

Les femmes entrepreneures et l'argent

Université Laval

Université féministe
d'été

Hélène Lee-Gosselin
6 juin 2008

plan

1. Qui sont les femmes entrepreneures
 - Quelques caractéristiques
2. Quelles sont leurs motivations pour se lancer en affaires – est-ce pour faire de l'argent?
3. Comment financent-elles leur entreprise?
4. Quelles sont leurs réalisations?
 - Font-elles de l'argent?
 - Comment apprécier leur performance?
 - Sur le plan financier
 - Sur le plan social
5. Hypothèses d'explication

1 . Qui sont les femmes entrepreneures?

Définitions

- **Entrepreneures ou « propriétaires d'entreprise » ?**
 - ***Entrepreneur/e =***
 - Création d'une entité économique
 - **Propriétaire**
 - Achat? Héritage/don?
 - **Impliquée dans la gestion régulière**

Elles sont partout

Nécessité de conserver une définition large parce que

- Il faut connaître la diversité de leur situation
 - Études descriptives encore nécessaires
- Elles sont souvent dans des petites entreprises et les petites entreprises (micro) peuvent être une première étape vers autre chose
- Comprendre les défis pour les femmes de cette *première* étape est utile pour les soutenir ou lever des obstacles

... il y en a beaucoup

Selon Industrie Canada, 47% de toutes les PME sont possédées en tout ou en partie par des femmes (Carrington 2006, dans Orser 2008)

Quelques caractéristiques (St-Cyr 2001)

De l'entreprise

- Elles sont dans tous les secteurs de l'économie, mais sur-représentées dans les services (distribution, aux entreprises, aux personnes, sociaux) , et sous-représentées dans le primaire et le manufacturier
- Souvent propriétaires uniques: 45%
- Pour les co-propriétaires (55%)
 - 60% sont co-propriétaires à moitié
 - 16% sont minoritaires
 - 25% sont majoritaires
 - La moitié sont en affaires avec leur conjoint
- L'entreprise a en moyenne 11 ans

Quelques caractéristiques ... suite(2)

- Les entreprises sont petites
 - 79% ont moins de 20 employés
 - 64% ont un chiffre d'affaires inférieur à 1 millions \$

Quelques caractéristiques ... suite(3)

Les entrepreneures québécoises

- Sont jeunes: $X = 44$ ans; 31-40 = 36%
- Sont mères: 58%; 49% ont 2 enf; 29% ont 1
- Sont scolarisées
- Ont une expérience professionnelle pertinente (46%) antérieure

2. Quelles sont leurs motivations ?

- ? Pour se lancer en affaires
- ? Pour être en affaires

Motivation diverses – et variables

Pull et push – ou aspiration vs contraintes

- Créer quelque chose: autonomie, réalisation de soi, se sentir stimulée/excitée (du début ou pour la suite)
- Subvenir aux besoins économiques (*de soi et de son ménage*)
- Sortir d'une carrière bloquée (plafond de verre)
 - Manque d'opportunités ou sexisme occupationnel
- Opportunisme: saisir une occasion
- Gagner du contrôle: sur sa vie professionnelle ou conciliation t/f, actualiser ses valeurs

Quelques résultats de recherche

- Différences entre motivation initiale et plus tard
 - Faire de l'argent vs autres motivations personnelles
- Pourquoi?
 - ? **s'autorisent** à utiliser leurs propres critères d'évaluation
 - ? **contraintes** financières diminuent
 - ? **apprennent** le métier – l'inconnu devient connu (manque de modèles dans leur réseau)
 - ? **découvrent** les réelles gratifications
 - ? **rationalisation**

Théories féministes utiles

- Kanter 1976: les faibles minorités font face à peu d'options: multiples contraintes d'attentes de rôles incompatibles
 - Récentes, peu nombreuses
 - Stratégies possibles:
 - se conformer, intégrer les attentes dominantes pour être acceptée ou ne pas susciter le rejet ou l'augmentation des obstacles
- Structuration sociale des rôles et demandes incompatibles: entrepreneures/mères/ conjointes – poids des contraintes
- Inégalité du « terrain de jeu »: différences structurelles: hommes-femmes; micro/PME

Quelques autres explications

- Psychologiques
 - **Rationalisation:** Les entreprises de femmes font moins d'argent – donc elles doivent **justifier** (à elles et aux autres) leur engagement personnel, en temps et financier élevé vs faibles retours économiques traditionnels
 - Théorie des besoins – Maslow et autres
- Logiques économiques
 - Elles sont sous-financées, donc ont des moyens insuffisants pour croître, ce qui maintient leur petite taille et ses problèmes propres (exploitation de l'entrepreneure par son entreprise)

État de la recherche

- Explications peu testées dans la littérature
- Difficultés méthodologiques majeures pour les tester individuellement et conjointement
 - Taille des échantillons
 - Définitions des entrepreneures éligibles
 - Contrôles essentiels: secteur industriel, taille et âge de l'entreprise
- Trouver le financement de telles études

3. Comment financent-elles leur entreprise?

Possibilités:

1. Économies personnelles et familiales
2. Prêts personnels – son réseau
3. Investisseurs « personnels »
4. Prêts d'institutions financières
5. Prêts gouvernementaux
6. Capital de risque
7. Travail non ou faiblement rémunéré
8. Réinvestissement des surplus d'opération

Réalité:

Tout sauf 5,

Surtout: 1, 4, 5, 6, 7, 8 - % varient selon les secteurs et le lancement vs le développement

Comment financent-elles leur entreprise?

Les institutions financières sont moins **accusées** de sexisme

- expliquent les motifs « économiques » de leur décision
- Ou est-ce plus subtil?
- Ou est-ce que le déni ambiant de la discrimination empêche les femmes de considérer cette explication?

« bon risque »

- Modestes emprunts
- Remboursent bien
- Pas de dépenses « ostentatoires »
- Gèrent prudemment

Comment financent-elles? (2)

- Comptent premièrement sur elles-mêmes, leur entreprise et leur ménage
 - Est-ce l'expression d'un désir
 - de maintenir leur contrôle
 - d'autonomie, de plaisir
 - Est-ce l'expression de leurs perceptions de l'environnement:
 - contraintes et possibilités
 - les modèles proches d'elles: dans leurs réseaux usuels
- Obtiennent du soutien des proches- rémunéré ou non

4. Quelles sont leurs réalisations?

Quelles mesures utiliser?

- a) Mesures traditionnelles du succès en affaires
 - Nombres: chiffre d'affaires, employés réguliers, profits
 - Croissance: effectifs, ventes, parts de marché
 - Taux: retour sur investissement, roulement du personnel
- b) Mesures personnelles du succès en affaires
 - Style de vie: flexibilité du temps et de la charge pour accommoder d'autres obligations (dont CT/F), contrôle
 - Affectives: plaisir de faire, estime de soi, satisfaction personnelle, fierté
 - Réalisation, actualisation, autonomie
 - Estime des autres, reconnaissance sociale

Exemples de mesures publicisées

Collectif: indicateurs d'activité économique publicisés

- Elles créent beaucoup d'emploi:
de 1991 à 1994, les entreprises dirigées par des femmes ont créé quatre fois plus d'emplois que la moyenne canadienne
Robichaud et McGraw (2003)
- Le taux de création d'entreprises possédées et gérées par des femmes dépasse celui des hommes
- Elles créent la majorité des nouvelles entreprises
- NOUVEAU rôle social proposé

Enjeux

- Mesures traditionnelles sont dominantes dans le monde des affaires
- Elles sont utilisées par tous les acteurs avec qui l'entrepreneure interagit: état, financiers, média
- Elles agissent **dans** un environnement normatif : réponses attendues et *imposées*
 - Motifs personnels peu explorés dans le passé – et *pré-jugés* comme disqualifiant les femmes automatiquement
 - Le fait qu'elles sont plus nombreuses permet-il d'afficher ses « autres » intérêts
 - L'environnement lui-même évolue : autres motifs reconnus pour les hommes depuis peu

Enjeux ... 2

- Qui mesure?
 - L'entrepreneure? Les financiers? Les agents économiques visant à soutenir l'entrepreneuriat?
- À quelles fins sont les mesures?
 - Mettre en valeur? Contrôler? Révéler leurs dynamiques propres? ...

Il semble que les femmes utilisent les 2 ensembles de mesures

- Complémentaires?
- Ou ordonnancées?
- Ou « selon qui demande »?

5. Pistes à explorer

- Décrire grossièrement – expliquer – décrire plus finement – tester les explications
- Nécessité d'études
 - Large échantillon pour décrire avec justesse
 - Études qualitatives avec des échantillons moyens pour comprendre les dynamiques particulières de ces femmes
 - Créer un espace de parole où elles s'autorisent à penser et à dire dans un contexte « ouvert » (non -normatif)

Bilan : Pourquoi s'intéresser aux femmes entrepreneures ?

- 1. Par curiosité**
- 2. Pour décrire et comprendre qui elles sont**
- 3. Pour examiner leurs résultats ou contributions**
 - **Indicateurs classiques :**
 - *performance financière/économique.*
 - *performance socio-économique*
 - **Innovation sociale**
 - **Indicateurs personnels : redéfinition du succès**
- 4. Pour comprendre leurs besoins et les desservir**

Pourquoi s'intéresser aux femmes entrepreneurs ? (2)

5. Pour « normaliser » et leur indiquer la voie

6. Pour rendre justice à leur réalité

- Leur permettre de dire leur réalité telle qu'elles la vivent
- Nommer et étudier les enjeux qui leur sont propres

7. Pour apprendre et raffiner nos modèles et théories

8. Pour intervenir plus efficacement

Implications

Elles sont de plus en plus nombreuses et diversifiées

- **Croissance de leur nombre et de leur proportion**
 - Impact sur les contraintes et possibilités?
Kanter 1997: les réalités des jeunes femmes et des moins jeunes sont-elles semblables
 - Les seuils varient-ils selon qu'elle opère dans un secteur traditionnel ou non?
- **Situation des « jeunes femmes » vs les moins jeunes – socialisation différenciée**
- **Situation particulière des femmes immigrantes ou doublement minoritaires**

Implications

Autres différenciations à considérer

MERCI

**DE VOTRE ATTENTION
ET DE VOS QUESTIONS**