

Introduction

Ce document fournit une vue d'ensemble des outils et des ressources qui se trouvent dans cette série de documents. L'ensemble des documents a été développé pour les gens qui travaillent dans des institutions financières de prêt, afin de fournir des informations sur l'accès au financement pour les femmes entrepreneures et de fournir des conseils pratiques et des stratégies pour faire face à certains défis / obstacles identifiés. Ce document-ci comprend des informations telles que: pourquoi ces outils ont été créés, comment utiliser les outils, et des informations sur les obstacles auxquels les outils sont destinés à répondre.

2017



Ce document a été produit par:



Ce projet est financé par:



Condition féminine
Canada

Status of Women
Canada

La CBDC Restigouche est fière de présenter cet ensemble d'outils et de ressources, développé pour les personnes qui travaillent comme **agents-es de prêts commerciaux** au sein d'établissements financiers de prêts aux entreprises.

Cette INTRODUCTION est divisée comme suit :

- A) Pourquoi cet ensemble a-t-il été produit?
- B) Comment utiliser les outils et les ressources
- C) Le projet
- D) Partenaires du projet
- E) Informations complémentaires sur les résultats de la recherche du projet
- F) Barrières systémiques*

a) Pourquoi cet ensemble a-t-il été produit?

Ces outils et ressources ont été mis au point pour permettre aux agents-es de prêts de mieux comprendre les défis que rencontrent les femmes entrepreneures face à l'accès au financement d'entreprise et de fournir des conseils et des stratégies pratiques pour relever certains de ces défis.

*Définition disponible dans le glossaire (Outil N°8)

La recherche suggère que les femmes entrepreneures font face à plus d'obstacles à l'accès au financement que leurs homologues masculins.

Toutefois, les femmes deviennent de plus en plus propriétaires d'entreprises. L'ensemble de ces stratégies crée une situation « gagnantes-gagnantes » pour le succès optimal de vos clients d'affaires et de votre établissement de prêt.

Statistiques importantes :

- Selon les rapports de l'enquête sur la population active de Statistique Canada, en 2012, on comptait 950 000 travailleuses autonomes au Canada, soit 35,6 % des travailleurs autonomes.
- Parmi les entreprises établies (hors démarrage), le pourcentage d'entrepreneurs féminins est passé de 27 % au début des années 1990 à 33 % en 2012.
- La majorité des petites et moyennes entreprises appartenant à des femmes représentaient plus de 117 milliards de dollars par année d'activité économique au Canada.ⁱ

Ce n'est pas que les femmes ont besoin d'un traitement spécial et qu'elles ne peuvent pas effectuer des affaires de la même manière que les hommes; c'est plutôt qu'à l'occasion certaines politiques et pratiques dans le monde des affaires moderne sont désuètes de sorte qu'elles peuvent parfois entraîner les femmes chefs d'entreprise dans une position défavorable.

Le changement peut se faire en modifiant de petits aspects quant à la façon dont nous fournissons des services de prêts. En analysant nos hypothèses et nos attentes avec les clientes, il est possible de mieux comprendre leurs besoins et de mieux répondre à une large gamme de clients en général.

Les activités proposées dans cet ensemble peuvent mener à une augmentation des taux de réussite pour les femmes entrepreneures, augmenter le nombre de femmes dans les entreprises, créer davantage d'occasions d'emploi et augmenter votre volume global de clients d'affaires.

Il existe de plus en plus de femmes qui affrontent les barrières* pour devenir entrepreneures et contribuer à l'économie. Les stratégies identifiées dans cet ensemble d'outils contribueront à leur succès.

*Définition disponible dans le glossaire (Outil N°8)

b) Comment utiliser les outils et les ressources

Vous pouvez utiliser les outils selon l'ordre dans lequel ils sont présentés dans la **table des matières**. Ou, vous pouvez utiliser les outils selon les différents sujets que vous désirez consulter.

Idéalement, il est plus efficace de commencer par les trois premiers outils : Outil N° 1 (**Introduction**), l'Outil N° 2 (**Comprendre les stéréotypes**), suivi de l'Outil N° 3 (**Auto-évaluation**).

Chaque outil varie en longueur. En règle générale, chaque outil ne devrait pas prendre plus d'une heure à examiner, et certains prendront moins d'une heure.

Glossaire :

L'outil N° 8 est un glossaire comprenant des définitions de divers mots et termes utilisés dans les autres outils de cet ensemble de documents. Les mots identifiés d'un astérisque sont définis dans le **Glossaire**.

c) Le projet

La CBDC Restigouche a coordonné un projet visant à examiner les enjeux et les défis liés au financement pour les femmes entrepreneures, intitulé « Améliorer l'accès au financement des femmes entrepreneures ».

Dans la première phase du projet, l'équipe du projet a organisé des activités de recherche, dont des consultations, des entrevues et des sondages. Les documents ci-joints ont été élaborés à partir des résultats de cette recherche.

Dans de nombreux cas, les femmes sont plus susceptibles d'être refusées pour le financement. Un rapport d'Industrie Canada (2015), par exemple, suggère que le taux de refus de financement est plus important pour les propriétaires féminins que pour les propriétaires masculins. Cela s'explique par l'insuffisance de garanties et le fait que les établissements estiment que les femmes sont plus susceptibles de travailler dans des secteurs instables (c'est-à-dire risqués), comme les entreprises axées sur les services.ⁱⁱ

ⁱⁱ*Définition disponible dans le glossaire (Outil N°8)

Il y avait aussi d'autres obstacles, plus intangibles, identifiés dans la recherche, tels que «des préjugés* inhérents envers les femmes de la part des établissements de crédit»ⁱⁱⁱ. Par exemple, lors des consultations pour ce projet, certains agents-es de prêts ont mentionné que les préjugés* suivants pourraient présenter des obstacles : « Les femmes pensent différemment », « elles ont des valeurs et des priorités différentes » « elles sont plus émotives que les hommes », etc.

Ces préjugés* pourraient également être appelés « stéréotypes* », reprenant une idée que beaucoup de gens pourraient avoir sur un groupe et qui peut souvent être fausse ou seulement en partie vraie dans une situation donnée (par exemple, « toutes les femmes... »), sans vérifier si elle est effectivement appliquée à l'individu en particulier.

De tels préjugés* ou « stéréotypes* » peuvent influencer (sans le savoir) la décision que vous, l'agent-es de prêts, pourriez prendre pour approuver ou non un prêt ou une ligne de crédit. Cela peut entraîner des « obstacles » à l'accès.

Les documents suivants se concentrent sur les « barrières systémiques* » qui ont été découvertes dans le cadre de ce projet (« barrières systémiques* » sont des obstacles en cours au sein du système lui-même). Par le fait même, nous avons pris en considération ce qui est pratique et réaliste pour les agents-es de prêts (en fonction de nos discussions avec eux), afin de s'assurer qu'ils soient ouverts à recevoir et à envisager d'utiliser ces documents dans le cadre du projet.

Si vous désirez en savoir plus sur les conclusions de la recherche du projet ou sur les barrières systémiques* identifiées, consultez les **sous-sections e) et f)** du présent document.

d) Partenaires du projet

La CBDC Restigouche tient à remercier tous les partenaires et participants du projet « Améliorer l'accès au financement des femmes entrepreneures » pour leur précieuse contribution à la mise en œuvre de cet ensemble d'outils et de ressources. Nous tenons à remercier chacun des membres suivants :

- Condition féminine Canada (Partenaire financier)
- Association des CBDCs du N.-B. – Initiative Femmes en Affaires
- Représentants de :
 - CBDC Westmorland-Albert
 - Banque de développement du Canada
 - Entreprise Canada
 - Banque Nationale
 - Banque de Montréal
 - Banque Royale
 - UNI Coopération Financière
 - DPG Communication
 - Humphrey Raymond - Avocate
 - Marie-Hélène Whitty – Comptable
- Femmes en affaires – Participantes aux consultations
- Agents-es de prêts – Participants-es aux entrevues
- Entrepreneurs-es du NB – Participants-es au sondage
- Les participants au pilotage :
 - CBDC Madawaska
 - CBDC Southwest
 - CBDC Restigouche
 - Banque de Montréal
 - UNI Coopération Financière
 - Association des CBDCs du N.-B. – Initiative Femmes en Affaires

e) Informations complémentaires sur les résultats de la recherche du projet

Comme l'indique Industrie Canada, « Les petites et moyennes entreprises sont d'une importance capitale pour l'économie; cependant, l'accès au financement ou la perception de l'accès au financement est un problème de longue date qui préoccupe les femmes au Canada. Il est donc important d'explorer la question afin de créer des conditions propices à la réussite des femmes dans les régions où il y a moins d'opportunités. Les facteurs qui contribuent à la situation actuelle en matière de perception ou d'accès au financement varient en nature. Les chercheurs craignent que les femmes aient moins accès au financement ou reçoivent un financement dans des conditions de prêt moins favorables que les hommes. Certains des facteurs notés comprennent la taille de l'entreprise, le manque d'expérience, et des antécédents de crédit plus faible ».^{iv}

Selon Condition féminine Canada, « Les réalités des hommes et des femmes sont différentes en raison du sexe* (différences biologiques) et du genre* (différences sociales). Bien que de grands progrès en matière d'égalité économique et sociale aient été réalisés, l'égalité n'a pas encore été atteinte. En outre, différents groupes de femmes et d'hommes pourraient connaître des inégalités à la suite d'autres facteurs dans leur vie ».^v

*Définition disponible dans le glossaire (Outil N°8)

Même si les femmes font des progrès remarquables dans le secteur des entreprises et influencent plus largement le paysage économique du Canada, il y a encore une sous-représentation des femmes dans ce secteur et les défis liés à l'accès au capital et aux occasions d'emploi persistent. Les femmes sont toujours confrontées à de grands défis pour accéder aux opportunités financières nécessaires, tant pour créer de nouvelles entreprises que pour améliorer des projets existants, malgré les progrès qu'elles ont réalisés.

Par exemple, Industrie Canada signale qu'en 2011, le taux de rejet pour le financement était plus élevé pour les propriétaires d'entreprises avec une majorité de propriétaires féminins par rapport à des propriétaires masculins en raison d'une garantie insuffisante (66,6 % comparativement à 35,7 %).^{vi}

Cette situation présente une occasion inexploitée pour les établissements de prêts laquelle a non seulement un sens commercial, mais peut également avoir des avantages de grande portée pour la société tels que : l'égalité des sexes* et une représentation plus égale; un modèle positif pour les jeunes; ainsi que la croissance économique communautaire et la création d'emplois dans l'ensemble.

L'accroissement des possibilités offertes aux femmes dans le secteur d'entreprises commence par une meilleure compréhension de ce dont les femmes ont besoin et des obstacles qu'elles rencontrent pour accéder au capital.

L'entrepreneuriat féminin est un facteur économique important (comme l'affirme la Fondation Kauffman); tout le monde peut en bénéficier lorsque les femmes entrepreneures réussissent. Leur succès est important pour toutes les communautés et devrait être encouragé, favorisé et soutenu.

Les banques jouent un rôle important, avec leur expertise pour aider les propriétaires d'entreprises à concrétiser leurs ambitions. En tant que banque et même pour la société en général, il est important de comprendre ce qui motive les hommes et les femmes d'affaires, les défis auxquels ils/elles sont confrontés-es et les leçons que nous pouvons tirer de leur approche en affaires qui peuvent être partagés pour la croissance future.^{vii}

« Les institutions financières qui reconnaissent les occasions d'affaires des petites entreprises appartenant à des femmes mettront en œuvre des stratégies commerciales pour accroître leur part de marché dans ce segment de marché rentable et en croissance », a déclaré Lorraine M. Woos de la *Federal Reserve Bank of Chicago*. Ces stratégies comprennent^{viii} :

- Mettre en œuvre des suggestions spécifiques sur la façon d'améliorer le réseautage avec les femmes propriétaires d'entreprises;
- Examiner les critères sous-entendus et faire des suivis sur les préjugés* sexistes;
- Formation du personnel;
- Renforcement des unités de prêt aux petites entreprises;
- Améliorer la communication avec la clientèle féminine;
- Se tenir au courant des nouvelles tendances des petites entreprises;
- Et plus.



Comme mentionné par Condition féminine Canada, « nous supposons souvent que notre travail ou nos politiques touchent l'ensemble de la population canadienne et qu'il n'est donc pas nécessaire de tenir compte d'enjeux liés au genre* ou à la diversité*. On peut également avoir de la réticence à examiner le genre* ou la diversité*, séparément ou ensemble, à cause des croyances et des suppositions de notre entourage, voire des normes véhiculées par nos établissements. Pourtant, en explorant nos suppositions, nous prenons davantage conscience des facteurs pertinents, ce qui contribue généralement à améliorer les politiques élaborées ».ix

f) Barrières systémiques

Les barrières systémiques* sont des éléments du système lui-même qui représentent des obstacles permanents à la demande et/ou à l'accès au financement pour les femmes entrepreneures. (Par exemple, lors de nos consultations, les femmes chefs d'entreprise ont souvent mentionné les défis suivants : qu'il est difficile de trouver l'information dont elles ont besoin, qu'elles ne comprennent pas nécessairement le langage et les termes utilisés dans la documentation; ce qui est attendu d'elles lorsqu'elles demandent un financement n'est pas clair et elles ne savent pas toujours où aller pour obtenir de l'aide. Ce sont tous des exemples d'éléments résultants de barrières systémiques*).

*Définition disponible dans le glossaire (Outil N°8)

Les barrières systémiques* peuvent et doivent être modifiées si l'on veut améliorer l'accès au financement pour les femmes entrepreneures.

Principales barrières systémiques identifiées dans ce projet :

Note - Cette liste comprend les barrières* identifiées qui pourraient être traitées avec les outils développés pour les agents-es de prêts (en fonction des discussions entretenues avec certains agents-es et de consultations avec des femmes entrepreneures). Cette liste ne comprend pas les autres obstacles identifiés qui ne peuvent pas être abordés par les agents-es de prêts.

- **STÉRÉOTYPES** : Selon nos consultations, certaines femmes ont par le passé perçu une attitude négative de certains établissements de prêts. Par exemple, les femmes ont parfois eu l'impression qu'elles n'étaient pas prises au sérieux lorsqu'elles voulaient démarrer une entreprise, surtout si elles étaient dans un secteur non traditionnel, parce que de nombreux agents-es de prêts peuvent penser que les femmes ont des limitations physiques ou que les femmes ne réussiraient pas parce qu'elles étaient trop occupées avec leurs enfants. Les questions liées au genre* peuvent influencer non seulement le comportement et le jugement des agents-es de prêts, mais aussi sur l'utilisation de l'information par les femmes et de leurs compétences à demander des prêts.^x

- **ACCÈS À L'INFORMATION** : Les femmes disent avoir de la difficulté à avoir accès à de l'information sur les programmes et les services, que ce soit dans les établissements de prêt ou du gouvernement (par exemple, les femmes aimeraient avoir un accès plus facile et clair à l'information). Parmi les femmes entrepreneures qui ont participé à notre sondage 2016 et qui ont dit avoir eu de la difficulté lors de la demande de prêts, les principales difficultés identifiées étaient de : fournir des projections financières, fournir des documents de diverses sources, convaincre les agents-es de prêts et préparer des plans d'affaires – toutes ces difficultés sont en un sens relié à trouver des informations appropriées.



- **POLITIQUES DES PRÊTEURS** : Selon nos consultations et notre sondage, certaines femmes nous ont dit qu'elles avaient des barrières* parce que les antécédents de crédit et les garanties étaient au nom de leur mari. Dans les générations passées, le crédit et les garanties étaient principalement au nom du mari. Aujourd'hui, cela commence à changer, mais les femmes éprouvent encore des difficultés à ce sujet. Selon notre sondage (2016), les raisons prédominantes de refus pour les femmes restent : les garanties insuffisantes (35 %) et qu'elles sont considérées comme étant dans « un secteur à risque » (22 %).

Les critères relatifs au congé de maternité sont également perçus comme des obstacles, car les femmes en congé de maternité rémunéré sont souvent considérées comme « sans emploi » et « sans revenu ». Les options concernant l'obtention de revenu lors du congé de maternité pour les travailleurs autonomes peuvent être difficiles à naviguer. Cette barrière est abordée plus loin dans *l'outil* N° 5 de cet ensemble.

- **LES CARACTÉRISTIQUES DISTINCTES DES ENTREPRISES DESTINÉES AUX FEMMES** : Les entreprises appartenant à des femmes ont tendance à être plus petites et plus jeunes, ce qui pourrait expliquer pourquoi les femmes demandent plus souvent des prêts plus modiques; par contre nos recherches semblent indiquer que leurs taux de survie sont statistiquement plus élevés. Les femmes commencent plus souvent des entreprises dans les secteurs de services, que certains agents-es de prêts considèrent plus « risqués ». Bien que les hommes soient davantage dans les secteurs traditionnels et industriels, nos recherches suggèrent que l'écart semble diminuer avec le temps et que les entreprises appartenant à des femmes deviennent plus diversifiées. Il y a beaucoup d'opinions divergentes au sein de la recherche sur la question à savoir si les femmes sont plus « à risque » que les hommes et si elles ont plus de mal à gérer le risque. Certains agents-es de prêts que nous avons consultés suggèrent que cela pourrait résulter d'un manque d'expérience dans la gestion d'entreprise. Comme de plus en plus de femmes créent et développent des entreprises, elles sont de plus en plus expérimentées dans ce domaine.

- **LITTÉRATIE FINANCIÈRE** : La littératie financière* semble constituer un obstacle tant pour les femmes que pour les hommes. Elle est une barrière systémique en raison des programmes scolaires et de leurs pratiques; cependant, certaines pratiques d'agents-es de prêts peuvent aggraver cette barrière; par exemple en utilisant des formulaires compliqués ou peu clairs et des calculs difficiles. Lors de nos consultations, les femmes ont suggéré que ce sujet devrait être enseigné beaucoup plus tôt dans la vie.

Références :

- ⁱ THE CANADIAN TRADE COMMISSIONER SERVICE. (UNDATED) Facts and Figures on Canadian Women Entrepreneurs. <http://www.owit-ottawa.ca/wp-content/uploads/2014/03/Facts-and-figures-on-women-entrepreneurs.pdf>
- ⁱⁱ INDUSTRY CANADA SME RESEARCH AND STATISTICS. (JUNE 2015) Determinants of Entrepreneurship in Canada: State of Knowledge. Small Business Branch. Accessed September 2015 at www.ic.gc.ca/SMEresearch
- ⁱⁱⁱ THE PRIME MINISTER'S TASK FORCE ON WOMEN ENTREPRENEURS. (OCTOBER 2003) report and recommendations. www.womenable.com/content/userfiles/Canada_Prime_Ministers_Task_Force_Report-en.pdf
- ^{iv} INDUSTRY CANADA. (OCTOBER 2010) Small Business Financing Profiles. [https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapi/Profile-Profil_Oct2010_eng.pdf/\\$file/Profile-Profil_Oct2010_eng.pdf](https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapi/Profile-Profil_Oct2010_eng.pdf/$file/Profile-Profil_Oct2010_eng.pdf)
- ^v STATUS OF WOMEN CANADA. Test your GBA IQ. <http://publications.gc.ca/collections/Collection/SW21-124-2004E-8.pdf>
- ^{vi} THE GOVERNMENT OF CANADA. (2015) "Majority Female-Owned Small and Medium-Sized Enterprises - May 2015." Special edition of Key Small Business Statistics." http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/eng/h_02966.html
- ^{vii} CENTER FOR ENTREPRENEURS (CFE) AND BARCLAYS. (2015) Shattering stereotypes, Women in Entrepreneurship. https://wealth.barclays.com/content/dam/bwpublic/global/documents/wealth_management/shattering-stereotypes-women-in-entrepreneurship.pdf
- ^{viii} LORRAINE M. WOOS, FEDERAL RESERVE BANK OF CHICAGO AND WOMEN'S BUSINESS DEVELOPMENT CENTER OF CHICAGO, ILLINOIS. (UNDATED) Access to Credit: A Guide for Lenders and Women Owners of Small Businesses
- ^{ix} CONDITION FÉMININE CANADA. Introduction à l'ACS+. http://www.swc-cfc.gc.ca/gba-acsc/course-cours/fra/mod03/mod03_05_01.html
- ^x LORRAINE M. WOOS, FEDERAL RESERVE BANK OF CHICAGO AND WOMEN'S BUSINESS DEVELOPMENT CENTER OF CHICAGO, ILLINOIS. (UNDATED) Access to Credit: A Guide for Lenders and Women Owners of Small Businesses