



Organisations d'entreprises
de femmes du Canada

S'autofinancer ou emprunter?

Améliorer les capitaux propres et l'accès au
financement des femmes et des personnes
non binaires entrepreneures au Canada

EN BREF

Organisations d'entreprises de femmes du Canada (OEFC) a mené au printemps 2022 un projet de recherche pour mieux connaître les décisions et les expériences des femmes, des personnes bispirituelles, trans, non binaires et au genre non conforme entrepreneures au Canada lorsqu'elles ont réfléchi à diverses sources de financement pour leurs entreprises.^a

Dans une optique d'économie comportementale et de capacité financière, la recherche a porté à la fois sur les processus internes et les forces externes qui influencent les décisions de chercher du financement pour son entreprise. L'équipe de recherche a examiné les *incitatifs* et les *modèles mentaux* qui ont incité les personnes à emprunter certaines voies de financement plutôt que d'autres. Elle a également examiné les *entraves* et les *préjugés* qui empêchent les entrepreneures d'accéder à des capitaux lorsqu'elles sont prêtes à les recevoir.

Au moyen de sondages en ligne, de groupes de discussion et d'entrevues individuelles, l'équipe de recherche a posé à 1 024 femmes et personnes non binaires entrepreneures des questions sur leurs attitudes à l'égard du financement, leurs expériences lorsqu'elles ont obtenu des capitaux ou qu'elles ont essayé d'en obtenir, et leurs opinions sur les mesures à même d'améliorer le processus d'emprunt et d'octroi de prêts. Le présent rapport décrit des moyens d'atténuer les entraves, les préjugés et les engorgements au profit à la fois des entrepreneures et des bailleurs de fonds.

^a Cette énumération comprend les entrepreneures qui s'identifient comme des femmes, des personnes bispirituelles, trans, non binaires et au genre non conforme. Dans tout le reste du rapport, toutes les répondantes seront dites « femmes et personnes non binaires » ou « répondantes ».

Page de contenu

4	Principales constatations
5	Méthodologie
6	Devrais-je m'autofinancier ou emprunter?
9	Perspective positive pour les entreprises dirigées par des femmes au Canada
23	Le processus de demande : trop d'entraves, pas assez d'incitatifs
29	Expériences des femmes entrepreneures membres des groupes intersectionnels
39	Recommandations aux bailleurs de fonds
45	Recommandations aux femmes et aux personnes non binaires entrepreneures
48	Annexe A : Méthodologie
50	Autrices et collaborateurs

Principales constatations

- Les femmes et les personnes non binaires entrepreneures au Canada sont axées sur la croissance et prévoient de prendre de l'expansion au cours des trois prochaines années. Leurs intentions de croissance sont encore plus grandes dans la plupart des cinq groupes intersectionnels sondés (LGBTQ2S+, personnes ayant un handicap, racialisées, autochtones et nouvelles arrivantes^b).
- L'autofinancement est l'option par défaut pour la plupart des répondantes. Elles comptent sur leurs épargnes personnelles et les cartes de crédit pour lancer leur entreprise et souvent, alimenter leur croissance soutenue.
- Les banques, les coopératives de crédit, les fonds de capital de risque, les investisseurs providentiels et d'autres sources possibles de financement externe n'ont pas toujours la même opinion de la trajectoire de croissance et des valeurs des entrepreneures.
- Pour certaines entrepreneures, le choix de l'autofinancement est une question de préférence personnelle, qui reflète à la fois leur aversion pour l'endettement et la fierté de l'autonomie, alors que pour d'autres, il s'agit de la seule option possible en l'absence de toute autre solution de rechange viable de financement.
- La rencontre d'« entraves » institutionnelles, à savoir des points de friction inutiles et des aspects désagréables des processus de demande de financement, renforce l'aversion des entrepreneures pour l'emprunt ou le recours à des partenaires de financement. Chaque entrave ajoute au manque de temps auquel se heurtent les femmes et les personnes non binaires entrepreneures, ce qui incite un grand nombre d'entre elles à cesser de demander du financement pour se consacrer plutôt aux activités commerciales aux résultats plus certains.

^b Les catégories intersectionnelles désignent des dimensions de l'identité en interaction. Dans ce cas, nous disons qu'elles désignent des membres de la communauté LGBTQ2S+, les personnes ayant un handicap, racialisées, autochtones et les nouvelles arrivantes.

Méthodologie

En mars 2022, l'équipe de recherche a mené en ligne un sondage quantitatif pour mieux comprendre les expériences des femmes et des personnes non binaires entrepreneures partout au Canada lorsqu'elles cherchent du financement pour leurs entreprises. Les entrepreneures qui possèdent au moins la moitié (50 %) d'une entreprise canadienne ont été invitées à participer à un sondage de 15 minutes, en français ou en anglais, à leur choix. En tout, 1024 personnes ont répondu. De ce nombre, 895 exploitaient leur entreprise, alors que les 129 autres avaient cessé leurs activités.

Les répondantes au sondage en ligne ont été invitées à participer à la deuxième phase qualitative de l'étude. Entre le 28 mars et le 14 avril 2022, 62 répondantes de la première phase ont participé aux groupes de discussion de suivi et à des entrevues individuelles. Tout au long des deux phases de l'étude, l'équipe de recherche s'est efforcée en particulier de solliciter l'opinion de cinq groupes intersectionnels : LGBTQ2S+, personnes ayant un handicap, racialisées, autochtones et nouvelles arrivantes.

L'annexe A explique en détail la méthodologie de l'étude et les caractéristiques des répondantes.

Devrais-je m'autofinancier ou emprunter?

Lorsqu'il est question de financer la croissance d'une entreprise, l'une des décisions qui a le plus de conséquences pour les répondantes est celle de l'autofinancement ou de la recherche de bailleurs de fonds externes. Bon nombre des facteurs qui les ont incitées initialement à emprunter la voie de l'entrepreneuriat entrent également en ligne de compte dans leurs décisions sur le mode de financement de leur parcours. Ces facteurs comprennent le besoin de souplesse; une vision différente de faire les choses; le désir de maîtriser leur temps, le potentiel de gains et l'avancement, en particulier devant les inégalités structurelles et les milieux de travail inflexibles^c.

^cThébaud, S. (2015). « Business as Plan B: Institutional Foundations of Gender Inequality in Entrepreneurship across 24 Industrialized Countries ». *Administrative Sciences Quarterly*, 60 : 671-711.

La recherche en économie comportementale indique clairement que les décisions d'emprunt reposent sur des facteurs à la fois internes et externes. Ces facteurs interagissent de manière prévisible. La présente étude explore le dilemme de l'autofinancement par opposition à l'emprunt à la lumière des principaux concepts de l'économie comportementale.

CES CONCEPTS SONT LES SUIVANTS :

Modèles mentaux

- Explication ou compréhension du fonctionnement de quelque chose qui aide à raisonner, à comprendre et à prévoir des résultats. Ces raccourcis mentaux permettent de résoudre des problèmes ou de porter des jugements rapides, mais qui peuvent ou non être exacts.

Incitatifs

- Éléments tels que des options implicites et des incitatifs qui augmentent la probabilité de faire un choix plus souhaitable, sans éliminer des options ou restreindre des droits dans le processus.

Entraves

- Éléments qui ralentissent le progrès en raison de « frictions excessives ou injustifiées, par exemple les lourdeurs administratives qui coûtent du temps ou de l'argent, qui rendent la vie difficile à vivre... et qui peuvent finir par priver les gens de l'accès à des biens, à des occasions et à des services importants^d.»
[traduction libre]

^d Sunstein, Cass R., Sludge Audits (27 avril 2019), Harvard Public Law Working Paper No. 19-21.

L'étude porte également sur les facteurs qui contribuent à façonner la **capacité financière**, c'est-à-dire la combinaison des attitudes, des connaissances, des compétences et de l'efficacité personnelle nécessaires aux décisions de gestion financière qui correspondent le mieux aux circonstances de la vie d'une personne. Cette capacité est influencée par la présence ou l'absence de facteurs facilitants comme l'accès à des services financiers pertinents.

Ces concepts sont solidement ancrés dans la théorie et appuyés par des recherches savantes, mais on ne peut pas surestimer leur impact dans la réalité. L'accès au capital influence la trajectoire de réussite des entreprises à tous les stades de leur développement. La disponibilité des fonds détermine la capacité d'acheter des fournitures, de l'équipement, de commercialiser des produits et des services, d'embaucher du personnel, de payer pour une expertise extérieure, de soutenir l'expansion et de se rétablir des revers. Sans accès à du capital de démarrage et de croissance, les entrepreneures sont désavantagées lorsqu'elles explorent des occasions de faire passer leur entreprise au stade suivant de son développement.

En se fondant sur les groupes de discussion, les entrevues individuelles et les sondages en ligne, la présente étude examine les questions suivantes :

- Comment les femmes et les personnes non binaires entrepreneures considèrent-elles l'endettement et l'écosystème de financement?
- Comment les femmes et les personnes non binaires entrepreneures pensent-elles qu'elles sont vues par les bailleurs de fonds?
- Quels incitatifs et options implicites semblent influencer les décisions de financement des femmes et des personnes non binaires entrepreneures?
- Où les entraves se trouvent-elles dans le processus de financement?
- Comment les entraves influencent-elles les femmes et les personnes non binaires entrepreneures dans leur décision de chercher des possibilités de financement et de persister dans leurs démarches?

Perspective positive pour les entreprises dirigées par des femmes au Canada

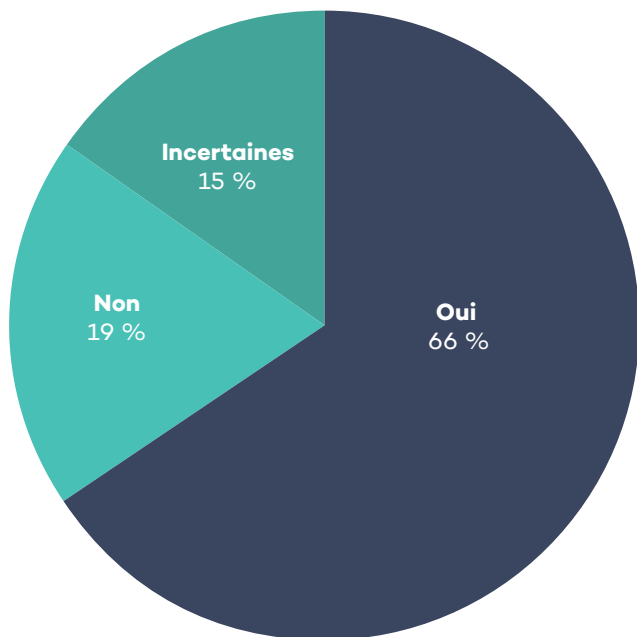
Les deux tiers des répondantes ont l'intention de prendre de l'expansion au cours des trois prochaines années. Cette intention de croissance s'observe dans tous les groupes intersectionnels qui ont participé à la présente étude; en fait, les membres de quatre des cinq groupes (LGBTQ2+, personnes racialisées, autochtones et nouvelles arrivantes) sont beaucoup plus enclins à faire croître leurs entreprises que leurs homologues qui n'appartiennent pas à des groupes intersectionnels.

Intentions de croissance

Base : propriétaires actuelles d'entreprise n = 895

Question : Avez-vous l'intention

de faire prendre de l'expansion à votre entreprise au cours des 3 prochaines années?



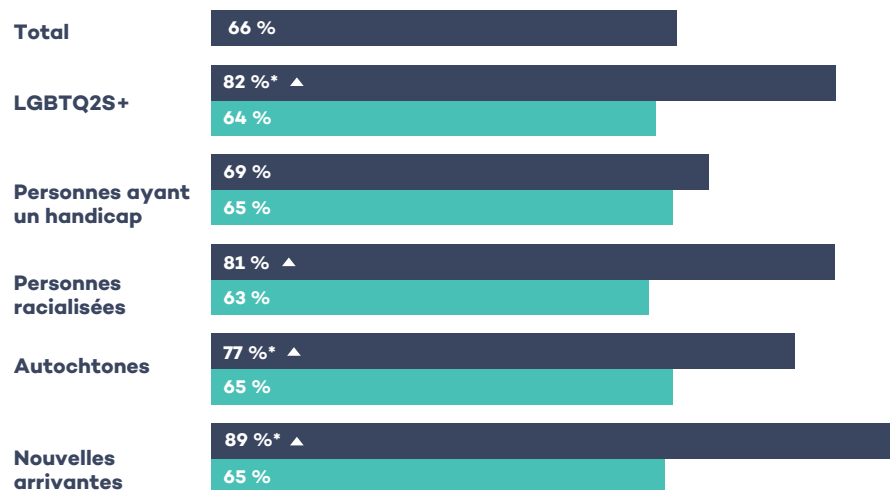
Intentions de croissance (% oui)

Base : propriétaires actuelles d'entreprise Total n = 895 2SLGBTQ+ n = 80 personnes ayant un handicap n = 117 personnes racialisées n = 149 Autochtones n = 74* nouvelles arrivantes n = 41**, l'absence de base varie

*Faible base (<100); à interpréter avec prudence

**Très faible base (<50); à interpréter avec prudence

Question : Avez-vous l'intention de faire prendre de l'expansion à votre entreprise au cours des 3 prochaines années?



▲ Dénote une différence statistiquement importante par comparaison avec le groupe de personnes qui ont répondu « non », dans un intervalle de confiance de 95 %

L'optimisme à l'égard du potentiel de croissance de l'entreprise correspond à la confiance en la capacité de l'entrepreneure de faire face aux tâches financières engendrées par la croissance.

Plus de 80 % des répondantes indiquent qu'elles « [veulent] relever le défi de gérer les finances » de leur entreprise qui est en pleine croissance.

Ces intentions de croissance offrent des possibilités importantes aux prêteurs traditionnels, aux fonds de capital de risque, aux investisseurs providentiels et aux entrepreneures de former des alliances de travail mutuellement bénéfiques.

Les injections de capitaux peuvent accélérer la croissance et la rentabilité des entreprises appartenant à des femmes, ce qui leur permettrait d'ajouter des dizaines de milliards de dollars au PIB qui profiteraient à l'économie canadienne avant la fin de la présente décennie^e. On a observé que les entreprises appartenant à des femmes offrent une plus grande valeur par dollar investi^f et qu'elles ont des dossiers de remboursement exceptionnels^g. Chez les 20 % des répondantes qui ont indiqué qu'elles ne se sentaient pas aptes à relever le défi, les initiatives qui contribuent à approfondir leurs compétences financières constitueraient un débouché pour les prêteurs.

^e Innovation, Sciences et Développement économique Canada. « Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat ».

^f Voir le Conference Board du Canada (2022). « Parallel Paths, Unique Challenges ».

^g Selon une étude de DEO et de la Colombie-Britannique, The Path Forward: Advancing the Funding Journeys of BC Women Business Owners, le taux de remboursement de leur prêt est de 94 %.

Perceptions de l'endettement

Malgré les avantages possibles des injections de capitaux, les répondantes semblent éprouver un malaise à l'idée de l'endettement. **Près de huit répondantes sur dix reconnaissent qu'elles « détestent devoir de l'argent »**, même si elles ont confiance de pouvoir « faire la distinction entre une bonne dette par rapport à une mauvaise dette » pour leur entreprise. De plus, **six répondantes sur dix indiquent qu'elles trouvent « trop risqué de s'endetter »**.

Pour certaines propriétaires d'entreprise, contracter une nouvelle dette pourrait effectivement être dangereux. Un emprunt pourrait déstabiliser leur situation financière déjà précaire. Pour ces personnes, il serait imprudent d'adopter toute mesure qui augmente leur taux d'endettement.

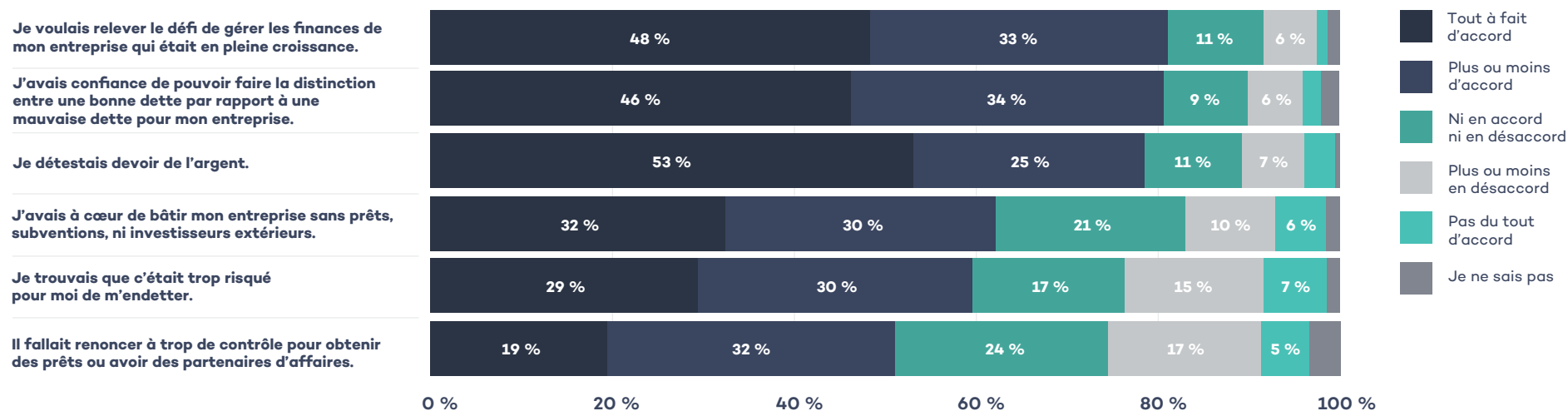
Malgré ces difficultés, il y a lieu de s'inquiéter que six entrepreneures sur dix de la présente étude indiquent qu'elles «avaient à cœur de bâtir [leur] entreprise sans prêts, subventions, ni investisseurs extérieurs», et que cinq sur dix croient qu'il faut «renoncer à trop de contrôle pour obtenir des prêts ou des partenaires d'affaires». Il arrive un moment où s'enorgueillir de son indépendance et de son autofinancement peut obliger les entrepreneures à sacrifier inutilement des occasions de croissance et peut-être même mettre en péril leur avenir financier. L'aversion pour l'endettement et la fierté de l'autonomie financière sont particulièrement regrettables si elles prédisposent les entrepreneures

à refuser des fonds à faible coût comme les subventions ou les prêts-subventions auxquels elles sont admissibles ou à négliger les coûts de l'utilisation de leurs propres épargnes au lieu de faire appel à des sources externes.

Il faudra une approche en deux volets pour modifier les modèles mentaux des entrepreneures à l'égard de l'endettement et de l'aide financière. Une partie des efforts doit se concentrer sur la modification des offres et la sensibilisation des bailleurs de fonds; l'autre doit prévoir d'accroître la capacité financière des personnes qui créent des entreprises par des interventions de nature éducative et une exposition directe aux aspects positifs de l'aide financière. Chacune de ces approches doit faire ressortir les avantages (*améliorer les incitatifs*) et réduire les obstacles (*faire disparaître les entraves*) liés à l'accès à de nouvelles sources de capital.

Perceptions des propriétaires d'entreprise et de la propriété

Base : Toutes les répondantes n = 1 024 Question : Veuillez indiquer dans quelle mesure vous êtes en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants :



Perceptions des bailleurs de fonds et options de financement

De nombreuses répondantes ont comme modèle mental que les bailleurs de fonds au Canada les rendent pessimistes quant à leurs chances d'obtenir du financement. L'une des principales croyances est que «les gens comme « elles » sont peu susceptibles de recevoir des prêts bancaires», un énoncé auquel croient 40 % des répondantes. Les entrepreneures racialisées et les entrepreneurs autochtones sont au moins trois fois plus susceptibles que les autres groupes intersectionnels de penser que les banques auraient des préjugés ou feraient de la discrimination à leur endroit.

Ces perceptions sont loin d'être sans fondement. Trois entrepreneures sur dix ayant une expérience concrète d'une demande de financement indiquent qu'elles ont fait l'objet de préjugés ou de discrimination à un moment ou à un autre du processus.

Perceptions de discrimination et de préjugés fondés sur l'identité

Pour certaines répondantes, ces préjugés étaient liés à des caractéristiques personnelles facilement identifiables tels que la race, le handicap ou l'accent en général, mais les commentaires de répondantes des groupes intersectionnels mettent l'accent sur les obstacles et indiquent que les préjugés à l'égard du genre semblent l'emporter sur tous les autres.

« S'adresser à des investisseurs qui sont à 98,99 % des hommes lorsqu'on bâtit une entreprise qui s'adresse aux femmes, que les femmes comprennent et qui sera utilisée par des femmes qui utilisent la technologie, équivaut à se lancer dans la fosse aux lions parce que les hommes prédominent. C'est impossible. » [personne racialisée, nouvelle arrivante]

Certaines répondantes indiquent qu'elles ont choisi de cacher ou de minimiser certains aspects de leur identité susceptibles d'entraîner un préjugé additionnel. Par exemple, elles pourraient ne pas souligner leur statut autochtone ou ne pas demander les pronoms qu'elles préfèrent.

« C'était l'enfer de me cacher en tant que personne trans. Avec le recul, je me demande comment j'ai fait pour survivre. Je n'y suis presque pas parvenue. J'ai donc un peu tendance à cacher tout ce qui me concerne. Parce que cela n'en vaut simplement pas la peine. Sauf si cela m'aide à me nourrir et à me mettre un toit sur la tête. » [LGBTQ2S+]

Perceptions d'exclusion fondées sur les paramètres financiers et les stades de l'entreprise

Pour certaines entrepreneures, la conviction que les bailleurs de fonds ont des préjugés a moins à voir avec des aspects immuables de leur identité personnelle qu'avec des aspects de leurs antécédents en matière de crédit ou le stade de développement de leur entreprise. Cette situation incite de nombreuses entrepreneures à renoncer à demander un prêt.

« J'ai l'impression que les banques ne prêtent qu'aux personnes qui ont déjà de l'argent. »

« Les règles sont les suivantes — et cela qu'il s'agisse d'une banque, d'une coopérative de crédit, d'une banque de développement ou d'un centre d'entreprises des femmes — on ne vous prêtera pas tant que vous n'aurez pas le produit. Ça va si on développe une appli. On peut le faire sans frais généraux. En revanche, lancer une entreprise de fabrication est une tout autre affaire. Cela ne fait que perpétuer le modèle d'affaires qui existe depuis toujours — seuls les gens déjà riches qui fabriquent déjà de la même manière y ont accès. »

Les nouvelles arrivantes ne peuvent souvent pas fournir d'antécédents de crédit acceptables pour les établissements bancaires canadiens et les personnes dont la langue appartient à la minorité ne peuvent souvent pas s'exprimer correctement dans les formulaires de demande.

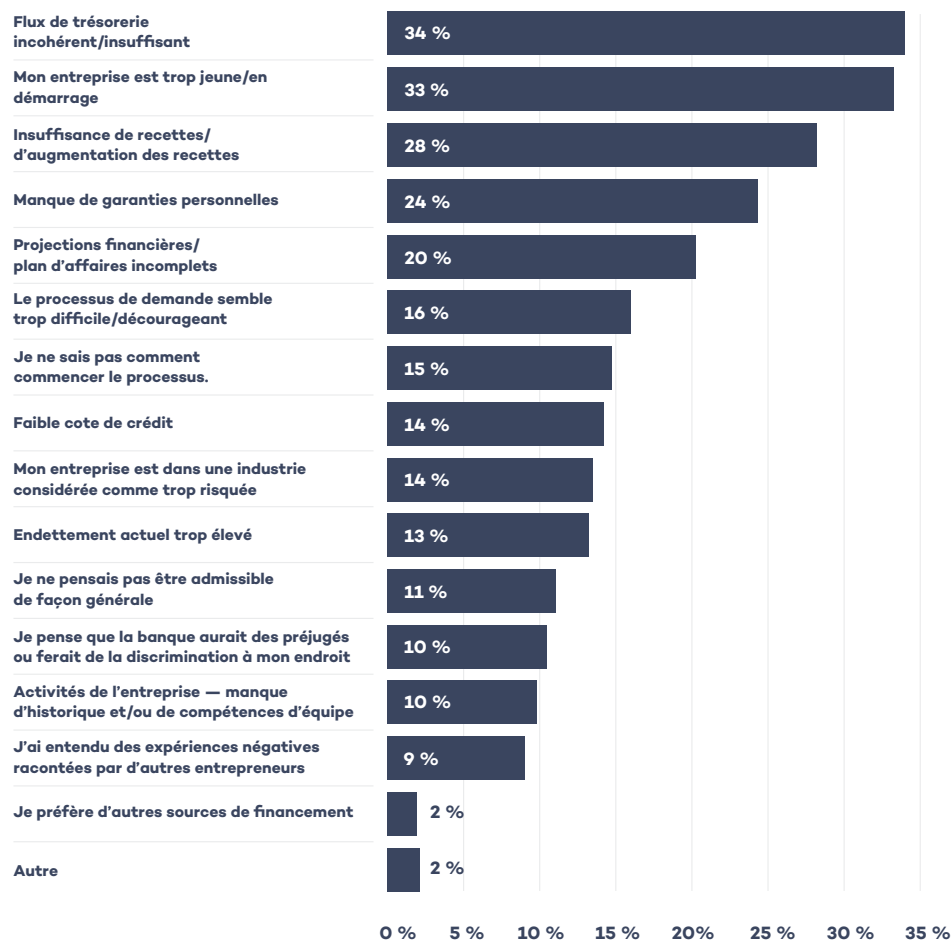


S'adresser à des investisseurs qui sont à 98,99 % des hommes lorsqu'on bâtit une entreprise qui s'adresse aux femmes, que les femmes comprennent et qui sera utilisée par des femmes qui utilisent la technologie, équivaut à se lancer dans la fosse aux lions parce que les hommes prédominent. C'est impossible.»

[PERSONNE RACIALISÉE, NOUVELLE ARRIVANTE]

Raisons pour lesquelles vous n'avez jamais demandé de financement auprès d'une banque

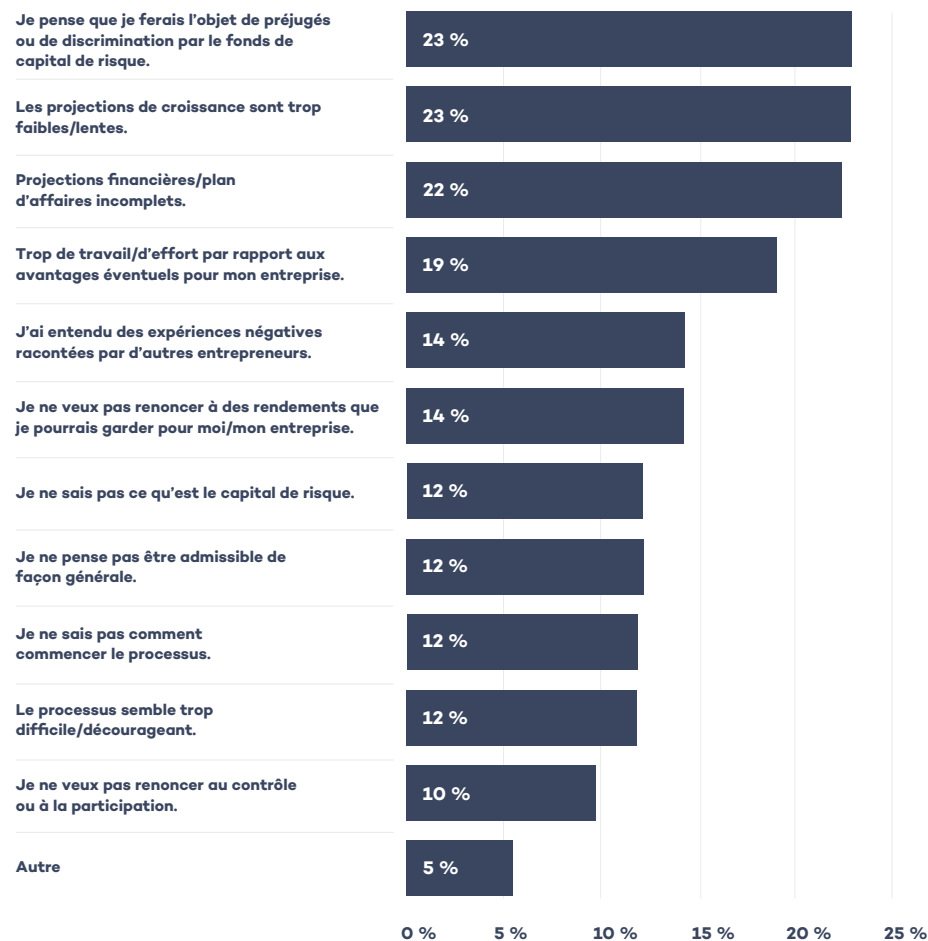
Base : Personnes n'ayant pas demandé un financement à une banque, à l'exclusion de celles qui n'en ont pas besoin ou qui ne veulent pas un financement extérieur n = 582; les réponses « incertaine » et « préfère ne pas répondre » ne sont pas illustrées



Raisons pour lesquelles vous n'avez jamais présenté de demande pour des fonds de capital de risque

Base : N'a jamais présenté de demande pour obtenir du financement sous forme de fonds de capital de risque, à l'exclusion de celles qui n'en ont pas besoin ou qui ne veulent pas d'un financement extérieur n = 152; les réponses « incertaine » et « préfère ne pas répondre » ne sont pas illustrées.

Question : Vous avez indiqué n'avoir jamais présenté de demande pour des fonds de capital de risque. Pourquoi n'avez-vous jamais présenté de demande pour obtenir du financement sous forme de fonds de capital de risque?



Dans ce cas aussi, cette perception n'est pas sans fondement.

Les banques, les coopératives de crédit et les bailleurs de fonds des entreprises évaluent la solvabilité d'une demandeuse en fonction de cinq critères : la personnalité, la capacité, le capital, les garanties et les conditions. Leurs modèles et leurs processus défavorisent de manière disproportionnée les répondantes comme les nouvelles arrivantes au Canada, les propriétaires dont les entreprises existent depuis moins de deux ans, les personnes dont les obligations familiales les ont éloignées du marché du travail pendant un certain temps, et les personnes qui peuvent avoir eu des revers personnels (p. ex., une maladie ou un divorce) qui les ont obligées à interrompre le travail ou qui ont nui à leur cote de crédit.

«Aucun prêt ne m'aurait été accordé. Mon endettement est trop élevé, même s'il s'agit de bonnes dettes, c'est quand même trop. Une fois encore, mon âge et l'absence d'épargnes : j'en ai pas parce que je suis une nouvelle mère. Je n'aurais vraiment pas pu obtenir de prêt.»

[Autochtone, personne ayant un handicap]

C'est là une occasion pour les bailleurs de fonds d'examiner les processus et d'évaluer si les préjugés et le manque de souplesse les empêchent d'explorer des manières non traditionnelles, mais valables de déterminer la solvabilité d'une entrepreneure.

«Je crois qu'il serait bon de veiller à ce que les préposés à l'accueil aient une formation sur ces obstacles additionnels que doivent surmonter les femmes et les propriétaires d'entreprise plus vulnérables. J'ose espérer que cela pourrait se transformer en prêts et en financement davantage fondés sur la personne. Si cela pouvait être établie comme une pratique courante. Pour tenir compte de la crédibilité et avoir quelqu'un qui comprend vraiment d'où viennent ces personnes qui demandent des prêts.»

Les préoccupations concernant les préjugés jouent peu de rôle dans la décision de renoncer à demander du capital de risque. Lorsqu'on leur a demandé pourquoi elles n'avaient jamais fait de demande à un fonds de capital de risque, environ 8 % disent que le bouche-à-oreille négatif les avait influencées et 7 % croient que ces fonds auraient des préjugés ou feraient preuve de discrimination.

Les options deviennent encore plus limitées lorsqu'on allie la perception de préjugé ajouté au fait qu'un grand nombre d'entrepreneures ne connaissent pas assez ce qu'est le capital de risque pour envisager de présenter leur entreprise à ce type de fonds. En fait, seulement 13 des 1024 répondantes ont répondu aux questions sur leurs expériences concernant la demande de capital de risque.



Aucun prêt ne m'aurait été accordé. Mon endettement est trop élevé, même s'il s'agit de bonnes dettes, c'est quand même trop. Une fois encore, mon âge et l'absence d'épargnes : j'en ai pas parce que je suis une nouvelle mère. Je n'aurais vraiment pas pu obtenir de prêt.»

[AUTOCHTONE, PERSONNE AYANT UN HANDICAP]

Perceptions de l'expérience du financement

Les entrepreneures qui ont répondu au sondage ont beaucoup d'expériences concrètes des interactions avec des bailleurs de fonds. À un moment ou à un autre au cours des trois dernières années, 50 % d'entre elles avaient demandé des fonds externes pour leur entreprise, par exemple, un prêt bancaire, des fonds de secours en raison de la pandémie et le soutien de fonds de capital de risque. De ce nombre, 171 se souvenaient assez bien de leur expérience pour la relater : 108 entrepreneures avaient fait une demande de financement auprès de banques, 26 auprès de coopératives de crédit, 24 avaient présenté leur dossier à des investisseurs providentiels et 13 à des fonds de capital de risque^h.

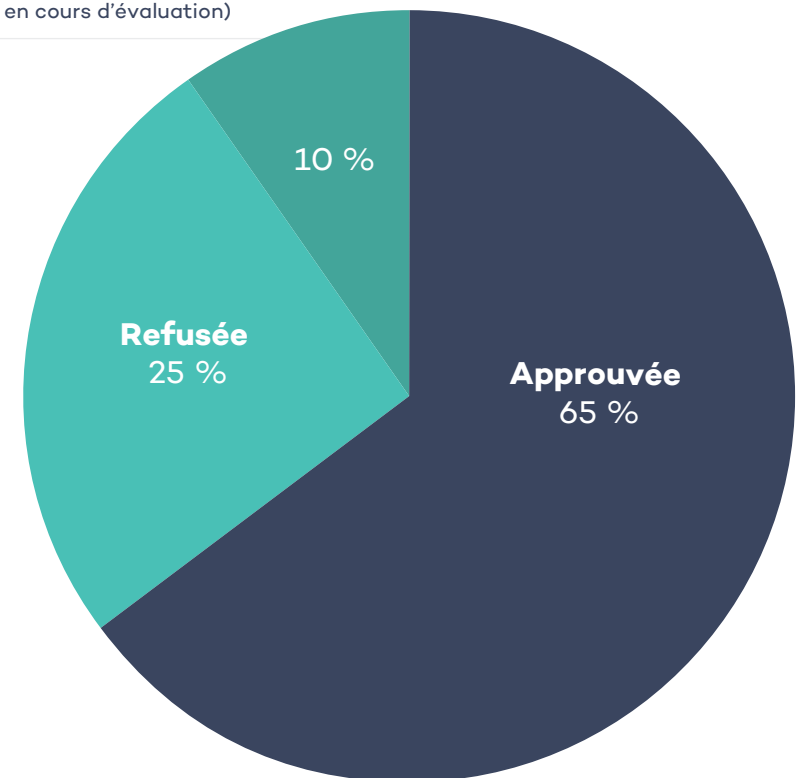
Parmi les personnes qui avaient sollicité des fonds auprès des banques, le montant médian demandé était de 50 000 \$ et le montant moyen, 134 960 \$. Plus de 65 % avaient obtenu l'approbation complète ou partielle de leurs demandes de produits de financement, y compris des marges de crédit (demandées par 54 %), des prêts (demandés par 53 %), une augmentation des limites de la carte de crédit (16 %) et des hypothèques (2 %). L'expérience directe de la demande de financement contribue aux attitudes, aux connaissances, aux compétences et à l'efficacité personnelle qui influencent favorablement la capacité financière.

Les évaluations de l'expérience auprès des banques des personnes qui ont récemment demandé du financement donnent à penser que des améliorations sont possibles à de nombreux égards. Moins de la moitié des répondantes était tout à fait d'accord avec l'énoncé que le personnel était à l'écoute de leurs besoins; seulement trois sur dix étaient tout à fait d'accord que le personnel se souciait réellement de leur situation, alors que 17 % étaient quelque peu ou pas du tout d'accord. L'existence d'entraves dans le processus de demande est illustrée par les 19 % de répondantes qui n'étaient pas du tout d'accord avec l'énoncé selon lequel les formulaires étaient faciles à remplir et les 10 % qui pensaient que l'information requise était facile à trouver.

Résultat de la demande de financement auprès d'une banque

Base : Répondantes qui se souviennent de leur expérience à la banque au cours des trois dernières années n = 108
Question : Votre demande a-t-elle été approuvée

Inconnue
(encore en cours d'évaluation)



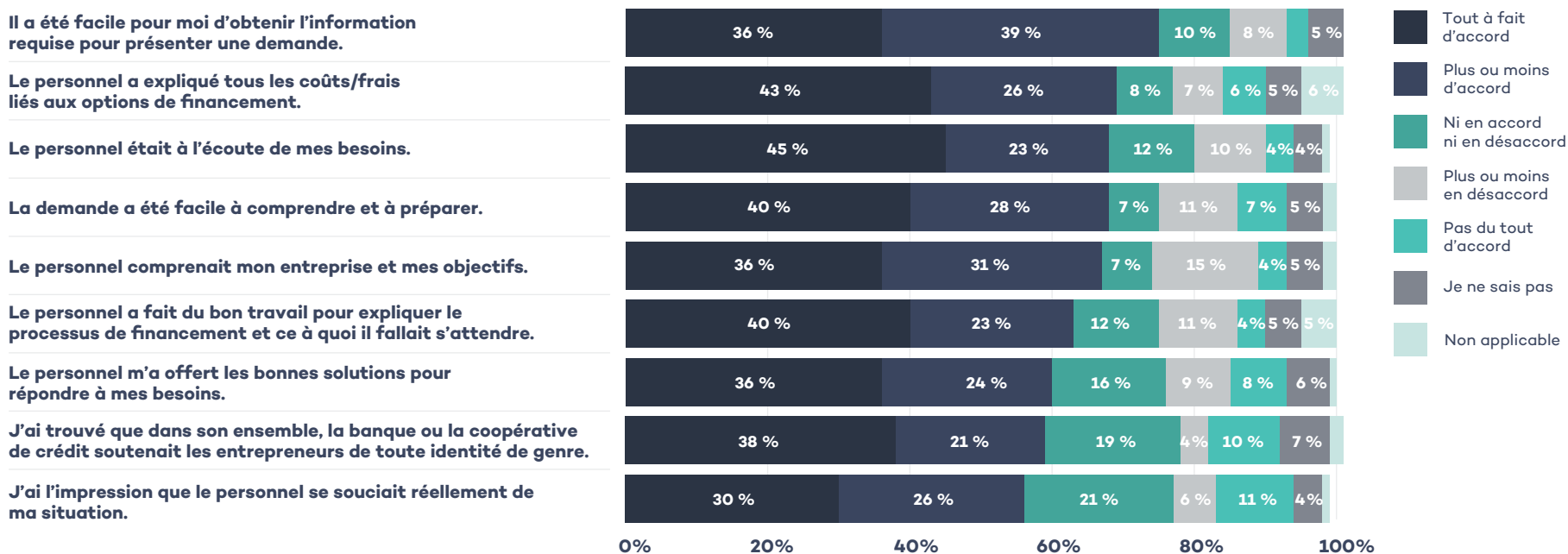
^h Même si les chiffres de ces deux dernières catégories sont trop faibles pour en tenir compte statistiquement, l'équipe de recherche a tenu compte de leurs expériences dans les aspects qualitatifs de l'étude.

Les membres de groupes intersectionnels et d'autres groupes d'intérêt qui avaient présenté une demande étaient très peu nombreux dans la base de l'échantillon. Les énoncés suivants en donnent une idée et pourraient être considérés comme des voies possibles de sujets à approfondir dans des études futures :

- Aucune des six nouvelles arrivantes qui ont parlé de leur expérience ne pensait que le personnel lui avait offert de bonnes solutions pour répondre à ses besoins.
- Aucune des 19 personnes qui appartiennent à une communauté de langue officielle en situation minoritaire ne pensait que la demande était facile à comprendre et à remplir.
- Aucune des neuf entrepreneures ayant un handicap ne pensait que le personnel était à l'écoute de ses besoins.

Perception de l'expérience auprès d'une banque

Base : Se souvient de l'expérience de demande dans une banque au cours des trois dernières années. n = 108
Question : Veuillez indiquer dans quelle mesure vous êtes en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants concernant votre expérience.



Sources de financement

Les modèles mentaux de l'endettement chez les propriétaires d'entreprise donnent une idée claire de ce qui les incitera ou pas à demander du financement. Des études antérieures ont montré que les femmes entrepreneures ont recours à moins de sources de financement que leurs homologues masculins et qu'elles comptent beaucoup plus sur leurs actifs personnels et leurs cartes de crédit.¹

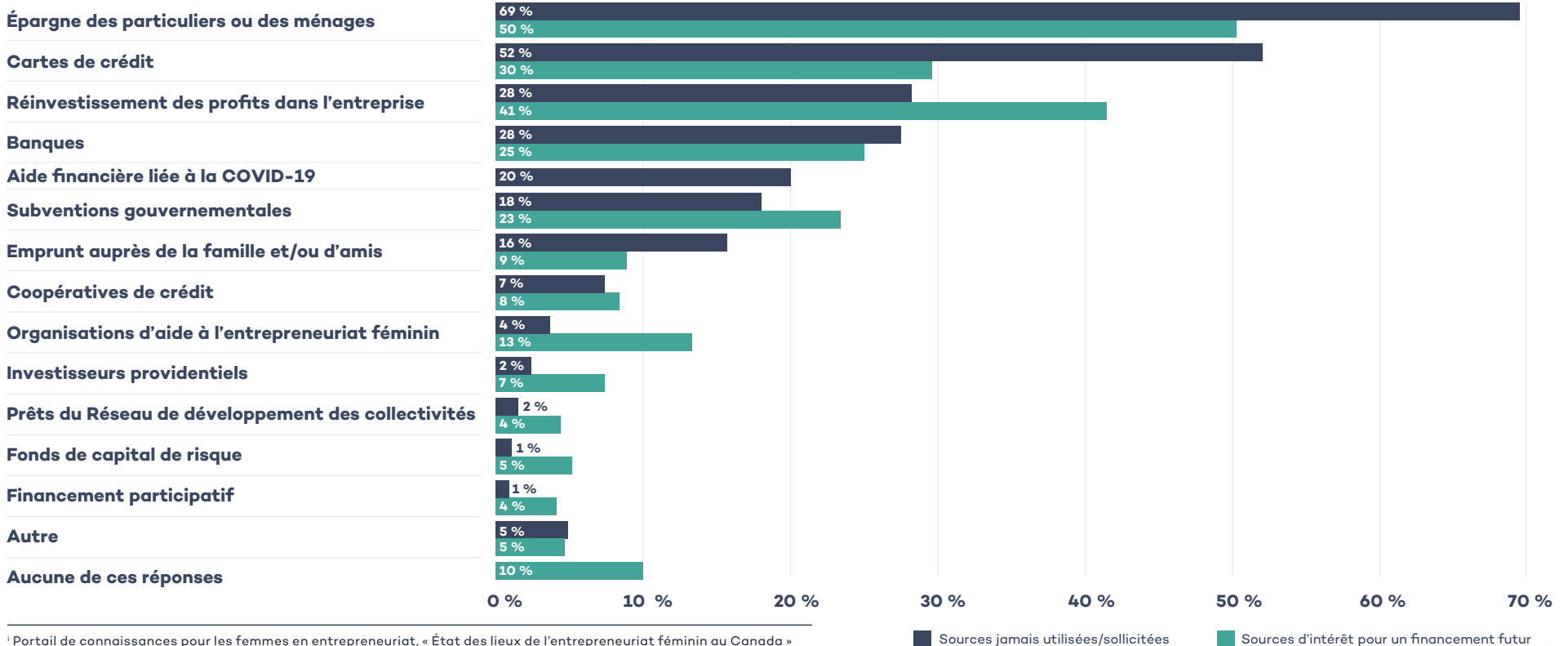
Les 1024 répondantes de la présente étude confirment ce modèle général :

- elles avaient en moyenne eu recours à deux sources de financement seulement par le passé;
- les épargnes des particuliers ou des ménages étaient le choix de financement de sept d'entre elles sur dix;
- les cartes de crédit étaient le deuxième choix le plus populaire, car cinq entrepreneures sur dix choisissent de les utiliser.

Sources de financement

Question : Parmi les sources de financement suivantes, lesquelles avez-vous utilisées/demandées pour votre entreprise, s'il y a lieu? Base : Toutes les répondantes n = 1 024

Question : Parmi les sources de financement suivantes, laquelle ou lesquelles, le cas échéant, avez-vous l'intention d'utiliser au cours des trois prochaines années? Base : propriétaires d'entreprise actuelles n = 895



¹ Portail de connaissances pour les femmes en entrepreneuriat, « État des lieux de l'entrepreneuriat féminin au Canada »

■ Sources jamais utilisées/sollicitées

■ Sources d'intérêt pour un financement futur

L'option par défaut

Pourquoi l'épargne des particuliers et les cartes de crédit sont-elles les options de financement par défaut d'autant de femmes et de personnes non binaires entrepreneures? À première vue, ces options semblent les choix les moins risqués. Il existe cependant de nombreuses bonnes raisons de préférer ces options, dont la moindre n'est pas qu'elles peuvent bien être les seules sources à leur disposition.

« Il n'y a pas beaucoup d'options à part les cartes de crédit quand on débute. Que se passe-t-il si on n'a rien d'autre que ses antécédents professionnels et une bonne idée pour se lancer? »

D'un point de vue de l'économie comportementale, le choix des cartes de crédit au lieu des options de financement à plus faible taux d'intérêt est compréhensible. De toutes les sources de financement possibles, les cartes de crédit sont celles qui offrent le moins de frictions et qui bénéficient du plus grand nombre d'incitatifs à la sélection. De nombreux détaillants et établissements de crédit encouragent l'utilisation de cartes de crédit à l'aide de primes à l'inscription, de points de récompense et de périodes d'intérêt faible ou nul. Les cartes de crédit sont considérées comme essentielles à la constitution des antécédents de crédit.

Si on les compare à d'autres processus de demande de financement, les entraves que créent les demandes de carte de crédit sont négligeables. L'approbation est rapide (souvent accordée sur-le-champ) et les fonds sont immédiatement accessibles. Ils peuvent être gardés en suspens en cas d'urgences qui ne se présentent jamais ou utilisés souvent pour améliorer la trésorerie à court terme, puis remboursés immédiatement. Dans ce cas, les cartes de crédit offrent souplesse et tranquillité d'esprit à un coût pratiquement nul.

Alors que la décision de s'autofinancer peut être une décision d'autonomie pour certaines entrepreneures, elle peut refléter pour d'autres un manque de capacité d'agir. Quoiqu'il en soit, la décision d'utiliser des cartes de crédit et/ou de puiser dans ses propres épargnes peut entraîner des conséquences à long terme qui ne sont pas toujours évaluées à leur juste valeur sur le coup.

« J'utilise mes finances pour essayer de réaliser (ce nouveau modèle d'entreprise). Si j'avais su à quel point j'allais autant utiliser mon épargne-retraite pour y parvenir, je ne l'aurais probablement pas fait, mais j'en suis là maintenant. Je vais essayer d'aller de l'avant. Mais, surtout en tant que veuve qui a connu des hauts et des bas, je ne toucherai pas de pension de retraite. Je mets en jeu mon épargne-retraite, et je viens d'une lignée de personnes qui vivent longtemps, dans les 90 ans. Je pourrais gravement rater mon coup. Oui, j'ai la capacité de le faire, mais si ça ne marche pas, je vais avoir des problèmes quand je serai vieille. Je ne le referais probablement pas nécessairement. »

Le processus de demande : trop d'entraves, pas assez d'incitatifs

Aux prises avec un goulot d'étranglement dès le départ

Certaines entraves d'un processus de demande sont inévitables et même souhaitables. La collecte d'informations financières, la préparation des dossiers de présentation et les réponses aux questions des personnes de l'extérieur sur les motifs de la demande de financement et l'utilisation des fonds peuvent brosser un tableau très clair de la situation. Ces renseignements peuvent aider à mieux connaître les fondements de l'entreprise et aider à prévenir l'accumulation inutile de dettes. Pour les femmes entrepreneures du Canada, cependant, les inconvénients semblent l'emporter sur les avantages des entraves.

Les bailleurs de fonds ratent-ils des possibilités en raison des entraves réelles ou perçues dans leurs processus? L'exploration des entrepreneures prend fin sans l'accès à des informations claires sur les produits offerts et un personnel capable de fournir des réponses en temps réel aux questions. Leurs expériences concernant les formulaires jouent également un rôle dans la décision de s'abstenir, même lorsqu'il y a des avantages évidents à soumettre une demande. « Chaque clic, étape, champ, formulaire et signature » introduit des frictions dont les répercussions néfastes peuvent être tout aussi importantes que celles que représentent les immenses obstacles sociauxⁱ.

Il n'est pas étonnant que les plaintes les plus courantes des entrepreneures depuis peu et moins expérimentées concernent principalement les expériences fréquentes d'incertitude au début du processus de financement. Il s'agit notamment de difficultés à obtenir des renseignements clairs, honnêtes et transparents aux égards suivants :

- l'existence de produits qui conviennent à leur situation;
- les personnes admissibles, exactement, à bénéficier de ces produits;
- les types de renseignements exigés pour remplir la demande.

ⁱ p. 8, Common Cents Lab (2016). *End of Year Report*.



Honnêtement, je ne sais même pas par où commencer.»

[PERSONNE RACIALISÉE, NOUVELLE ARRIVANTE]



Le processus m'a toujours semblé trop accablant pour m'en préoccuper. Je veux juste connaître mes options; souvent l'information est cachée derrière « du jargon interne » ou ne peut être communiquée que par un représentant.»

En tentant de résoudre les problèmes de rareté des ressources financières dans leur entreprise, les femmes entrepreneures du Canada constatent qu'elles doivent immédiatement augmenter le problème de la rareté de temps. Elles doivent donc faire un calcul mental pour savoir si les coûts initiaux en temps et en énergie mentale valent la peine de demander quelque chose dont les chances de succès sont inconnues. C'est l'un des aspects des entraves qui s'avère souvent insurmontable, ce qui incite les entrepreneures à renoncer même à présenter une demande. Voici des exemples qui pointent clairement vers les entraves liées à l'information, car 56 % des entrepreneures sont d'accord avec l'énoncé suivant : *« je ferais une demande de financement si je croyais avoir plus de chance qu'elle soit acceptée ».*



Si seulement les gens recevaient un organigramme dans lequel il serait dit : « vous devrez fournir ceci... assurez-vous d'avoir ceci. Voici ensuite l'étape suivante... voici ce dont vous aurez besoin. Puis vous aurez besoin de cela. Si vous choisissez ce produit ou si on vous demande ce renseignement en particulier, creusez et voici à qui vous devrez vous adresser pour l'obtenir. »

[AUTOCHTONE]



Leur paperasse était décourageante. J'avais parfois l'impression de leur donner mon premier-né.»



J'aime écrire, mais la quantité de paperasse à remplir m'empêchait d'avoir assez de temps pour gérer mon entreprise. C'était du temps pour moi, que je préférerais consacrer à l'entreprise.»

[PERSONNE RACIALISÉE, PERSONNE AYANT UN HANDICAP]

L'incertitude est pénible

Tous les aspects d'un processus de demande qui font augmenter l'incertitude et le doute intérieur sont de puissants facteurs de dissuasion de la persévérance^k. De faibles niveaux de littératie financière, une composante clé de la capacité financière, peuvent contribuer à cette incertitude. Plus de 40 % des répondantes admettent qu'il leur est « difficile de comprendre la terminologie financière ».

Les entrepreneures doivent maîtriser en partie cette terminologie pour obtenir un financement, mais les prêteurs et les organismes subventionnaires devraient chercher des moyens de réduire la charge cognitive inutile pour leurs clients. En débusquant les sources d'entraves telles que le jargon et le langage trop complexe, les bailleurs de fonds

peuvent contribuer à ce que les demandeuses qualifiées ne se voient pas refuser l'accès aux ressources nécessaires.

Dans la présente étude, 70 % des femmes entrepreneures ayant des partenaires d'affaires avaient demandé un financement externe, par opposition à 44 % des femmes entrepreneures propriétaires exclusives de leur entreprise.

Ces observations montrent le rôle positif que le travail d'équipe et le soutien social peuvent jouer pour surmonter la réticence à chercher du financement. Une preuve additionnelle vient des 59 % de répondantes qui conviennent qu'elles bénéficieraient de l'incitatif donné par « quelqu'un pour [les] guider » dans le processus de demande.

Perceptions des propriétaires d'entreprise et de la propriété

Source : Toutes les répondantes n = 1 024

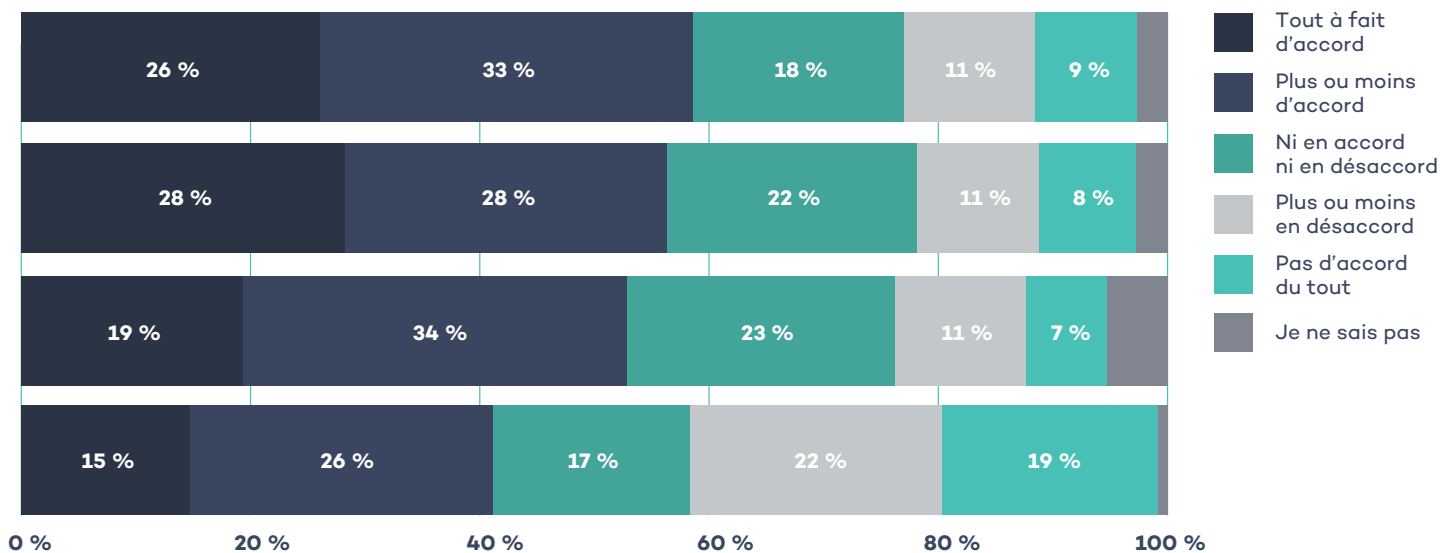
Question : Veuillez indiquer dans quelle mesure vous êtes en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants :

J'aurais été plus favorable à l'idée de demander du financement si j'avais eu quelqu'un pour me guider.

J'aurais fait une demande de financement si j'avais cru avoir plus de chance qu'elle soit acceptée.

Il fallait consacrer trop de temps et d'efforts aux demandes de financement extérieur.

J'avais de la difficulté à comprendre la terminologie financière des affaires.



^k Pour de plus amples renseignements, se reporter au "3B's" Framework from Irrational Labs à www.irrationalabs.org

En conclusion

Si l'on étudie l'approche en matière de financement des femmes et des personnes non binaires entrepreneures au Canada du point de vue de l'économie comportementale et de la capacité financière, on comprend leur décision de s'autofinancer et d'utiliser des cartes de crédit pour lancer et faire croître leur entreprise. Ce sont les seules sources de financement utilisées par la moitié (50 %) des répondantes. Il existe d'importants incitatifs à faire de ces options le choix le plus probable pour toutes les entrepreneures, en particulier aux premiers stades de la création d'une entreprise, même pour celles qui finissent par solliciter d'autres sources de financement.

Les entraves à l'examen des options de financement et des demandes de financement sont nombreuses à tous les niveaux. Le manque de transparence, le jargon et les exigences onéreuses de présentation et de paperasserie mènent à l'abandon des tentatives d'accès au financement.

Les femmes entrepreneures intègrent intentionnellement des principes tels que la pérennité, l'impact social et l'inclusivité dans leurs activités commerciales et leurs efforts d'expansion¹. Cette approche fondée sur des valeurs ne correspond pas nécessairement à un écosystème de financement qui, de l'avis des répondantes, n'est pas ouvert à leurs besoins, manque de produits pour les femmes qui ne répondent pas aux critères habituels de solvabilité et qui, parfois, est partial à leur égard.

¹ Le Conference Board du Canada (2022), « Parallel Paths, Unique Challenges »

Expériences des femmes entrepreneures membres des groupes intersectionnels

Pour brosseur un tableau complet des attitudes et des expériences de femmes entrepreneures concernant l'accès au financement, il était important de s'assurer que les termes utilisés pour définir l'identité de genre étaient aussi inclusifs que possible. Tout d'abord, à toutes les étapes du sondage, des groupes de discussion et des entrevues individuelles, les répondantes ont désigné les entrepreneures qui s'auto-identifient comme des femmes, des personnes bispirituelles, trans, non binaires et au genre non conforme. Des efforts délibérés ont été faits pour réunir des commentaires et des expériences des cinq groupes intersectionnels : LGBTQS2+, personnes ayant un handicap, racialisées, autochtones et nouvelles arrivantes.

Même si elles venaient de régions différentes, qu'elles œuvraient dans des secteurs et des types d'entreprises différents, toutes les membres des groupes intersectionnels avaient en commun ces deux commentaires :

1. Les répondantes s'attendent à vivre du racisme ou à faire l'objet de préjugés à un moment ou à un autre de leurs interactions avec des bailleurs de fonds.
2. Les répondantes s'attendent à un manque général de soutien en raison de leur apparence et des perceptions « d'altérité ».

Expériences des femmes entrepreneures membres des groupes intersectionnels

Entrepreneures racialisées

On a demandé aux 170 répondantes qui se sont dit des personnes racialisées d'indiquer dans leurs propres mots comment elles se décrivaient. Les réponses les plus courantes ont été d'origine asiatique, sud-asiatique, chinoise, afro-américaine, caribéenne, latine et philippine.

- Les entrepreneures racialisées fortement axées sur la croissance sont beaucoup plus ouvertes à l'idée de demander du financement si elles ont quelqu'un pour les guider et les appuyer et elles ont plus confiance en l'éventualité d'un résultat favorable.
- Le délai nécessaire à la présentation d'une demande de financement est un obstacle disproportionné.

« Au début, en faisant des recherches de mon côté sans mon mari, avant même de parler de l'entreprise et de présenter mon dossier, on m'a dit : "mais avez-vous pensé au programme pour les entrepreneures noires?" J'ai eu envie de répondre : hé, je suis encore en train de parler. Mais on met déjà sur une autre voie et on me dit : « très bien, il y a un (autre) endroit pour vous » et je me suis demandé si j'étais limitée à cette petite boîte. Ce n'était pas encourageant du tout. » [personne racialisée]

« Le processus n'était pas inclusif, en particulier pour les personnes pour qui l'anglais n'est pas la langue maternelle parce qu'on m'a demandé un type de proposition qui est toujours plus difficile pour moi parce que j'ai une faiblesse à l'écriture. » [personne racialisée]

Perceptions totales (% d'accord)

Base : Toutes les répondantes n = 1 024 répondantes; personnes racialisées n = 170, personnes non racialisées n = 771
Question : Veuillez indiquer dans quelle mesure vous êtes en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants :

▲▼ Dénote une différence statistiquement importante par comparaison avec le groupe de personnes qui ont répondu « non », dans un intervalle de confiance de 95 %

	Total	Personnes racialisées	Personnes non racialisées
Je serais plus favorable à l'idée de demander du financement si j'avais quelqu'un pour me guider.	59 %	71 % ▲	56 %
Je ferais une demande de financement si je croyais avoir plus de chance qu'elle soit acceptée.	56 %	66 % ▲	54 %
Il faut consacrer trop de temps et d'efforts aux demandes de financement extérieur.	53 %	66 % ▲	50 %
Les gens comme moi sont peu susceptibles de recevoir des prêts bancaires.	41 %	54 % ▲	38 %

« C'est
intrinsèque à
nos systèmes...

cela caractérise le racisme ou les préjugés canadiens — on vous parle poliment, mais on ne va jamais vous parler franchement. Cela ressemble presque à du détournement cognitif. Vous échouez parce que vos idées ne sont pas assez bonnes. »

[PERSONNE RACIALISÉE]

Expériences des femmes entrepreneures membres des groupes intersectionnels

Entrepreneures autochtones

En tout, 81 participantes se sont déclarées membres des Premières Nations, Inuk (Inuit) et/ou Métisses.

- Les entrepreneures autochtones sont axées sur la croissance, car 77 % des répondantes ont indiqué qu'elles avaient l'intention de prendre de l'expansion.
- Elles sont plus susceptibles que les autres entrepreneures d'avoir soumis une demande ou d'avoir eu recours à des coopératives de crédit (18 % contre 7 % des entrepreneures non autochtones). Elles collaborent également avec des organisations d'entreprises de femmes beaucoup plus que les autres femmes entrepreneures (respectivement 20 % contre 3 %).
- Lorsqu'elles cherchent à financer la croissance au cours des prochaines années du financement, elles s'intéressent en particulier au capital de risque (20 % contre 5 % des entrepreneures non autochtones).
- La terminologie financière des affaires est un sujet pour lequel les entrepreneures autochtones disent éprouver plus de difficultés (58 %) que les autres femmes entrepreneures (41 %).



Je ne dis même pas que je suis autochtone, simplement parce que je sais que cela m'éliminerait d'emblée — on ne m'accordera rien. Je n'ai pas l'air autochtone. Je n'ai pas l'air métis, mais je ne me donne pas la peine d'en parler. Le côté autochtone, on pense que je vais juste utiliser l'argent pour autre chose.»

[AUTOCHTONE]

Expériences des femmes entrepreneures membres des groupes intersectionnels

Entrepreneures LGBTQ2S+

En tout, 106 répondantes se sont déclarées des entrepreneures bispirituelles, trans, non binaires ou au genre non conforme et membre d'une communauté LGBTQ2S+.

- Les entrepreneures LGBTQ2S+ ont l'impression que les personnes comme elles sont peu susceptibles de recevoir des prêts bancaires.
- Parmi celles qui n'ont jamais demandé de prêt à une banque, les entrepreneures LGBTQ2S+ sont trois fois plus susceptibles d'indiquer qu'elles ne savent simplement pas par où commencer.
- Plus de 70 % des répondantes LGBTQ2S+ ont indiqué qu'elles auraient fait une demande de financement si elles avaient cru avoir plus de chance qu'elle soit acceptée.



Je leur ai parlé assez souvent et on m'a refusée assez souvent pour savoir que cela ne sert à rien. Je perçois, je ne sais pas dans quelle mesure c'est le cas, mais dans mes conversations avec les coopératives de crédit et les banques pour tenter d'obtenir un prêt, j'ai l'impression que le fait d'être une personne trans les fait hésiter et douter davantage de ma capacité à réussir ce que j'essaie de faire.»

[LGBTQ2S+]

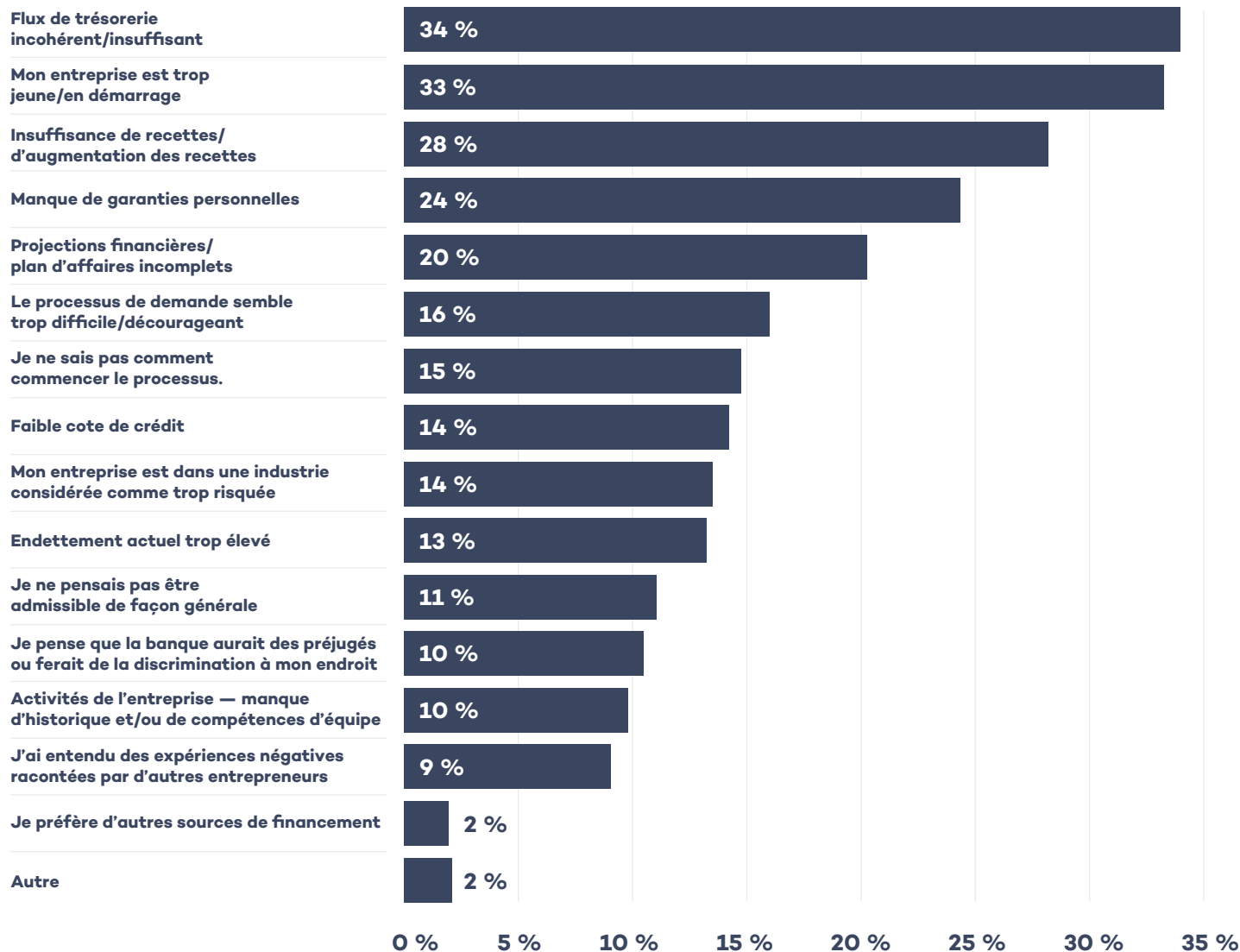


Je pense, en général, que le secteur privé manque de sensibilisation et de compréhension des femmes et des membres de la communauté 2SLGBTQAAS et que leurs convictions et valeurs sapent des possibilités. Plus d'éducation sur la diversité et l'inclusion serait un bon point de départ.»

[LGBTQ2S+]

Raisons pour lesquelles vous n'avez jamais demandé de financement auprès d'une banque

Base : Personnes n'ayant pas demandé un financement à une banque, à l'exclusion de celles qui n'en ont pas besoin ou qui ne veulent pas un financement extérieur n = 582; les réponses « incertaine » et « préfère ne pas répondre » ne sont pas illustrées
 Total n = 582; S2LGBTQ+ n = 71*; non S2LGBTQ n = 408 *faible base (<100); à interpréter avec prudence.
 Question : Vous avez indiqué que vous n'avez jamais demandé de financement auprès d'une banque. Pourquoi n'avez-vous jamais fait de demande de financement auprès d'une banque?



2SLGBTQ+	Non
40 %	34 %
45 %	31 %
33 %	27 %
31 %	22 %
17 %	20 %
14 %	15 %
32 % ▲	13 %
30 % ▲	13 %
25 %	13 %
15 %	13 %
14 %	12 %
11 %	10 %
12 %	10 %
21 % ▲	9 %
0 %	2 %
2 %	2 %

Expériences des femmes entrepreneures membres des groupes intersectionnels

Entrepreneures ayant un handicap

En tout, 133 participantes se sont déclarées personne ayant un handicap, l'incapacité pouvant être physique, mentale, neurologique, sensorielle ou psychiatrique.

- Elles sont plus susceptibles d'être les seules propriétaires de leur entreprise.
- Leur intention de croître au cours des quelques prochaines années se situait à peine à 3 % de moins que leurs entrepreneures qui ne vivent pas avec un handicap.
- Elles sont plus susceptibles de croire que des « personnes comme [elles] » sont peu susceptibles de recevoir un prêt bancaire (52 % comparativement à 41 % des femmes entrepreneures qui ne vivent pas avec un handicap).
- Comme pour les autres groupes intersectionnels, elles se préoccupent plus de l'absence générale d'aide des bailleurs de fonds fondée sur l'apparence et les perceptions « d'altérité », en partie basée sur la capacité physique.
- Elles sont plus susceptibles d'avoir eu recours à leurs épargnes et à celles du ménage pour financer leur entreprise. 69 % d'entre elles indiquent que les épargnes des particuliers ou des ménages continueront d'être une source importante de financement au cours des quelques prochaines années.



Il me semblait qu'on me donnait toujours la même réponse (non)... surtout si l'on considère que j'ai eu à subir divers traumatismes dans ma vie que j'ai travaillé fort à reconnaître et à surmonter. J'ai rencontré deux femmes. Je ne veux pas dire — cela me semble très très négatif — mais en toute honnêteté, elles ne m'ont pas aidée. Je trouve souvent que j'entends « je suis très sympathique à votre situation », mais je n'ai pas besoin de sympathie.»

[PERSONNE AYANT UN HANDICAP]

Expériences des femmes entrepreneures membres des groupes intersectionnels

Entrepreneures nouvelles arrivantes

En déclarant qu'elles n'étaient pas nées au Canada et qu'elles vivaient ici depuis moins de cinq ans, 50 femmes et personnes non binaires entrepreneures ont été définies comme de nouvelles arrivantes dans la présente étude.

- Elles sont plus ouvertes à l'idée de demander du financement si elles ont plus d'aide et de conseils pendant le processus.
- Elles sont moins susceptibles que les entrepreneures qui ne sont pas de nouvelles arrivantes de détester devoir de l'argent.
- Comme elles ont des antécédents de crédit limités ou aucun antécédent, il n'est pas étonnant que 72 % des entrepreneures nouvelles arrivantes s'autofinancent. Elles sont deux fois plus susceptibles de s'autofinancer que celles qui ne sont pas de nouvelles arrivantes.



Il y a des préjugés. Parfois, on n'en parle pas. Ce n'est pas dit en autant de mots. Nous ne vivons pas dans un monde parfait. Mais j'ai eu un bon soutien du gouvernement et de toutes les institutions qui nous entourent ici au Canada, on m'a aidée à trouver de la force et à acquérir de la confiance en moi et maintenant, je peux aller dans n'importe quel établissement et obtenir la bonne aide.»

[NOUVELLE ARRIVANTE]



Comme je suis une immigrante, je n'ai pas eu l'occasion, je pense, d'établir des relations stratégiques. Je bâtis moi-même des communautés. J'entre en contact avec les gens, mais je n'ai pas simplement pas rencontré les bonnes personnes pour m'aider.»

[NOUVELLE ARRIVANTE]

Recommandations aux bailleurs de fonds

Recommandations aux bailleurs de fonds

1. Examinez les processus de demande pour en déceler les entraves.

Les nouvelles entrepreneures citent des difficultés à trouver des sources de financement admissibles, mais elles disent aussi avoir des problèmes à comprendre le processus de demande de financement et la paperasserie. Les entrepreneures aux entreprises plus établies décrivent des expériences de présentation et de demande qui sont lourdes et, à l'occasion, partiales. Dans l'ensemble, 42 % des répondantes déclarent que les processus de demande, quelle que soit la source du financement, se caractérisent par des entraves (des éléments qui causent des frictions inutiles ou ralentissent les progrès).

Même s'il est impossible, voire peu souhaitable, de supprimer toutes les frictions, les processus de demande actuels dissuadent les entrepreneures de terminer et de soumettre leurs dossiers de présentation et leurs demandes. Les vérifications des entraves devraient porter sur les points clés des processus de demande et les repérer en cherchant :

- les parties qu'il faut souvent retravailler ou pour lesquelles il faut demander l'aide du personnel;
- supprimer ou expliquer plus facilement le jargon et la terminologie financière;
- les points de sortie dans le processus de demande en ligne pour trouver des renseignements additionnels qui ne sont pas précisés au départ.

Les bailleurs de fonds sont encouragés à demander leurs commentaires aux personnes qui soumettent des demandes sur des aspects particuliers du processus qu'elles trouvent accablantes et difficiles.

2. Faites preuve de transparence sur les offres et les processus

Les nouvelles entrepreneures comme les entrepreneures établies disent qu'elles ont dû faire face à des processus, des procédures et des attentes qui manquaient de clarté ou de transparence. Les décisions des prêteurs, dans certains cas, semblaient, pour cette raison, capricieuses et arbitraires.

Soyez clairs dès le début aux égards suivants :

- les renseignements exigés et comment ils aideront les bailleurs de fonds à évaluer la demande;
- le délai à prévoir entre la soumission de la demande et l'approbation;
- les produits et les offres et comment ils peuvent aider les entrepreneures à différents stades de croissance de leur entreprise.

Recommandations aux bailleurs de fonds

3. Augmentez l'aide directe pour achever les demandes

Les répondantes disent que le processus de demande de financement compte plusieurs étapes et qu'il est compliqué. Certains des éléments exigés comme les dossiers de présentation et les projections financières peuvent prendre des semaines ou des mois à préparer. Très peu d'entrepreneures ont un personnel qui connaît bien l'entreprise pour s'occuper de cette tâche ou donner des conseils tout au long du processus.

En réponse à ce commentaire, les bailleurs de fonds devraient :

- donner aux entrepreneures accès à un personnel spécialisé et formé qui peut les aider dans tous les aspects du processus d'une demande de financement;
- offrir des « micro-cours » ciblés qui viseraient à accroître la littératie financière et à développer un sens aigu des affaires.

4. Assurez-vous de l'existence de mécanismes pour déceler les préjugés

Les répondantes de tous les groupes intersectionnels prévoient qu'elles seront victimes de racisme ou de préjugés à un moment ou à un autre de leurs interactions avec les bailleurs de fonds. Environ une personne sur sept qui a demandé un prêt bancaire fait état d'expériences de discrimination et de préjugés à la banque. L'âge et l'identité de genre sont les motifs de discrimination les plus courants, suivis du niveau de revenu. L'expression du genre, l'origine ethnique et la couleur de la peau ont également été mentionnées, mais dans une moindre mesure.

Comme les résultats partiels sont souvent le reflet de processus partiels, il faut mettre en place des mécanismes pour déceler et corriger les préjugés à tous les niveaux. En voici des exemples :

- une formation obligatoire sur la diversité, l'équité et l'inclusion (DEI) pour tout le personnel. Pour garantir une participation constructive, cette formation doit être présentée sous la forme d'une formation immersive, en petites cohortes, plutôt que sous la forme de séances en ligne que l'employé(e) peut « consulter » lorsqu'il ou elle en a le temps;
- des pratiques adaptées aux différences culturelles qui sont expliquées par des membres des communautés et des groupes intersectionnels des demandeuses;
- la recherche des valeurs aberrantes par rapport à la moyenne pour ce qui des reprises de demandes, des préoccupations exprimées et des taux d'approbation des demandes;
- un engagement et un soutien individuels plus personnalisés pour les entrepreneures. C'est là le meilleur moyen de comprendre le contexte des préoccupations et des considérations uniques de la demandeuse qu'un formulaire ne peut pas révéler;
- des pratiques de marketing inclusives qui utilisent des messages précis qui résonneront et qui proposeront des modèles de réussite.

Recommandations aux bailleurs de fonds

5. Cessez d'étiqueter les degrés de confiance et les niveaux de risque

L'utilisation d'étiquettes comme un manque de confiance et une aversion au risque peut faire en sorte d'attribuer les difficultés de financement à une déficience personnelle au lieu d'obstacles et de frictions externes du processus de financement proprement dit.

- Reconnaissez que la confiance et le risque dépendent du contexte. Nos données montrent que les répondantes ont confiance en leur capacité de faire ce qu'il faut « raisonnablement » pour s'y retrouver dans l'environnement de financement, mais elles ont moins confiance dans le processus de financement lui-même. Elles sont également attentives aux risques et elles ont besoin de plus d'information pour évaluer leurs options et décider de poursuivre dans une voie ou une autre.

Dernières réflexions

Parmi les personnes qui ont demandé du financement à une banque ou à une coopérative de crédit, 63 % ont reçu l'approbation du montant total qu'elles avaient demandé; 6 % ont obtenu un financement partiel; 58 % des personnes qui s'étaient adressées à une banque ont obtenu le montant total demandé et 6 % ont obtenu un financement partiel. Il pourrait être tentant de prétendre que les processus de financement internes sont bons, mais les bailleurs de fonds devraient éviter ces constats. Plusieurs répondantes soulignent des lacunes dans le processus de demande et auraient souhaité davantage de solutions pour les appuyer, un processus plus simple et un environnement plus accueillant.

Des entrepreneures chevronnées ont indiqué qu'elles ne souhaitaient pas recevoir plus de conseils, de trousseaux d'outils ou d'accès aux accélérateurs et aux incubateurs. Elles ont clairement dit que ces offres étaient souvent fournies en lieu et place d'un financement direct, ce qui les laisse sans solution pour répondre à leurs besoins financiers et leur donne un sentiment accru de manque de temps. D'autres entrepreneures ont dit qu'elles avaient besoin de liens directs avec des relations d'affaires, des recommandations et des présentations chaleureuses pour les aider à ouvrir les portes à davantage de financement.

En réponse, les bailleurs de fonds devraient :

- intégrer des mécanismes de rétroaction ouverte à toutes les personnes qui font des demandes — qu'elles soient approuvées ou pas — au lieu de recueillir un score net de promoteur pour mesurer l'expérience client et prévoir la croissance;
- demander aux entrepreneures ce dont elles ont le plus besoin pour réussir sur les plans quantitatif et qualitatif et fournir des ressources;
- en cas de rejet des demandes, fournir des recommandations concrètes de ce qu'elles doivent faire pour obtenir l'approbation de leur demande (p. ex., bâtir des antécédents de crédit, niveau minimum de capitaux propres ou solution de rechange). Ce n'est pas une réponse immédiate à leurs besoins d'emprunt, mais cela les aidera à s'engager dans la voie de l'admissibilité.

Recommandations aux femmes et aux personnes non binaires entrepreneures

Recommandations aux femmes et aux personnes non binaires entrepreneures

1. Méfiez-vous de compter sur vos ressources personnelles.

Les résultats révèlent que même si la moitié (50 %) des répondantes ont à un moment ou à un autre demandé un financement externe, l'autre moitié n'a compté que sur ses épargnes personnelles, les cartes de crédit ou le soutien de membres de la famille et d'amis pour lancer ou maintenir son entreprise. En fait, les cartes de crédit étaient le deuxième choix le plus populaire, car trois répondantes sur dix ont dit qu'elles continuaient d'y avoir recours.

Il est recommandé aux entrepreneures de ne pas trop compter sur leurs ressources personnelles, en particulier si elles sont considérées comme les options les plus faciles et les moins risquées. Pensez à ceci :

- le versement d'intérêts sur un prêt oblige l'emprunteur à respecter des conditions de paiement précises et à rembourser plus que le montant initial, mais payer à partir d'épargnes ou d'un fonds de retraite veut dire perdre les intérêts que ces fonds auraient pu générer;
- les cartes de crédit ont été institutionnalisées comme une source de paiement privilégiée par opposition à l'argent liquide et comme une nécessité pour établir des antécédents de crédit. La perspective de frais d'intérêt élevés et d'une cote de crédit entachée peut toutefois être inutile s'il existe des solutions de rechange à faible coût ou gratuites, par exemple les subventions gouvernementales;
- compter uniquement sur des épargnes ou des gains non distribués de l'entreprise plafonne les revenus et le potentiel de gains au lieu d'obtenir davantage de fonds (prêts ou investissements) pour croître.

2. Acceptez les entraves utiles

Le sondage a révélé que 53 % des entrepreneurs croient que la demande de financement externe exige trop de temps et d'efforts, alors que quatre sur dix ont du mal à comprendre la terminologie financière des affaires. Ces résultats donnent à penser qu'il est très possible d'améliorer le processus de demande de financement et de le rendre moins complexe.

Les entraves ne sont cependant pas que mauvaises. Parfois, les obstacles à court terme peuvent avoir des avantages à long terme pour les entrepreneures :

- même si la préparation d'un plan d'affaires et une analyse marketing peuvent prendre beaucoup de temps et être fastidieuses, elles aident à concrétiser des théories et des idées par l'élaboration d'une stratégie;
- des projections financières et des états de la valeur nette peuvent faire ressortir des difficultés et des possibilités, mais la plupart peuvent réduire au minimum le risque d'échec;
- n'oubliez pas que les bailleurs de fonds « risquent leur peau » et veulent que leurs clients réussissent pour réussir eux aussi.

Recommandations aux femmes et aux personnes non binaires entrepreneures

3. Renseignez-vous et faites valoir vos atouts

Près de sept répondantes sur dix ont confiance de pouvoir apprendre tout ce qu'elles ont besoin de savoir sur les demandes de financement, mais il reste du travail à faire avant d'entrer en contact avec un bailleur de fonds.

Pour commencer, les entrepreneures doivent dresser une liste de ce dont elles ont besoin et de ce qu'elles veulent d'un bailleur de fonds : capital seulement, mentorat, soutien particulier en entreprise, relations, etc. Elles doivent ensuite évaluer quels bailleurs de fonds sont susceptibles de leur apporter l'aide qui leur convient. Il peut falloir recourir à plusieurs ressources différentes ou commencer par l'une d'elles et passer à une autre à mesure que les besoins de l'entreprise évoluent.

Un bailleur de fonds éventuel ne peut pas connaître immédiatement les détails des activités d'une entreprise, l'ampleur des connaissances d'une entrepreneure ou ce dont elle a besoin pour réussir. Les bailleurs de fonds commenceront par faire des hypothèses sur les connaissances, l'expérience et la situation de l'entrepreneure. Ces dernières doivent donc anticiper et contrer les préjugés perçus en posant les bonnes questions et en se préparant à donner des réponses éclairées.

Environ 75 % des répondantes ont déclaré avoir confiance en leur capacité d'établir de bonnes relations avec des conseillers aux entreprises, des responsables de prêts ou d'autres personnes qui peuvent les aider avec les finances de leur entreprise. La capacité d'établir des relations est un atout qui peut être renforcé par la préparation de questions à l'intention des bailleurs de fonds et des éclaircissements sur la terminologie. En voici des exemples :

- Quelles sont les autres solutions de financement et comment peuvent-elles aider votre entreprise à réussir?
- À quelles exigences devez-vous vous conformer pour obtenir le financement de votre choix?
- Quels sont les facteurs uniques considérés si vous ne répondez pas à une exigence en particulier?
- Quelles sont les ressources à votre disposition pour soutenir le processus de demande?

4. Faites appel à votre réseau

Les entrepreneures peuvent obtenir beaucoup de soutien et de conseils pour trouver et obtenir du financement en s'informant auprès de leur réseau entrepreneurial. Les commentaires sur les expériences d'autres femmes personnes non binaires entrepreneures peuvent aider aux égards suivants :

- trouver des solutions pour surmonter les « entraves »;
- découvrir les programmes et les ressources utiles;
- déterminer quels bailleurs de fonds ont (ou pas) fait preuve de partialité à l'égard des femmes, des personnes non binaires entrepreneures et des groupes intersectionnels.

Annexe A : Méthodologie

La firme d'études de marché de la Colombie-Britannique, CTRS, a créé le sondage en ligne et animé les groupes de discussion et les entrevues individuelles. Les participantes ont été recrutées dans le réseau des membres de l'OEFC et les médias sociaux; d'autres encore sont le résultat de références, de groupes experts d'organisations, et d'appels à des organisations et à des groupes démographiques clés. Comme certaines ont reçu des invitations ciblées, on ne peut pas considérer que l'échantillon est aléatoire.

Aucune marge d'erreur ne peut être liée à un échantillon non probabiliste. Si une marge d'erreur était attribuée à cet échantillon, elle se situerait à $\pm 3,1\%$ à un intervalle de confiance de 95 %, selon les estimations de l'incidence des entrepreneures des groupes intersectionnels :

- Les dénombrements d'entreprises du secteur privé, selon le propriétaire majoritaire, au premier trimestre de 2022 proviennent de statcan.gc.ca
- Les résultats de tout l'échantillon sont le reflet de femmes entrepreneures de tout le Canada. Dans certains domaines d'analyse, la taille de l'échantillon est faible et doit être interprétée sur le plan qualitatif et directionnel seulement.
- Des experts de la diversité, de l'équité et de l'inclusion ont été consultés afin de donner un point de vue et des conseils sur l'approche de sensibilisation et la conception des questions du sondage.

OEFC reconnaît que les conversations sur la relation entre le sexe, le genre, l'identité de genre et l'expression de genre ont évolué au cours de la dernière décennie et continuent de le faire. OEFC reconnaît également ces changements et évoluera aussi avec ces conversations. Dans le présent document, l'expression « femmes et personnes non binaires » est définie pour y inclure toutes les formes d'identité et d'expression de genre et comprend les personnes qui se déclarent femmes, bispirituelles, non binaires et au genre non conforme. Les commentaires à ce sujet et sur tous les aspects du rapport sont les bienvenus et peuvent être envoyés à info@weoc.ca.

Province / territoire	Nombre de répondants (base)
Yukon	2
Territoires du Nord-Ouest	2
Nunavut	1
Colombie-Britannique	200
Alberta	123
Saskatchewan	34
Manitoba	64
Ontario	344
Québec	164
Nouveau-Brunswick	17
Île-du-Prince-Édouard	6
Nouvelle-Écosse	33
Terre-Neuve-et-Labrador	34

Groupes intersectionnels

Les participantes au sondage se sont elles-mêmes déclarées membres ou non de chacun de ces groupes.

Aux fins du présent rapport, les groupes intersectionnels se définissent ainsi :

- **LGBTQ2S+** : membre de la communauté lesbienne, gaie, bisexuelle, trans, queer, bispirituelle
 - **Personne ayant un handicap** : vivant avec une incapacité physique, mentale, neurologique, sensorielle ou psychiatrique
 - **Personne racialisée** : cette appellation veut dire donner à une personne ou à quelque chose une caractéristique raciale : être catégorisé, marginalisé ou considéré en fonction de la race
 - **Autochtone** : Premières Nations, Inuk (Inuit) et/ou Métis
 - **Nouvelle arrivante** : personne qui n'est pas née au Canada et qui vit au Canada depuis moins de cinq (5) ans
- ## Contexte et facteurs à considérer
- Les tailles inférieures à n = 100 dans la base doivent être interprétées de manière directionnelle.
 - Le sondage a été conçu de façon à inclure toutes les expériences vécues par des femmes, des femmes trans, des personnes non binaires et des personnes au genre non conforme qui sont des entrepreneures. Il n'y a cependant pas assez de participantes pour ces trois dernières identités pour les analyser de manière exclusive (0,3 % de l'échantillon total s'identifie dans la catégorie « autre »).
 - Ce contexte vise les expériences qui excluent les hommes ou les personnes qui s'identifient comme hommes.
 - La base de l'échantillon sera désignée par les termes « femmes et personnes non binaires » ou « répondantes », qui, par définition dans le présent rapport, englobe les entrepreneures qui s'identifient comme des femmes, des personnes bispirituelles, trans, non binaires et au genre non conforme.
 - On a demandé aux femmes entrepreneures dont les entreprises ont cessé leurs activités de participer.
 - Les entreprises de commercialisation à paliers multiples, les entreprises de vente directe, les organismes de bienfaisance et les organismes sans but lucratif ont été exclues de la recherche.
 - Seules les personnes qui étaient propriétaires à égalité des parts ou majoritaires (50 %+) d'une entreprise étaient admissibles à l'étude.
 - Les participantes qui possédaient plus d'une entreprise devaient se concentrer sur l'entreprise dans laquelle leur pourcentage de propriété était le plus grand.
 - Les entrepreneures qui avaient soumis une demande de financement ou présenté un dossier pour obtenir du financement au cours des trois dernières années auprès de banques, de coopératives de crédit, de fonds de capital de risque et d'investisseurs providentiels et indiqué qu'elles se souvenaient assez de leur expérience pour répondre à des questions sur ce qu'elles avaient demandé, des raisons pour lesquelles elles avaient besoin de financement et comment elles avaient été traitées pendant l'expérience devaient répondre à des questions sur leur expérience.
 - La taille de l'échantillon était suffisante en ce qui concerne les banques pour en rendre compte avec confiance. Les données concernant les expériences liées à des coopératives de crédit, à des fonds de capital de risque et à des investisseurs providentiels sont indiquées sur le plan qualitatif et ne doivent pas être interprétées comme des données directionnelles seulement.

AUTRICES

Alison Kirkland

PDG, OEFC

weoc.ca

Saijal Patel

Analyste financière agréée

saijelle.com

Dr. Moira Somers

Ph. D., C. Psych

moneymindandmeaning.com

COLLABORATEURS

CTRS Market Intelligence Agency

Bruno Berto

Gestionnaire de projet, OEFC

Wanda Deschamps

Consultante, EDI, Liberty Co

Dr. Kristin Reynolds

Ph. D., C. Psych.

Lindsay Stewart Glor

Gestionnaire des communications, OEFC

**Organisations d'entreprises de femmes du Canada remercie
Femmes et Égalité des genres Canada de son soutien.**



Women and Gender
Equality Canada

Femmes et Égalité
des genres Canada

**Pour plus d'informations sur l'OEFC ou
pour prendre contact avec nous, veuillez
nous contacter à l'adresse suivante:**

Courriel

info@weoc.ca

Principal

204-819-7310

Médias

204-819-7314

weoc.ca