HD
2346
.C2A25214

Secrétariat de la Petite entreprise Document de travail

DOCUMENT DE TRAVAIL
SECRÉTARIAT DE LA PETITE ENTREPRISE

"LES FEMMES GESTIONNAIRES ET PROPRIÉTAIRES D'ENTREPRISES CANADIENNES"

Gouvernement du Canada | Government of Canada
Industrie et Commerce | Industry, Trade and Commerce

MAR 17 1982
Bibliothèque
Library

DOCUMENT DE TRAVAIL
SECRÉTARIAT DE LA PETITE ENTREPRISE

"LES FEMMES GESTIONNAIRES ET PROPRIÉTAIRES D'ENTREPRISES CANADIENNES"

[Canada. Ministère de l'industrie et du commerce.
[3]Recherche et élaboration de la politique]
[2]Secrétariat de la petite entreprise
Janvier 1982

Renseignements: Brenda Baird

"Les femmes gestionnaires et propriétaires d'entreprises canadiennes"

TABLE DES MATIÈRES

	Page
INTRODUCTION	1
Résumé d'étude	1
La situation canadienne: statistiques	2
- Propriétaires d'entreprises ayant déclaré un revenu imposable	2
- Rentabilité relative	3
- Ensemble des propriétaires d'entreprise	4
- Pourcentage des femmes propriétaires d'entreprise par rapport aux hommes propriétaires d'entreprise	5
Enquête effectuée par l'université Queen	7
- Objet, portée et méthodologie	7
- Conclusions de l'étude	8
- Observations	13
Conclusions à considérer au niveau des politiques	13

Le présent document a été rédigé à des fins de discussions et ne représente pas nécessairement le point de vue du Gouvernement du Canada.

INTRODUCTION

Depuis la Deuxième Guerre mondiale, on assiste en Amérique du Nord comme ailleurs dans le monde à un important phénomème d'évolution dans les sphères économiques et sociales, qui continuera d'avoir un retentissement significatif dans les années à venir. Il s'agit de l'augmentation rapide du nombre des femmes qui rejoignent le monde économique du travail à l'extérieur du foyer, en qualité d'employées ou de propriétaires/gestionnaires de leur propre entreprise.

Le présent document de travail a pour objet de résumer les travaux d'analyse effectués dans le domaine, afin de susciter une prise de conscience plus profonde du phénomène et de ses répercussions et de voir si la connaissance qu'on en a comporte encore des lacunes importantes. Plus précisément, les objectifs visés sont triples: premièrement, analyser les informations statistiques sur la situation canadienne contenues dans la publication Statistique fiscale de Revenu Canada et dans certains travaux de Statistique Canada; deuxièmement, présenter les conclusions d'une enquête approfondie menée pour le compte du Secrétariat de la petite entreprise par l'université Queen sur les caractéristiques des entreprises appartenant à des femmes et sur les difficultés que ces dernières ont pu avoir en sus de celles qui sont le lot de tout propriétaire de petite entreprise; et troisièmement, intégrer les renseignements que l'on possède actuellement aux États-Unis sur ce même phénomène.

Résumé d'étude

En Amérique du Nord comme ailleurs, les femmes jouent un rôle accru sur le marché du travail, à l'extérieur du foyer, à la fois come employées et propriétaires/gestionnaires de leur propre entreprise.

A partir des statistiques disponibles sur la situation qui prévaut au Canada, on peut conclure que: le nombre de femmes devenant propriétaires d'entreprise augmente à un rythme élevé, plus rapidement, de façon générale, que chez les hommes; le pourcentage du nombre de femmes propriétaires d'entreprise augmente par rapport à celui de leurs homologues masculins mais demeure quelque peu inférieur au taux de participation des femmes au sein de la population salariée dans son ensemble et, en outre, les entreprises appartenant à des femmes ont tendance à être moins rentables en moyenne que celles appartenant à des hommes.

Le Secrétariat de la petite entreprise a récemment demandé à l'université Queen de Kingston (Ontario) d'effectuer une étude afin d'enrichir les connaissances que l'on possède à l'heure actuelle sur ce segment du secteur de la petite entreprise. L'étude a mis en lumière certains faits intéressants, notamment: la plupart des femmes propriétaires d'entreprise ont mis leur entreprise sur pied plutôt que de l'acquérir par héritage ou d'acheter une entreprise existante; elles possédaient pour la plupart des entreprises relativement jeunes; leurs

entreprises sont relativement de gros employeurs, de femmes en particulier; on retrouve très peu de concessions parmi les entreprises; beaucoup de propriétaires sont issues de familles possédant une entreprise; le "défi" est le facteur de motivation le plus important et la majorité d'entre elles ont l'impression que les problèmes auxquels les femmes entrepreneurs doivent faire face ne sont pas différents de ceux des hommes dans la même situation.

En général, l'étude a permis de mieux dégager les caractéristiques propres aux femmes propriétaires d'entreprise et de remettre en question quelques mythes bien ancrés. Lorsque le cas s'y prête, la comparaison avec des données provenant des États-Unis est établie.

La situation canadienne: statistiques

La meilleure source régulière de données sur le nombre de femmes propriétaires/gestionnaires d'entreprise et leur revenu est peut-être la publication annuelle de Revenu Canada intitulée Statistique fiscale (résultats remontant à deux années auparavant). Le tableau 12 de cette publication ventile toutes les déclarations fiscales selon l'âge, le sexe et la profession. Le groupe occupationnel qui nous intéresse ici est celui des "Propriétaires d'entreprise". A noter toutefois qu'on ne fait aucune distinction entre les différentes formes juridiques de propriétés (associations, etc.); que les professionnels ne sont pas inclus; qu'on ne tient pas compte de tout le groupe de femmes d'affaires dont les entreprises sont constituées en sociétés, etc. Néanmoins, les chiffres donnent une idée du nombre relatif d'hommes et de femmes qui déclarent un revenu en tant que propriétaires d'entreprise, du groupe d'âge auxquels ils appartiennent, de leur revenu moyen, du taux de croissance, etc.

Propriétaires d'entreprises ayant déclaré un revenu imposable

Le tableau 1 montre l'évolution du nombre d'hommes et de femmes ayant déclaré un revenu imposable à titre de propriétaires d'entreprise de 1964 à 1979.

Tableau 1

Nombre d'hommes et de femmes ayant déclaré un revenu imposable à titre de propriétaires d'entreprise et changement en pourcentange d'une année à l'autre

Année Fiscale	Nombre de propriétaires d'entreprise - femmes	Écart en % par rapport à l'année précédente	Nombre de propriétaires d'entreprise - hommes	Écart en % par rapport à l'année précédente
1964	22,394		201,759	
1965	23,472	4.8	210,198	4.2
1966	26,826	14.3	223,573	6.4
1967	23,378	-12.8	226,725	1.4
1968	30,660	31.1	232,852	2.7
1969	35,430	15.6	238,346	2.4
1970	36,276	2.4	238,917	.2
1971	32,890	- 9.3	221,418	-7.3
1972	36,347	10.5	236,680	6.9
1973	40,328	11.0	252,650	6.7
1974	42,309	4.9	261,235	3.4
1975	37,446	-11.5	243,166	-6.9
1976	40,988	9.5	243,959	.3
1977	40,530	- .9	233,616	-4.2
1978	41,888	3.4	236,875	1.4
1979	49,866	19.0	251,901	6.3

Source: Statistique fiscale, Revenu Canada, tableau 12, diverses années.

Du point de vue de l'écart en pourcentage, l'augmentation du nombre de femmes déclarant un revenu en tant que propriétaires d'entreprise s'est révélée de façon générale plus élevée que celle notée chez les hommes. Toutefois, en chiffres absolus, le nombre de ces derniers est notablement plus élevé. Le nombre plus restreint de femmes propriétaires/gestionnaires expliquerait, en partie du moins, les mouvements en dent de scie relativement marqués (par exemple, nombre négatif en 1967, 1971 et 1975, et positif en 1968 et 1979).

En termes absolus, ces chiffres semblent très faibles; cependant, lorsqu'on ajoute les propriétaires n'ayant pas déclaré de revenu imposable (voir tableau 3, page 4), ils montent de beaucoup. En réalité, le rapport entre propriétaires ayant déclaré un revenu imposable et ceux n'ayant pas de revenu imposable est en gros de 45% - 55%.

Rentabilité relative

Le tableau 2 donne la rentabilité relative des entreprises pour lesquelles les propriétaires ont déclaré des revenus imposables.

Tableau 2

Revenu imposable total des propriétaires d'entreprise, hommes et femmes

Année Fiscale	Revenu total - femmes $ (en milliers)	Revenu total - hommes $ (en milliers)	Moyenne - Femmes $	Moyenne - Hommes $
1964	84,147	1,194,198	3,758	5,919
1965	91,092	1,304,631	3,881	6,207
1966	106,703	1,431,072	3,978	6,401
1967	115,993	1,483,201	4,962	6,542
1968	129,256	1,568,117	4,216	6,734
1969	151,294	1,657,788	4,270	6,955
1970	161,445	1,662,615	4,450	6,959
1971	166,566	1,725,949	5,064	7,795
1972	194,743	2,033,261	5,358	8,591
1973	248,568	2,485,743	6,164	9,839
1974	313,184	3,013,863	7,402	11,537
1975	346,757	3,266,074	9,260	13,431
1976	409,142	3,488,756	9,982	14,301
1977	443,370	3,586,412	10,939	15,352
1978	504,162	3,950,276	12,036	16,677
1979	617,426	4,388,914	12,382	17,423

Source: Statistique fiscale, Revenu Canada, tableau 12, diverses années.

Comme le montre le tableau, les entreprises sont traditionnellement plus rentables en moyenne pour les propriétaires masculins que pour les propriétaires féminins. Cela pourrait être principalement dû à la prédominance des femmes propriétaires d'entreprise dans les secteurs des services et de la vente au détail, où le potentiel de profit est peut-être plus limité. Parmi les autres explications possibles, on pourrait citer la différence d'objectifs chez les propriétaires (femmes moins motivées par le profit), la jeunesse des entreprises, l'emplacement, etc.

Ensemble des propriétaires d'entreprise

Les personnes déclarant un revenu imposable à titre de propriétaires d'entreprise (tableau 1) ne forment qu'une partie de l'ensemble des propriétaires d'entreprise comme le montre le tableau 3. Lorsqu'on ajoute le nombre de ceux n'ayant pas de revenus imposables à déclarer, le nombre total des entreprises appartenant aux deux sexes monte en flèche; il faut toutefois ajouter que beaucoup parmi ces entreprises sont très petites.

Tableau 3

Ensemble des propriétaires d'entreprise
par sexe et revenu total

	Femmes			Hommes		
1964	15,339	11,673	761.	93,865	171,740	1,830.
1965	16,406	10,047	612.	87,588	158,535	1,810.
1966	42,682	117,414	2,751.	304,438	1,570,505	5,159.
1967	42,996	125,726	2,924.	301,040	1,599,350	5,313.
1968	47,096	139,249	2,957.	304,525	1,677,547	5,509.
1969	52,395	159,866	3,051.	309,283	1,758,752	5,687.
1970	53,694	169,423	3,155.	308,327	1,750,426	3,444.
1971	59,185	187,424	3,167.	308,444	1,865,989	6,050.
1972	61,864	216,879	3,506.	315,872	2,178,159	6,896.
1973	69,505	278,700	5,449.	330,051	2,643,817	8,010.
1974	71,106	349,299	4,912.	331,782	3,177,423	9,577.
1975	74,819	417,197	5,576.	338,500	3,564,137	10,529.
1976	83,939	492,562	5,868.	346,739	3,825,344	11,032.
1977	90,889	409,142	4,502.	243,059	3,488,756	14,301.
1978	115,299	675,192	5,856.	369,906	4,545,076	12,287.
1979	130,230	788,284	6,053.	365,920	4,879,168	13,334.

Source: Statistique fiscale, Revenu Canada, tableau 12

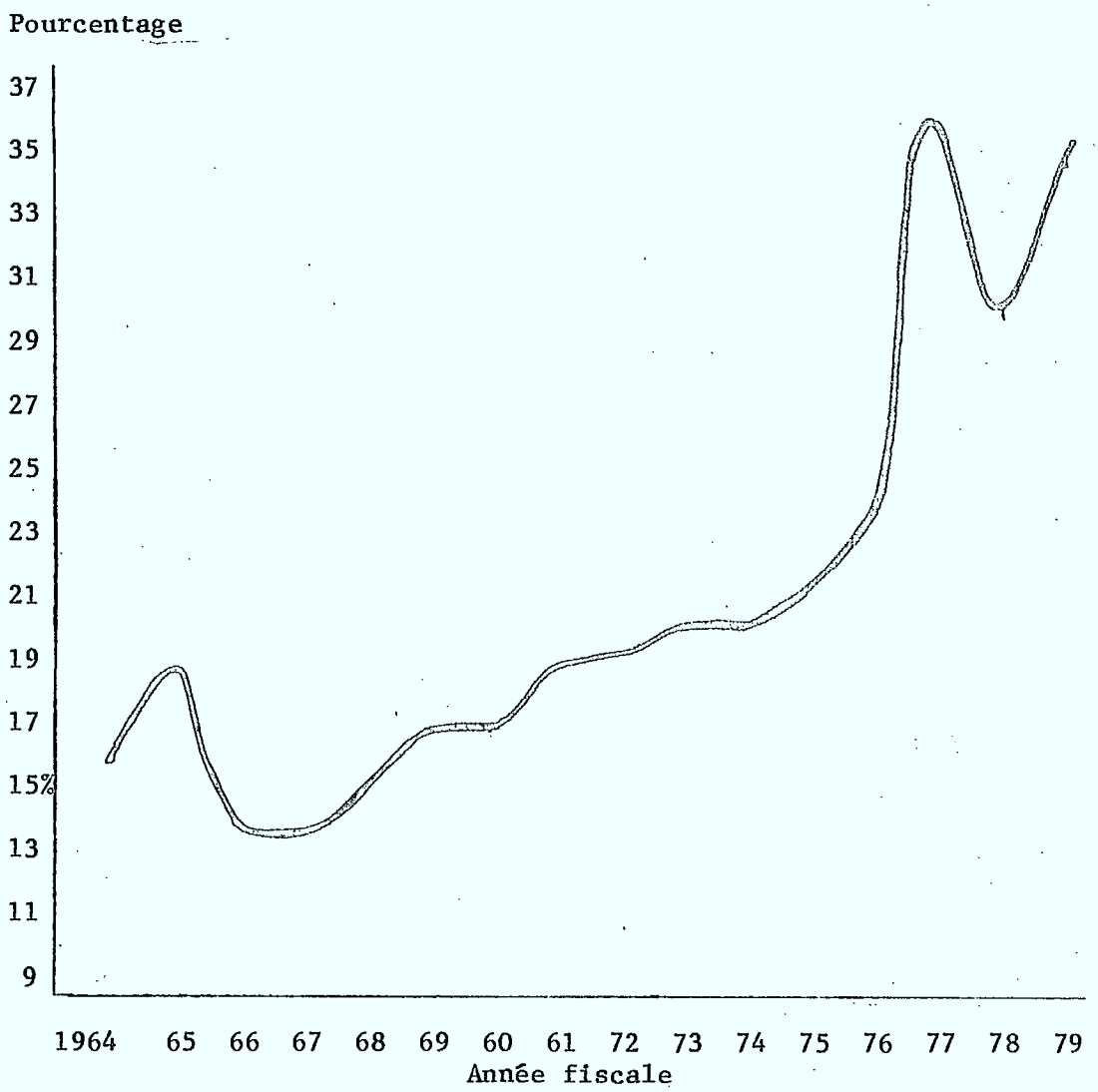
Dans ce cas-ci comme dans le précédent, la tendance pour les entreprises appartenant à des hommes à être en moyenne plus rentables que celles appartenant à des femmes se répète, bien qu'ici les sommes globales en dollars soient significativement plus basses pour les deux groupes, étant donné que les entreprises très petites ont été prises en compte et font baisser la moyenne. Un calcul du revenu moyen relatif serait peut-être un meilleur indice des profits relatifs réalisés.

Pourcentage des femmes propriétaires d'entreprise par rapport aux hommes propriétaires d'entreprise

Il est également intéressant de calculer le nombre de femmes propriétaires d'entreprise en pourcentage du nombre le leurs homologues masculins. Comme le démontre le tableau 4, ce taux augmente rapidement. Un certain nombre d'hypothèse pourrait être avancé pour expliquer les variations marquées des nombres ces récentes années, celles invoquant par exemple les changements, la situation économique, les phénomènes sociaux, etc. Il est impossible à l'heure actuelle de déterminer avec plus de précision les causes de telles variations.

Tableau 4

Pourcentage du nombre de femmes propriétaires d'entreprise par rapport au nombre d'hommes propriétaires d'entreprise



Source: Valeurs calculées à partir du tableau 3

Étant donné que la proportion de femmes arrivant sur le marché du travail salarié augmente, on peut s'attendre à ce que le nombre de femmes mettant leur propre entreprise sur pied augmente. Il est impossible pour le moment de tirer des conclusions quant à la "viabilité" relative des entreprises appartenant à des femmes comparativement à celles appartenant à des hommes.

Les statistiques précédentes permettent cependant d'énoncer, sans trop de risques d'erreur, les conclusions suivantes:

- le nombre de femmes propriétaires d'entreprise augmente en général à un rythme important, normalement plus rapide que celui noté chez les hommes (bien qu'en valeur absolue, ce nombre soit considérablement plus faible que chez les hommes). Le American Interagency Task Force on Women Business Owners a établi au cours de son étude que le taux de croissance du groupe de femmes étant leur propre employeur était trois fois plus élevé que celui de leurs homologues masculins entre 1972 et 1977;

- le pourcentage du nombre de femmes propriétaires par rapport à celui de leurs homologues masculins augmente et approche les 40%, soit un pourcentage légèrement plus faible que celui du taux de participation des femmes dans la population active rémunérée dans son ensemble (actuellement d'environ 50%);

- les entreprises appartenant à des femmes ont tendance à être moins rentables en moyenne que celles appartenant à des hommes. Les causes n'en sont encore qu'hypothétiques mais pourraient dépendre du fait que ces entreprises appartiennent à des secteurs de distribution différents, qu'elles sont plus jeunes, que les motifs des propriétaires diffèrent et d'autres facteurs. Cette conclusion se vérifie également aux États-Unis où, en 1975, les femmes à leur propre emploi gagnaient environ le tiers des revenus des hommes dans la même situation.

Les paragraphes qui suivent donnent le résumé d'un projet de recherche sur les femmes propriétaires d'entreprise, effectué pour le compte du Secrétariat de la petite entreprise du ministère de l'Industrie et du Commerce par l'école de Commerce de l'université Queen, et éclairent certains des aspects les plus subjectifs concernant ces femmes.

ENQUÊTE EFFECTUÉE PAR L'UNIVERSITÉ QUEEN

Objet, portée et méthodologie

Afin d'enrichir les connaissances concernant les caractéristiques propres aux femmes propriétaires d'entreprise et de voir, dans la mesure du possible, si ces dernières ont à affronter des difficultés propres outre celles auxquelles le propriétaire moyen de petite entreprise est exposé, le Secrétariat de la petite entreprise a fait exécuter une étude pilote sous contrat par l'université Queen de Kingston (Ontario). Elle avait pour objet de mieux connaître ce segment de la population de la petite entreprise en croissance constante et de confirmer ou informer certaines hypothèses très répandues.

Dans cette optique, un questionnaire détaillé de 47 points a été établi avec la contribution d'un certain nombre de sources, dont un groupe de femmes elles-mêmes propriétaires d'entreprise. Le questionnaire tentait de rassembler des données sur sept grands sujets: caractéristiques de l'entreprise actuelle; profil d'entreprises antérieurs; antécédents familiaux (entreprise); relations d'affaires; utilisation des programmes et services du gouvernement pour la mise sur pied et l'exploitation de l'entreprise; financement de l'entreprise actuelle; et principaux problèmes auxquels les femmes possédant et exploitant une petite entreprise doivent faire face.

Quelque 275 femmes propriétaires/gestionnaires du Sud de l'Ontario ont répondu à l'enquête, parmi lesquelles 23 dont l'entreprise avait cessé d'exister, volontairement ou non.

En général, une pré-sélection a été faite par téléphone à partir d'une liste d'adresses fournie par Dun et Bradstreet; des dispositions ont alors été prises pour compléter le questionnaire.

Bien que l'enquête ait touché un éventail assez diversifié de femmes propriétaires d'entreprise en fait de secteurs représentés, de répartition géographique, de degré de succès obtenu, d'antécédents, etc., on ne peut pas dire qu'il s'agit d'un échantillon statistiquement représentatif du Canada ou de l'Ontario. On peut raisonnablement conclure cependant, que les résultats donnent une assez bonne idée de la situation des femmes propriétaires d'entreprise dans la plupart des grands centres urbains du pays.

Conclusions de l'étude

Voici certaines des conclusions de l'étude pour l'Ontario, tirées des réponses aux questions de l'enquête. (Les données provenant des États-Unis sont identifiées comme telles.)

Plus des deux tiers des répondants ont mis sur pied leur propre entreprise plutôt que d'en hériter ou d'acheter une entreprise existante. La conception assez répandue selon laquelle les femmes héritent de leur entreprise ne tient pas, du moins pour ce qui est de l'échantillonnage étudié. Les résultats obtenus par la Interagency Task Force[1] aux États-Unis vont également dans le même sens, à savoir que les femmes propriétaires d'entreprise ont pour la plupart créé leur entreprise plutôt que de la recevoir en héritage, et l'ont fait sans l'aide d'un partenaire ou d'un conjoint.

---

1 The Bottom Line: Unequal Enterprise in North America: The President's Interagency Task Force on Women Business Owners, 1978

Quelque 90% des répondantes ont créé leur entreprise depuis moins de 15 ans et 75%, depuis moins de 3 ans, de sorte que la tendance à voir de plus en plus de femmes entrer dans le monde des affaires comme propriétaires/gestionnaires est relativement récente. Aux États-Unis, la plupart des femmes ont mis leur entreprise sur pied ces dernières années, après avoir été dans le milieu du travail depuis un certain temps. De façon générale, elles ont aussi une famille outre leur entreprise.

Près de la moitié des entreprises fonctionnent depuis cinq ans au moins et environ les deux tiers des propriétaires/gestionnaires ont précisé qu'elles louent un espace commercial au centre-ville.

Seul un faible pourcentage des femmes interrogées possède plus d'une entreprise; les entreprises se situent en premier lieu dans le secteur de la vente au détail et en second lieu, dans celui des services. La femme entrepreneur typique des États-Unis dirige une entreprise de "col blanc" dans le secteur de la vente au détail ou des services.

Les petites entreprises possédées et exploitées par des femmes sont relativement de gros employeurs, de femmes en particulier. Si on retire du total les quelques très gros employeurs, la moyenne d'emplois (à temps plein et à temps partiel) est de 5,57, avec une moyenne de 4. Les femmes représentent environ 80% de tous les employés des entreprises étudiées, ce qui pourraient bien être dû à la nature de ces entreprises. Aucune donnée n'est disponible sur le sujet aux États-Unis.

La question portant sur le revenu net des entreprises n'a pas donné de réponse intéressante: comme il fallait donner les valeurs en dollars nominaux plutôt que courants et que le taux de réponse a été faible, l'utilité des données s'est trouvée limitée. Les réponses ont varié de plusieurs déficits à des recettes dépassant $300 000 en une seule année.

Les entreprises étudiées se divisent à peu près à part égale entre entreprises à propriétaire unique et entreprises constituées en corporation. Aucune des compagnies n'est publique et seulement six sont des concessions. Ce dernier résultat présente un certain intérêt étant donné qu'on pourrait s'attendre à ce que les femmes soient attirées par la formule de la concession comme moyen de limiter les risques de démarrage. La nature de l'échantillon pourrait être la principale raison expliquant ce faible taux, mais il faudrait effectuer d'autres études à ce sujet.

Quatre répondantes sur cinq n'ont jamais possédé une entreprise avant celle qu'elles possédaient au moment de l'enquête. Parmi celles qui en avaient possédé une, la plupart l'avaient vendue plutôt que se fusionner, de dissoudre l'entreprise ou de faire faillite.

Environ un tiers des répondantes sont nées à l'étranger, mais environ le quart de ces dernières avaient moins de dix ans à leur arrivée au Canada. L'étude a permis d'établir une très étroite corrélation entre le fait d'avoir des parents ou des membres de sa famille propriétaires d'entreprise, et posséder soi-même son entreprise. Les résultats obtenus quant à la proportion significative de propriétaires canadiens masculins n'étant pas nés au Canada et l'influence positive exercée par le fait d'appartenir à une famille de propriétaires d'entreprise semble également s'appliquer aux femmes. Cette corrélation a également été notée aux États-Unis tant que pour les hommes que pour les femmes.

Le "défi" est le motif le plus fréquemment invoqué pour se lancer en affaires, le second étant d'"être son propre patron". Le "gain financier" figure en général assez bas bien que les entreprises semblent être plutôt satisfaisantes à cet égard pour les propriétaires en plus de l'être à d'autres points de vue plus subjectifs. Les principaux facteurs de motivation donnés dans l'étude de Schwartz sur les femmes entrepreneurs aux États-Unis sont le besoin de réussir, le désir d'être indépendante, le besoin de tirer une satisfaction de son travail et la nécessité économique. Les propriétaires interviewés sont d'avis que les traits de personnalités les plus importants pour réussir sont d'avoir un égo très fort et le désir de réussir. Ces caractéristiques sembleraient s'appliquer tant aux hommes qu'aux femmes.[2]

Lorsqu'il s'agit de se faire aider, les "fournisseurs" semblent être la source d'aide la plus importante, les organismes gouvernementaux se classant très bas sur la liste. Les "amis" sont cités comme étant très utiles dans la majorité des cas, alors que les gouvernements et les établissements bancaires obtiennent typiquement un classement très faible.

Les services et programmes offerts par les gouvernements fédéral et provinciaux sont souvent mal utilisés par les répondantes, les raisons citées le plus souvent étant "ce n'est pas nécessaire" ou "ignore leur existence". Le fait que certains programmes gouvernementaux ne s'appliquent pas aux secteurs où les entreprises appartenant à des femmes semblent se concentrer peut également expliquer cette attitude. Néanmoins, il est possible de conclure que les programmes d'information à grande portée entrepris jusqu'ici par les gouvernements n'ont pas pleinement réussi à atteindre cette partie du secteur de la petite entreprise.

La plus grande partie de l'investissement de départ des entreprises provient en général des femmes elles-mêmes et les besoins financiers initiaux ont tendance à être relativement faibles. Les chiffres ont été donnés en dollars nominaux et ne donnent pas pour

---

2 "Entrepreneurship: A New Female Frontier", Eleanor B. Schwartz, Journal of Contemporary Business, hiver 1976, page 48

cette raison une juste idée des exigences de démarrage actuelles. Aux États-Unis, la plupart des femmes propriétaires/gestionnaires ont obtenu leur capital de base grâce à des prêts personnels dont 30% environ provenaient de banques de commerce.

Des entreprises ayant fait une demande à un établissement financier pour obtenir des fonds, seulement 6% se sont vu refuser le prêt; en général, on a remis à l'établissement financier de la documentation sur l'entreprise. Ainsi, l'opinion selon laquelle les établissements bancaires agiraient systématiquement de façon discriminatoire envers les femmes peut être mise en doute, du moins pour ce qui est des milieux urbains. Toutefois, cette conclusion n'est pas nécessairement valable pour les femmes propriétaires ou ayant l'intention de le devenir qui résident dans des centres plus petits. Aux États-Unis, environ 65% des propriétaires d'entreprise ont fait une demande de crédit bancaire, en général pour de petites sommes (moins de $10 000), et ce crédit leur a été accordé en majorité.

L'entreprise elle-même semblait habituellement en mesure d'assurer ses besoins financiers d'exploitation, les fournisseurs et les banques ne jouant qu'un rôle auxiliaire.

Comme la plupart des propriétaires de petites entreprises, les femmes n'avaient pas tendance à avoir des objectifs écrits à moyen et à long terme pour leur entreprise, et très peu faisaient appel au service de gestionnaires spécialisés. La plupart des femmes propriétaires avaient l'impression d'avoir des aptitutes "suffisantes" ou "bonnes" dans la plupart des secteurs d'opération, leur point le plus faible étant la planification financière et le marketing. Les enquêtes américaines ont montré que les femmes propriétaires, tout comme leurs homologues masculins, avaient tendance à adopter un style de gestion autocratique.

Les deux tiers environ des femmes propriétaires canadiennes interrogées avaient l'impression que les femmes n'avaient pas à faire face à des problèmes différents de ceux des propriétaires d'entreprise en général. Dans le cas des États-Unis, le principal obstacle auquel devaient faire face au départ tant les hommes que les femmes était la discrimination qu'ils avaient à subir pendant la période de formation de capital, bien que le problème soit encore plus prononcé pour ces dernières. Une fois l'entreprise établie, le problème s'atténuait selon les répondants.

Pour ce qui est de l'autre tiers de femmes canadiennes propriétaires d'entreprise, les problèmes mentionnés étaient, notamment: les préjugés des fournisseurs, vendeurs et clients, le manque de confiance, le manque de coopération de la part des établissements prêteurs, les attitudes négatives envers les femmes d'affaires, la responsabilité de la famille en plus de celle de l'entreprise, le harcèlement sexuel, le manque de relations d'affaires et le manque de crédibilité.

Une question ouverte a été posée concernant les problèmes auxquels ces femmes d'affaires avaient eu à faire face avec divers groupes. Parmi les problèmes survenus avec d'autres exploitants ou fournisseurs, on mentionnait les suivants: recours à des pratiques commerciales déloyales par les concurrents plus importants, livraison lente ou blocage des fournitures, meilleurs prix accordés aux grandes entreprises, etc. On critiquait les banquiers pour les raisons suivantes: aucune prise de risque, attitude discriminatoire envers les propriétaires ayant changé d'état civil, absence de marketing et de suivi pour ce qui est des prêts, exigences d'une cosignature, garanties, etc. Les comptables étaient perçus comme étant peu intéressés aux petits comptes, trop onéreux, pessimistes face aux nouvelles entreprises subissant des déficits et, en général, peu conscients de la nature des entreprises avec lesquelles ils traitaient. Les administrations gouvernementales étaient quant à elles critiquées pour leur lenteur, leur paperasserie, leur attitude générale non coopérative et le fait qu'elles fournissaient trop peu d'informations.

La plupart des propriétaires d'entreprise appartenaient à une association quelconque et jugeaient que c'était utile et nécessaire pour échanger des renseignements, établir des contacts, favoriser la croissance personnelle, etc. Certains organismes précisaient que seuls les hommes étaient admis comme membres; les femmes croyaient qu'il serait pour elles avantageux du point de vue des affaires d'appartenir à ces groupes.

On a fait un certain nombre de suggestions afin d'améliorer les programmes du gouvernement canadien destinés à la petite entreprise, notamment: rendre les obligations pour l'expansion de la petite entreprise (OEPE) accessibles aux entreprises non constituées en corporations, élargir la portée des divers programmes gouvernementaux, resserrer l'assurance chômage, appliquer le concept de "comptoir unique" pour les prestations aux petites entreprises, etc.

D'après les propriétaires/gestionnaires, les principaux problèmes auxquels le secteur de la petite entreprise se trouve confronté aujourd'hui sont notamment les problèmes irritants des taux élevés d'intérêt et de l'inflation; de la concurrence déloyale de la part des entreprises importantes, des règlements gouvernementaux, du manque de capital, du manque de compétence au niveau de la gestion, de la cherté de la main-d'oeuvre et des avantages sociaux qu'il faut assurer aux employés.

Des entreprises ayant cessé d'exister, environ 80% avaient fait faillite alors que les autres avaient été fermées volontairement. L'une des entreprises était en tutelle au moment d'écrire le rapport. Environ 80% des entreprises avaient moins de cinq ans.

Parmi les femmes propriétaires d'entreprises ayant fermé leurs portes, seul un faible pourcentage avait eu une expérience préalable du domaine des affaires bien que le "manque d'aptitude à

bien gérer l'entreprise" ait été souvent cité comme cause. A noter cependant que la faiblesse au niveau de la gestion ne se limite pas aux petites entreprises, qu'elles aient un homme ou une femme à la tête, elle y est simplement plus évidence étant donné qu'il existe moins de niveaux hiérarchisés de gestion. L'erreur la plus grave que la majorité des femmes américaines croyaient avoit fait était de sous-estimer les coûts d'exploitation de leur entreprise et la nécessité de commercialiser leurs produits ou services.

Observations

Il pourrait être trompeur d'appliquer les conclusions de cette étude pilote effectuée dans le Sud de l'Ontario à l'ensemble des femmes propriétaires/gestionnaires de tout le Canada. Les différences dans les attitudes et la façon de percevoir les choses seraient sans aucun doute évidentes; la qualité et la disponibilité des services offerts au secteur des affaires pourraient être notablement différentes (surtout entre les milieux urbains et ruraux) et on décèlerait sans doute des différences importantes dans le milieux d'affaires à l'égard des femmes propriétaires d'entreprises.

En dépit de ces réserves, il semblerait que dans le Sud de l'Ontario du moins, les femmes propriétaires/gestionnaires soient acceptées beaucoup plus nettement qu'auparavant dans le milieu des affaires et que, dans l'ensemble, elles obtiennent un succès raisonnable dans leurs jeunes entreprises.

Conclusions

Certaines conclusions générales ou observations qui ressortent du présent rapport sur les femmes propriétaires/gestionnaires sont énumérées ci-dessous.

1. Le secteur privé, les établissements d'enseignement et les gouvernements devraient être conscients du fait que de plus en plus de femmes arrivent sur le marché du travail rémunéré comme propriétaires/gestionnaires ou comme employées. Ce phénomène pourra appeler des changements dans la façon traditionnelle d'aborder les problèmes et dans les possibilités offertes.

2. Les femmes propriétaires d'entreprises ne sont pas prêtes à accepter d'être traitées comme des propriétaires de "seconde catégorie". Elles se vouent autant à leur tâche que leurs confrères masculins et posséder une entreprise n'est pas une occupation à temps partiel.

3. Les femmes/gestionnaires ne demandent pas que l'on mette sur pied des programmes spéciaux pour elles. Elles souhaitent plutôt qu'on les traite à égalité avec les autres membres du milieu de la petite entreprise. (Par exemple, la déduction à titre de dépenses de la

rémunération versée au conjoint constitue un premier pas en vue d'établir un système fiscal équitable pour les hommes et femmes propriétaires d'entreprises).

4. Les gouvernements provinciaux du travail ou de l'industrie devraient essayer d'être plus conscients du besoin qu'a ce segment du milieu des affaires à être reconnu de son propre droit.

5. Il faudrait éliminer les phénomènes de société qui prennent racine dans les stéréotypes encore vivaces dans le secteur des affaires (par exemple, le harcèlement sexuel). Il faudrait faire rapport par écrit aux autorités supérieures d'établissements gouvernementaux, de fournisseurs, etc., de tout cas de harcèlement sexuel commis par les membres de ces établissements.

6. Les secteurs gouvernemental et privé devraient se sensibiliser davantage aux besoins des propriétaires de petites entreprises des deux sexes.

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
48046

Canada