



18 octobre 2011

L'ENTREPRENEURIAT AMÉRICAIN AU FÉMININ ET SA MOTIVATION

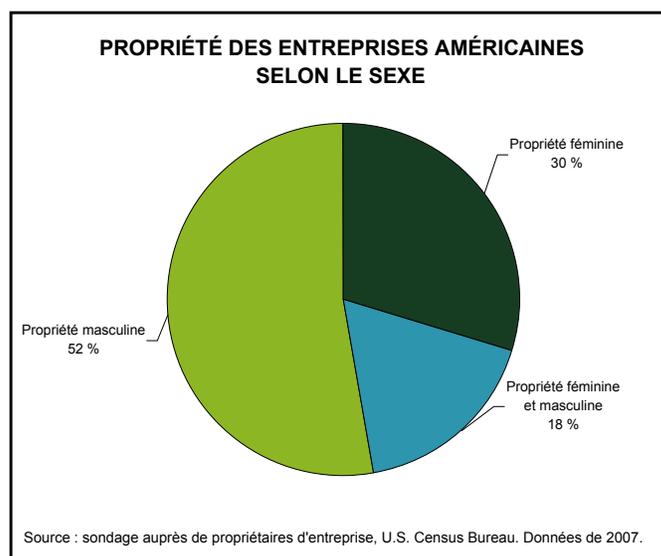
Faits saillants

- Les femmes représentent une part croissante de l'entrepreneuriat aux États-Unis. Pourtant, les entreprises appartenant à des femmes encaissent une part proportionnellement trop petite de l'ensemble des revenus de vente pour leur nombre.
- Cet écart tient en partie du fait que le démarrage d'une entreprise est différemment motivé chez les femmes et chez les hommes. Les sociétés détenues par des femmes ont aussi tendance à être de petite taille, à se concentrer dans d'autres secteurs et à éviter les risques en matière de financement – ce qui les amène à mobiliser moins de capitaux pour financer leurs projets.
- Une taille d'entreprise raisonnable assure rentabilité et longévité. Par contre, un taux de financement moins élevé pourrait en fait augmenter les risques, plutôt que les réduire.
- Le financement externe peut offrir une certaine stabilité pour de nombreuses sociétés qui appartiennent à des femmes en les libérant de la nécessité de contracter une dette personnelle et en permettant une meilleure marge de manœuvre durant les périodes de volatilité et d'incertitude.

Un entrepreneuriat bien développé constitue le fondement d'une économie solide. Les sociétés créées élargissent l'offre de produits et de services recherchés, repoussent les frontières de l'innovation et aident à stimuler la productivité. La vaste majorité des entrepreneurs mettent sur pied des entreprises de petite taille. Dans une analyse précédente intitulée *Small Businesses Will Reclaim the Driver's Seat Behind the Economic Engine*, nous avons expliqué le rôle des PME dans la création d'emplois et la croissance économique. Dans la présente analyse, nous nous penchons sur ce qui caractérise les entrepreneurs, notamment féminins.

Au fil des ans, les femmes ont de plus en plus occupé un travail autonome. De 1997 à 2007, le nombre de sociétés de propriété féminine a augmenté de 44 %, tandis que celles détenues par les hommes n'ont connu qu'une hausse de 22 %.

Bien que les femmes possèdent sans contredit l'esprit d'entreprise, les revenus qu'elles génèrent sont proportionnellement trop petits pour leur nombre. La cause première de ces piètres résultats semble être liée à la taille de l'entreprise, qui découle de motivations, d'habitudes de financement et d'une concentration par secteur différentes de celles des hommes. Bien que les décisions



de financement se retrouvent au cœur du rendement d'une entreprise, les femmes hésitent plus souvent à prendre des risques. Un tel comportement peut non seulement entraver la croissance des entreprises détenues par des femmes, mais il pourrait aussi s'avérer contreproductif en amenant les propriétaires à conserver un degré de risque interne plus élevé que ne le feraient leurs homologues masculins.

L'importance de la taille

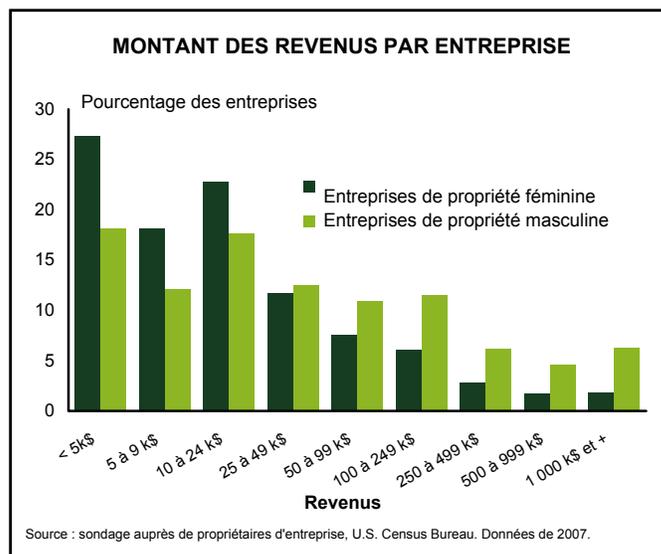
En 2007, l'année pour laquelle nous disposons des données les plus récentes, il y avait en activité près de 8 millions d'entreprises de propriété féminine pour un chiffre de vente global de plus de 1 billion de dollars. **Un montant non négligeable**, sauf que les femmes se trouvent à être éclipsées par leurs homologues masculins. En effet, moins du double des entreprises appartenant à des hommes (14 millions) ont généré des recettes 8,5 fois supérieures.

Du point de vue de la création d'emploi, environ 88 % des entreprises de propriété féminine n'embauchent aucun personnel contre 77 %, un nombre tout même élevé, du côté des hommes.

Pourquoi de telles différences?

Bon nombre de facteurs peuvent expliquer ces écarts, mais nous avons choisi de les résumer en trois points : motivations, financement et choix de secteur.

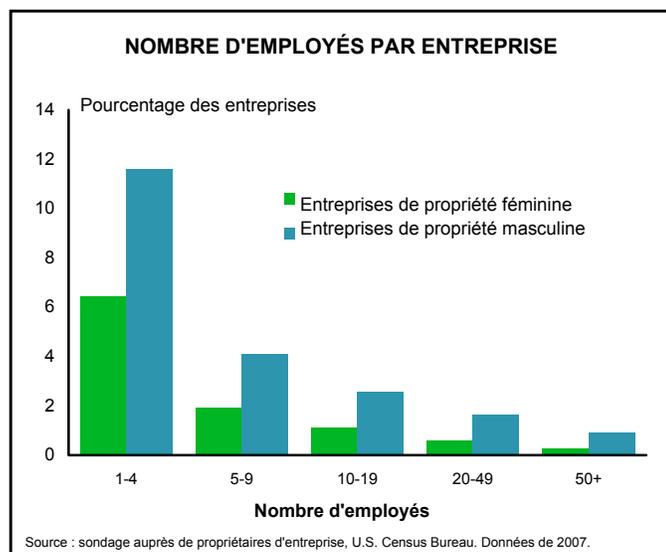
De nombreuses femmes entrepreneurs voient les motivations pour lancer une entreprise sous un tout autre angle que les hommes. Beaucoup de sondages ont montré que les hommes sont généralement motivés par les profits et les perspectives de croissance, tandis que les femmes privilégieront souvent la flexibilité d'horaire pour accommoder la



vie personnelle et familiale, l'accomplissement personnel et une plus grande autonomie¹. Par conséquent, les femmes hésitent davantage à prendre des risques que les hommes, et nous croyons que cette tendance s'inscrit dans la prise de décisions de financement.

Selon une étude récente menée sur trois ans auprès de 5 000 jeunes entreprises, il existe bon nombre de ressemblances entre les méthodes de financement adoptées par les hommes et celles adoptées par les femmes². Plus des trois quarts des propriétaires, femmes comme hommes, ont déclaré utiliser des capitaux internes (c.-à-d. leur épargne personnelle) pour financer leur entreprise naissante. Près de la moitié des sociétés de chaque groupe ont utilisé d'une manière ou d'une autre le financement par emprunt.

Mais là s'arrêtent les similitudes. **Les femmes entrepreneurs** ont amassé un capital de démarrage moindre pour leurs projets, étaient moins susceptibles de contracter des prêts commerciaux et comptaient plus souvent sur les cartes de crédit pour financer leurs opérations naissantes. **Les entreprises de propriété féminine** comportaient en moyenne un investissement de capital de 54 375 \$, pour un investissement moyen de 80 285 \$ dans le cas des entreprises de propriété masculine. De plus, les hommes recourent deux fois plus aux prêts pour entreprise (c.-à-d. prêts bancaires et lignes de crédit) tandis que les femmes recourent plutôt aux cartes de crédit. De plus, une fois leur entreprise lancée, les femmes ont levé moins de fonds supplémentaires pendant les années subséquentes. **Au cours des trois premières années d'exploitation**, l'étude a déterminé que les entreprises de propriété féminine ont mobilisé environ 120 000 \$ en capitaux comparativement à plus de 200 000 \$ du côté des



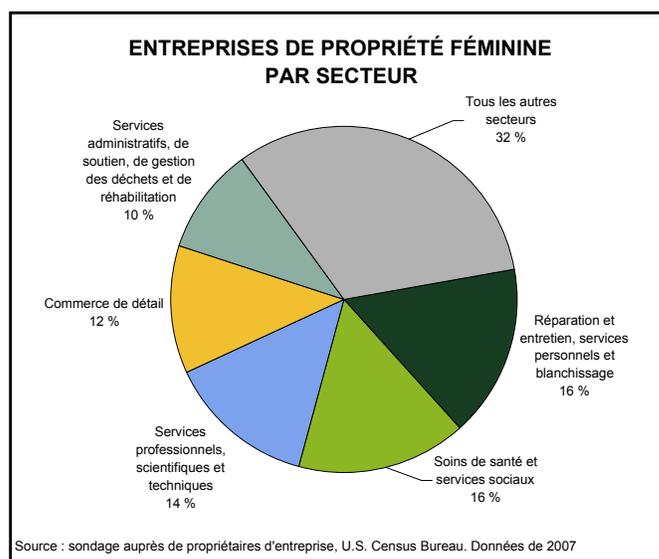
hommes. Ces résultats sont demeurés les mêmes malgré des vérifications tenant compte de facteurs comme l'âge, l'origine ethnique et d'éducation. Cet écart en matière de financement peut affecter de manière importante la capacité de l'entreprise à étendre ses activités ou à développer de nouveaux produits et services, et par conséquent, à accroître le rendement.

L'influence du secteur et des motivations sur le financement

La concentration par secteur peut expliquer en partie les besoins de financement moindres chez les entreprises naisantes appartenant à des femmes. Les sociétés qui détiennent un type de propriété intellectuelle sont beaucoup plus susceptibles d'obtenir du nouveau financement, des capitaux neufs ou plus de crédit³. Les femmes ont tendance à choisir les secteurs du commerce de détail, des services personnels et des soins de santé et services sociaux. Par ailleurs, les hommes se concentrent plus dans les domaines du transport, de la construction, de l'ingénierie et de la technologie. En ce qui concerne ces deux derniers domaines en particulier, les obstacles ont trait à la propriété intellectuelle, et les coûts de démarrage s'avèrent souvent plus élevés⁴.

En outre, les décisions de financement des femmes sont fondées sur certaines des motivations qui leur sont propres. Puisque les femmes se distinguent, en général, par une aversion plus marquée au risque, certaines peuvent voir une plus grande dette comme un risque accru. Elles peuvent aussi craindre, en utilisant un financement externe, de restreindre leur autonomie, l'une des principales raisons pour lesquelles elles sont devenues travailleuses autonomes au départ⁵. Ce peut être le cas si elles doivent soumettre régulièrement à la banque des plans d'affaires et états financiers aux fins d'examen. De plus, des études montrent que le désir de concilier travail et famille ou style de vie amène les mères travailleuses autonomes à travailler moins d'heures que les hommes⁶. Cependant, les propriétaires qui possèdent une expérience préalable en démarrage d'entreprise et qui travaillent un plus grand nombre d'heures en moyenne par semaine ont beaucoup plus de chance d'obtenir un financement supplémentaire⁷.

Puisque les hommes et les femmes visent différents objectifs par le travail autonome, et que ces objectifs influent sur les décisions de financement, les entreprises qu'ils mettent sur pied divergent sur deux principaux aspects : les entreprises de propriété féminine tendent à être plus petites et à compter moins d'employés. En rassemblant toutes les



pièces du puzzle, nous comprenons mieux pourquoi leurs revenus restent inférieurs à ceux des entreprises appartenant à des hommes.

La fin justifie-t-elle les moyens ?

À première vue, les habitudes de financement des entreprises de propriété féminine semblent correspondre aux objectifs des femmes propriétaires. Puisque certaines femmes évitent intentionnellement de prendre de leur expansion afin de continuer à consacrer du temps à leur famille, une carte de crédit personnelle ou l'épargne personnelle peut suffire à combler leurs besoins de financement. Une taille d'entreprise raisonnable assure rentabilité et longévité. Par contre, un taux de financement moins élevé pourrait en fait augmenter les risques, plutôt que les réduire. Les capitaux offrent une réserve financière pour les périodes difficiles. Une plus grande proportion de capitaux devrait être considérée comme une sorte d'assurance qui aidera à rester à son compte malgré l'adversité. Les sources de crédit externe – même rarement utilisées – font en sorte que de jeunes entreprises prometteuses disposent d'une bouée de sauvetage en cas de coup dur. Une étude menée en 2004, dans le cadre de laquelle des femmes entrepreneurs ayant eu recours à un investissement providentiel ont été interrogées, a permis de constater que celles-ci regrettaient de ne pas avoir cherché du financement ou mobilisé des capitaux plus tôt⁸.

Des ressources supplémentaires permettent aussi aux femmes de garder leurs finances et celles de l'entreprise séparées. Puisque les entreprises de propriété féminine dépendent davantage des emprunts personnels, le succès (ou l'échec) du projet est intimement lié aux finances de la

famille. Si l'entreprise éprouve des difficultés, la famille est immédiatement touchée. Dans une certaine mesure, les femmes qui dépendent davantage de sources de financement internes prennent de plus grands risques – ce qui peut entrer en contradiction avec l'un de leurs objectifs initiaux.

Il est important de réaliser qu'un endettement plus élevé n'entraîne pas une perte d'autonomie, bien au contraire. Des lignes de crédit ouvertes, par exemple, peuvent rester inutilisées jusqu'à ce qu'on en ait besoin. De plus, quand elles s'avèrent nécessaires, elles offrent un financement à bien meilleur prix que les cartes de crédit. En s'assurant des sources de crédit dès aujourd'hui, les femmes pourraient plus facilement mettre en œuvre une stratégie de croissance si leurs motivations et objectifs venaient à changer. En outre, des recherches indiquent que les femmes ont tendance à avoir un historique de crédit plus court avec les prêteurs, ce qui peut influencer leurs décisions de financement à l'avenir⁹. Établir des liens officiels avec des institutions de crédit dès le démarrage d'une entreprise peut aider à réduire le risque perçu par la suite.

Enfin, les femmes qui s'engagent dans une stratégie de croissance plus audacieuse, surtout dans un domaine traditionnellement masculin, devraient consolider leurs fonds propres en entretenant des réseaux qui peuvent leur apporter des capitaux neufs¹⁰. C'est bien connu, il est difficile d'obtenir du capital-risque – selon une étude, moins d'un dixième de un pour cent des entreprises de propriété féminine profitent d'un tel financement¹¹. Par contre, dans les secteurs exigeant des coûts de démarrage et des investis-

sements fixes élevés, les femmes doivent adopter des modes de financement externes afin de rester concurrentielles dans un domaine à prédominance masculine.

Conclusion

Pour les femmes, le travail autonome présente une occasion intéressante de concilier carrière et vie personnelle. Beaucoup de femmes choisissent cette voie parce qu'elles arrivent ainsi à mieux équilibrer travail et famille. D'ailleurs, le désir de s'investir dans l'éducation de leurs enfants constitue un des facteurs qui les motive à être travailleuses autonomes. **Au contraire, les hommes à leur compte cherchent davantage à s'enrichir et entretiennent des objectifs de croissance ambitieux pour leur nouvelle entreprise.**

Les entreprises de propriété féminine génèrent en somme des recettes inférieures à celles d'entreprises appartenant à des hommes et elles comptent moins d'employés. Ces différences semblent principalement ancrées dans les motivations premières de la mise sur pied du projet. Nous croyons que ces motivations influent aussi sur la prise de décisions de financement. Les propriétaires tentent de garder la maîtrise de leur entreprise et de conserver un profil de risque prudent en restreignant la taille de l'organisation, mais elles risquent de miner leurs efforts en mettant en péril leurs finances personnelles et en limitant l'accès à des fonds d'urgence. **En effet, le financement externe amène une certaine stabilité, surtout dans un contexte macroéconomique volatil et incertain.**

*Beata Caranci
Vice-président et
économiste en chef adjointe
416-982-8067*

*Chris Jones
Économiste
416-983-0500*

Notes

1. KEPLER, Erin, et Scott SHANE. « Are male and female entrepreneurs really that different? », U.S. Small Business Administration Office of Advocacy, septembre 2007.
2. COLEMAN, Susan, et Alicia ROBB. « A comparison of new firm financing by gender: evidence from the Kauffman Firm Survey data », *Small Business Economics*, no 33, 2009, p. 397-411.
3. Ibid.
4. Ibid.
5. TREICHEL, Monica Zimmerman, et Jonathan A. SCOTT. « Women-owned businesses and access to bank credit: evidence from three surveys since 1987 », *Venture Capital*, vol. 8, no 1, 2006, p. 51-67.
6. GURLEY-CALVEZ, Tami, Amelia BIEHL et Katherine HARPER. « Time-use patterns and women entrepreneurs », *American Economic Review*, vol. 99, no 2, 2009, p. 139-144.
7. COLEMAN, Susan, et Alicia ROBB. « A comparison of new firm financing by gender: evidence from the Kauffman Firm Survey data », *Small Business Economics*, no 33, 2009, p. 397-411.
8. AMATUCCI, Frances M., et Jeffrey E. SOHL. « Women entrepreneurs securing business angel financing: tales from the field », *Venture Capital*, vol. 6, no 2/3, 2004, p. 181-196.
9. ROBB, Alicia, et John WOLKEN. « Firm, owner, and financing characteristics: differences between female- and male-owned small businesses », *Federal Reserve Board*, mars 2002.
10. GATEWOOD, Elizabeth J., Candida G. BRUSH, Nancy M. CARTER, et al. « Diana: a symbol of women entrepreneurs' hunt for knowledge, money, and the rewards of entrepreneurship », *Small Business Economics*, no 32, 2009, p. 129-144.
11. Ibid.

Le présent rapport est fourni par les Services économiques TD à l'intention des clients du Groupe Banque TD. Il est produit à titre informatif seulement et peut ne pas convenir à d'autres fins. Il ne vise pas à communiquer de renseignements importants sur les affaires du Groupe Banque TD, et les membres des Services économiques TD ne sont pas des porte-parole du Groupe Banque TD en ce qui concerne les affaires de celui-ci. L'information contenue dans le rapport provient de sources jugées fiables, mais son exactitude et son exhaustivité ne sont pas garanties. De plus, le rapport contient des analyses et des opinions portant sur l'économie, notamment au sujet du rendement économique et financier à venir. Par ailleurs, ces analyses et opinions reposent sur certaines hypothèses et d'autres facteurs et sont sujettes à des risques inhérents et à une incertitude. Les résultats réels pourraient être très différents. La Banque Toronto-Dominion ainsi que ses sociétés affiliées et divisions apparentées qui constituent le Groupe Banque TD ne peuvent être tenues responsables des erreurs ou omissions que pourraient contenir l'information, les analyses ou les opinions comprises dans ce rapport, ni des pertes ou dommages subis.