances et à fort potentiel de croissance), ce chiffre n'aura de sens que comparé au pourcentage des entreprises appartenant à des femmes qui répondent aux critères d'admissibilité au capital-risque.

En ce qui concerne les groupes cibles particuliers examinés ici, les données contenues dans la base de données pourraient être triées de façon à permettre divers recoupements. On pourrait extraire de la base de données toutes

les PME appartenant à des membres de groupes cibles particuliers et faire des recoupements entre les résultats obtenus et d'autres variables au niveau de spécificité souhaité. Par exemple, les données pourraient être organisées de manière à indiquer :

- les PME appartenant à des femmes, en premier lieu; puis, parmi cette population,
 - les PME appartenant à des femmes autochtones
 - qui cherchent/qui obtiennent du financement par emprunt,
 - qui cherchent/qui obtiennent du financement par capitaux propres;
 - les PME appartenant à des femmes de moins de 30 ans;
 - les PME appartenant à des femmes dans les branches d'activité axées sur les connaissances,
 - et le % d'entre elles qui obtiennent du capital-risque;
 - les PME appartenant à des femmes qui comptent plus de 5 employés
 - dans les secteurs à faible croissance,
 - dans les secteurs à forte croissance;
 - tout autre recoupement intéressant (voir autres suggestions plus bas).

D'après les résultats de la revue de la littérature et de l'analyse de carence, les points suivants cernés pour chaque groupe cible mériteraient d'être examinés plus en profondeur.

Femmes

- Désagrégation des données en fonction de la croissance prévue de l'entreprise (p. ex., % qui démarrent une entreprise dans des secteurs à faible croissance par rapport au % qui démarrent une entreprise dans des secteurs à forte croissance).
- Étendue de l'expérience de l'entreprise en matière d'accès au financement par emprunt et au financement par capitaux propres.
- Désagrégation des données en fonction de la taille de l'entreprise (p. ex., microentreprise, petite entreprise, moyenne entreprise) et incidence de la taille de l'entreprise sur le financement.
- Expériences avec les institutions financières (p. ex., éventail des options en matière de financement par emprunt demandées par rapport aux options obtenues).
- Autres points
- Toute autre question présentant de l'intérêt qui nécessiterait d'autres données, recueillies vraisemblablement à l'aide de méthodes qualitatives comme les groupes de discussion, notamment les questions suivantes :
 - Incidence des responsabilités familiales sur les femmes entrepreneurs,
 - Attitudes à l'égard de la croissance de l'entreprise et type de financement demandé.

Jeunes

- Étendue de l'expérience de l'entreprise en matière d'accès au financement par emprunt et au financement par capitaux propres.
- Incidence du manque de capitaux propres ou de garanties et options financières disponibles.
- Concentration d'entreprises qui en sont aux premiers stades et incidence sur le financement disponible.
- Concentration des jeunes dans les microentreprises et incidence sur le financement.
- Incidence de l'âge sur les options financières offertes aux PME (p. ex., différences entre les jeunes de

moins de 20 ans et les jeunes âgés entre 20 et 30 ans).

- Expérience avec les institutions financières (p. ex., éventail des options en matière de financement par emprunt demandées par rapport aux options obtenues).
- Toute autre question présentant de l'intérêt qui nécessiterait d'autres données, recueillies vraisemblablement à l'aide de méthodes qualitatives, comme les groupes de discussion, notamment les questions suivantes :
 - Incidence des prêts étudiants à rembourser sur les options financières offertes.
 - Incidence de la strate économique/du capital social sur l'accessibilité de l'« argent de l'affection ».

Autochtones

- Différences en matière d'accessibilité au financement des PME entre les Autochtones vivant dans les réserves et les Autochtones hors réserve.
- Incidence de la concentration d'entreprises autochtones dans les secteurs à faible croissance sur l'accès au financement des PME.
- Répartition sectorielle des entreprises autochtones (p. ex., primaire, secondaire, tertiaire, quaternaire) et incidence sur les options financières.
- Concentration de projets autochtones dans des petites entreprises et effets sur l'accès au financement.
- Différences géographiques (p. ex., région rurale/région urbaine, centre/périphérie) et incidence sur le financement des PME.

Minorités visibles et groupes linguistiques

- Mêmes points que précédemment, mais précisément conçus pour des intérêts spécifiques (p. ex., différences entre les minorités de langue officielle et les autres groupes linguistiques).

Voici quelques autres points qui pourraient être soulevés et qu'il pourrait être intéressant de développer davantage (d'après les commentaires faits dans la littérature ou dans les discussions entourant le projet).

- Est-il exact que le financement par emprunt dépend plus des caractéristiques de l'entreprise comme la taille et le secteur que des caractéristiques des propriétaires d'entreprise?
- Les caractéristiques des propriétaires d'entreprise sont-elles plus importantes dans le cas du financement par capitaux propres que les caractéristiques de l'entreprise?
- Quel rôle la géographie joue-t-elle dans l'accessibilité du financement des PME (p. ex., quelles différences y a-t-il entre les régions rurales et les régions urbaines? entre le centre et la périphérie?)
- Quelle est l'incidence de la strate économique et du capital social sur l'accès à l'argent de l'affection (investissement des amis ou de la famille)? De quelle manière cela touche-t-il les groupes cibles?
- Quels types de PME sont le plus susceptibles de réussir à obtenir du financement? Quels types de PME le sont le moins? De quelle manière cela interagit-il avec les choix d'entreprise des groupes cibles?
- Quelle incidence le choix du secteur (p. ex., primaire par rapport à tertiaire) a-t-il sur l'accessibilité au financement des PME? Dans quelles parties de ces secteurs les groupes cibles sont-ils regroupés?

RÉSUMÉ DES RECOMMANDATIONS

- Il existe des lacunes importantes dans les données de recherche actuelles sur les obstacles au financement en général et sur les obstacles au financement des PME en particulier qui sont liés aux caractéristiques du propriétaire de l'entreprise.
- Il existe des obstacles au financement des PME. Ces obstacles varient sensiblement selon le type d'entreprise, l'âge de l'entreprise, son stade de développement et la branche d'activité dans laquelle elle se trouve, et les propriétaires se heurtent en conséquence à des obstacles différents selon ces facteurs. Il n'y a pas de données qui permettent de montrer que les groupes cibles se heurtent à des obstacles plus grands que la population des PME en général lorsque celle-ci est stratifiée selon les catégories susmentionnées.
- D'après l'information recueillie au cours de la Phase 1, les données existantes ne permettent pas de valider l'hypothèse selon laquelle il existe des obstacles au financement liés aux caractéristiques des propriétaires des entreprises.
- Il faut poursuivre les recherches pour combler les lacunes dans ces données, et l'analyse des obstacles rencontrés par tout profil de propriétaire d'entreprise ne sera pertinente que lorsqu'il y aura suffisamment de données de base sur l'accès des PME en général au financement à des fins de comparaison.
- Les recherches futures dans ce domaine devraient être de portée nationale et devraient être conçues de manière à recueillir des données sur le financement des PME pouvant être désagrégées selon des critères divers reconnus comme pertinents au cours de la Phase 1 du projet. Ces ouvrages devraient inclure des données recueillies sur les caractéristiques de l'entreprise (p. ex., âge, stade, secteur, branche d'activité, emplacement géographique), sur le type de financement demandé (p. ex., financement par emprunt, financement par capitaux propres) et sur les caractéristiques des propriétaires d'entreprise (p. ex., sexe, origine ethnique, âge).

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*, 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> 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.

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 2000.

Annexe A: Résumé des résultats des recherches

	Référence	Groupe auquel appartient le propriétaire de l'entreprise	Méthode utilisée	Taille de l'échantillon	Type de financement	Région	Secteur	Stade/ taille
1	Entreprise autochtone Canada, 2001	Autochtones	Mêmes données qu'en 8	2511	Tous les types	Canada	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
2	Allen, K.R., 1996	Femmes	Interviews, enquête auprès des membres de la NFWBO	1400	Tous les types	États-Unis	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
3	Angus Reid Group, 2000	Autochtones, femmes, jeunes	Groupe de discussion, interviews	97	Tous les types	Canada : rural/urbain	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
4	APECA, 1995	Jeunes	Résumé des meilleures pratiques			Atlantique	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
5	BC Stats, 2000	Ensemble des PME	Données de Statistique Canada			C.-B.	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
6	BDC, 1997	Femmes	Interviews	438		Canada	Tous les secteurs	3 à 99 employés
7	BDC, 1999	Femmes	Mêmes données qu'en 6	438		Canada	Tous les secteurs	3 à 99 employés
8	Caldwell, D. et Hunt, P., 1998	Autochtones	Enquête	2511	Tous les types	Canada	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
9	ABC, 2001	Ensemble des PME	Interviews	3190	Tous les types	Canada	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
10	FCEI, 1995	Femmes	Enquête	10903	Emprunt bancaire	Canada	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
11	FCEI, 2001	Ensemble des PME	Enquête auprès des membres	10024	Tous les types	Canada	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
12	Cliff, J.E., 1998	Femmes	Interviews	229	Croissance	Vancouver	Tous les secteurs	Croissance
13	Coleman, S., 2000	Femmes	Enquête	4000	Emprunt	États-Unis	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
14	Dana, Leo-Paul, 1997	Minorités	Revue de la littérature			Canada	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
15	Fabowale, L., et coll, 1995	Femmes	Enquête	14980	Emprunt	Canada	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
16	Greene, P.G., et coll 2001	Femmes	Enquêtes annuelles sur le C-R aux É.-U.	16412	C-R	États-Unis	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
17	Groupe Secor, 2000	Ensemble des PME	Enquête	13	Emprunt	Canada	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
18	Haines, G.H., et coll, 1999	Femmes	Dossiers de prêts bancaires	1393	Emprunt	Canada	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
19	Haynes, G.W., et Haynes, D.C., 1999	Femmes	NSSFB	2284	Emprunt	États-Unis	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
20	DRHC, 1998	Jeunes	Données de Statistique Canada			Canada	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
21	Industrie Canada, 1998	Ensemble des PME	Examen de programme		Emprunt	Canada	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
22	Lynch, L., 2001	Femmes	Enquête de la NFWBO	1194	Tous les types	États-Unis	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
23	Marmen, L,	Minorités	Données de			Canada	S/O	S/O

Obstacles auxquels se heurtent les entrepreneurs des groupes des femmes, des jeunes, des Autochtones et des minorités qui cherchent à obtenir du capital : Phase 2

	Référence	Groupe auquel appartient le propriétaire de l'entreprise	Méthode utilisée	Taille de l'échantillon	Type de financement	Région	Secteur	Stade/ taille
	1999	linguistiques	Statistique Canada					
24	NFWBO, 1998	Femmes	Enquête		Tous les types	16 pays	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
25	NFWBO, 1999	Femmes	Enquête	1166	Tous les types	Canada	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
26	NFWBO, 2000	Femmes	Étude la NFWBO		Capitaux propres	États-Unis	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
27	Omni facts Research, 2000	Jeunes	Groupes de discussion	8		Atlantique	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
28	AOCCEJ, 2000	Jeunes	Interviews	47	Tous les types	Ontario	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
29	OCDE, 2000	Femmes	Compilation de données internationales		Tous les types	International	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
30	R.A. Malatest & Associates Ltd., 2000	Jeunes/ autochtones	Plusieurs méthodes	400		C.-B.	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
31	Rath, J., 2000	Minorités	Plusieurs méthodes			International	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
32	Statistique Canada, 1994	Ensemble des PME	Données de Statistique Canada		Tous les types	Canada	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
33	Thompson, Lightstone & Company, 1998	Ensemble des PME, femmes, autochtones, minorités visibles	Mêmes données qu'en 9	3190	Tous les types	Canada	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
34	US SBA Office of Advocacy, 1999	Minorités	Sources statistiques américaines		Tous les types	États-Unis	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
35	Walker, D. et Joyner, B.E., 1999	Femmes	Cadre conceptuel			États-Unis	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
36	Williams, C., 2000	Minorités	Sources diverses		C-R	États-Unis	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles
37	Yearwood, E., 2000	Jeunes	Sources diverses		Tous les types	États-Unis	Tous les secteurs	Tous les stades/toutes les tailles