

CONNAISSANCES ET CONFIANCE EN FINANCE

Vers une parité hommes-femmes dans le financement des petites entreprises canadiennes

L'INITIATIVE
F E M M E S
Banque Scotia

Sommaire

Le présent rapport jette un nouvel éclairage sur la disparité des connaissances et de la confiance en finance entre les hommes et les femmes propriétaires d'une petite entreprise au Canada. Ces nouvelles observations ont toute leur importance, puisque l'éducation et l'assurance en matière de finance sont deux déterminants de la prise de décisions financières¹, qui sont elles-mêmes à la base de la réussite ou de l'échec des petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes^{2, 3}. Par ailleurs, le niveau de littératie financière influe aussi sur les objectifs de croissance que se fixent les propriétaires de PME⁴, sur leur capacité à mobiliser et à investir du capital⁵ ainsi que sur leur aisance à gérer les finances de leur entreprise⁶.

L'Organisation de coopération et de développement économiques⁷, la Banque mondiale⁸ et d'autres institutions internationales rapportent qu'en moyenne, les femmes s'en sortent moins bien que les hommes aux tests de connaissances financières. Et le Canada ne fait pas exception : en moyenne, ce sont les hommes qui obtiennent les résultats les plus élevés⁹. En outre, les femmes entrepreneures ont généralement moins d'expérience en commerce et en finance que leurs homologues masculins au démarrage de leur entreprise¹⁰. Le niveau de connaissances financières, tout particulièrement lorsqu'il est associé à la confiance en soi à ce sujet, peut alors se traduire par des problèmes d'accessibilité, notamment au capital, qui freinent la croissance des entreprises.

Mieux on comprend quelles sont les connaissances utiles à la gestion d'une petite entreprise, mieux les entrepreneurs seront outillés pour prendre des décisions financières éclairées. Par ailleurs, cela pourrait expliquer en partie les écarts entre les sexes qui existent au Canada en matière de financement pour les petites entreprises.

Pour analyser les corrélations entre entrepreneuriat, connaissances financières, confiance en finance et capital financier selon une perspective hommes-femmes, l'initiative Femmes de la Banque Scotia^{MC} s'est tournée vers deux experts mondiaux en entrepreneuriat féminin et en financement des petites entreprises : Barbara Orser, Ph. D., professeure Deloitte en gestion des entreprises de croissance, et Allan Riding, Ph. D., professeur émérite en finances, qui enseignent tous deux à l'École de gestion Telfer de l'Université d'Ottawa. L'équipe a créé une série d'indicateurs novateurs et un processus d'analyse inédit permettant de mesurer objectivement les connaissances financières sur les petites entreprises. En partenariat avec la Banque Scotia^{MD}, Research Strategy Group Inc. a réalisé un sondage auprès de 1 000 PME dans l'ensemble du Canada, dont les résultats ont alimenté le présent rapport. Les institutions financières comme les établissements d'enseignement pourront tirer parti de nos conclusions et de nos analyses pour aller à la rencontre des propriétaires de petites entreprises et mieux les épauler. Enfin, le présent rapport vient éclairer l'initiative Femmes de la Banque Scotia dans sa mission de soutenir les entreprises détenues par des femmes en leur offrant des formations, un accès au capital et du mentorat. Voici les principales conclusions de l'étude.



Principaux constats

► La littératie financière est un facteur de croissance pour les entreprises, mais les écarts entre les sexes persistent.

Le niveau de connaissances financières des femmes propriétaires d'entreprise est, en moyenne, inférieur à celui de leurs contreparties masculines. Même en tenant compte des différences systémiques comme l'âge, la scolarité, l'expérience et la langue parlée, les femmes étaient 56 % plus nombreuses que les hommes à avoir des connaissances financières « sous la moyenne », un écart qui persiste malgré le nombre d'années d'expérience en gestion.

En outre, les femmes entrepreneures sont moins certaines de bien comprendre la réalité financière d'une petite entreprise. En effet, tandis que 58 % des hommes déclaraient maîtriser ou très bien maîtriser le sujet, seulement 45 % des femmes en ont fait autant. Enfin, les femmes accordent moins d'importance que les hommes au rôle des connaissances financières dans la croissance de leur entreprise.

► Les stratégies de croissance diffèrent selon que le propriétaire de l'entreprise soit un homme ou une femme.

Les femmes et les hommes se rejoignent sur l'importance de développer la taille ou le rayonnement de leur entreprise, mais ils emploient des stratégies de croissance légèrement différentes pour y parvenir. Les femmes auront davantage tendance à miser sur le marketing, par exemple en cherchant de nouveaux clients, en faisant plus de publicité et de promotion et en mettant en place de nouveaux produits, services ou processus. Quant aux hommes, ils privilégieront généralement le développement de leurs réseaux de distribution, l'automatisation des opérations, la formation du personnel et le recrutement d'employés spécialisés.

► Les demandes de prêt présentées par les femmes propriétaires d'entreprise sont plus souvent acceptées, mais aussi moins nombreuses.

Dans les 12 mois précédant le sondage, 7 % des femmes interrogées avaient fait une demande de prêt, contre 11 % des hommes. Dans le sous-groupe de répondants ayant besoin de financement pour leur entreprise, ce sont 34 % des femmes qui avaient présenté une demande, tandis que les hommes étaient 47 % à avoir entrepris la démarche.

Parmi les demandeurs, 88 % des femmes ont vu leur demande acceptée, contre 77 % des hommes. Un tel résultat laisse penser qu'au-delà des écarts de connaissances et de confiance en finance entre les sexes, les femmes propriétaires d'une petite entreprise sont moins enclines à assumer les risques associés au financement par emprunt que les hommes. Cela souligne entre autres la nécessité de mettre en place des programmes didactiques visant à informer les clients du rôle important que joue leur éducation financière dans la croissance et la pérennité de leur entreprise, ainsi qu'à appréhender les effets potentiels de leur niveau d'acuité financière sur ces deux aspects.

► Nombreux sont les entrepreneurs qui ne tiennent aucun budget pour leur entreprise.

Parmi les propriétaires d'entreprises sondés, 38 % n'avaient établi aucun budget pour leur entreprise, et ce, quels que soient leur niveau de connaissances financières ou leur sexe. Il s'agit là d'une constatation de poids, puisque l'établissement d'un budget est non seulement un outil de contrôle simple que les entrepreneurs peuvent utiliser pour limiter les imprévus financiers et atténuer les risques, mais aussi l'une des composantes fondamentales de la gestion financière d'une entreprise. Même dans le groupe des propriétaires de petites entreprises ayant estimé avoir de bonnes connaissances ou de très bonnes connaissances, seulement 28 % d'entre eux tenaient un budget.

► La confiance en soi prend le dessus sur les connaissances financières, entre autres comportements financiers.

Pour certaines décisions financières, la confiance qu'ont les entrepreneurs en leurs connaissances sur le sujet a plus de poids que leur niveau de connaissances réel. On note également que les propriétaires de petites entreprises qui établissent un budget ont tendance à se faire davantage confiance, quelle que soit la perception qu'ils ont de leur niveau de connaissances financières. Ainsi, le facteur déterminant entre le propriétaire d'une petite entreprise qui, par crainte d'un refus, ne présente pas de demande de prêt même s'il en a besoin et celui qui, dans la même situation, décidera de présenter sa demande est le niveau de confiance que chacun s'accorde (on appelle le premier un « emprunteur découragé »). Autrement dit, les hommes et les femmes ayant présenté une demande de prêt pour petite entreprise avaient davantage confiance en leurs connaissances financières que ceux qui ne l'ont pas fait. Par ailleurs, les connaissances financières des demandeurs de prêt étaient relativement plus faibles que les entrepreneurs qui avaient besoin de financement, mais n'en ont pas demandé.



▶ **Préférences en matière de financement**

La majorité des répondants, quels que soient la taille de leur entreprise ou leur sexe, s'attendent à réinvestir les liquidités de leur entreprise et à puiser dans leur épargne personnelle pour en financer la croissance. Par rapport aux propriétaires de petites entreprises, ceux qui détiennent une grande entreprise sont relativement plus enclins à prévoir l'utilisation de sources formelles de financement (comme un prêt bancaire pour particuliers ou pour entreprise) et de solutions de crédit commercial. Comparativement à leurs homologues masculins, les femmes se déclarent considérablement moins susceptibles d'avoir recours à un crédit commercial ou à un emprunt bancaire – pour particulier comme pour entreprise – comme source de financement. Indépendamment de la taille des entreprises, la probabilité que presque toutes les sources de financement mentionnées soient utilisées est plus faible chez les femmes propriétaires d'entreprise que chez les hommes.

▶ **Les femmes cherchent davantage à comprendre les termes et concepts associés aux finances d'une petite entreprise.**

Selon les femmes propriétaires d'entreprise au Canada, les domaines où le besoin de connaissances financières se fait le plus pressant sont, par ordre décroissant : l'évaluation des petites entreprises, les prévisions de trésorerie, la gestion des risques financiers, les sources de capital et le financement du fonds de roulement. Viennent ensuite des thèmes secondaires, comme les ratios financiers, les liquidités, le financement des immobilisations, le financement à l'exportation, un meilleur accès au crédit, le financement par emprunt et les cotisations sociales.

▶ **Renforcer les connaissances et la confiance en finance est porteur de valeur.**

Pour permettre aux femmes propriétaires d'entreprise au Canada d'atteindre leurs objectifs de croissance, les formations et autres initiatives doivent autant mettre l'accent sur les connaissances financières que sur la confiance qu'elles s'accordent à ce sujet. Il ne suffirait pas de miser sur la littératie financière uniquement. S'ils veulent outiller ces entrepreneures, les pédagogues, les mentors et les formateurs se doivent d'être réceptifs et capables de s'adapter à leur réalité : leur niveau d'assurance, leur expérience et leurs besoins en formation. Pour y parvenir, le matériel didactique doit permettre d'éveiller leur conscience et celle des investisseurs aux biais cognitifs qui peuvent affecter l'accessibilité des concepts financiers et de gestion financière d'une petite entreprise, ainsi que l'utilisation qui en est faite. Il est également crucial de remarquer que la façon dont ces concepts sont présentés aux entrepreneures peut combler leur manque d'assurance ou, au contraire, l'exacerber.

Dans le présent rapport, on se penche sur les implications que peuvent avoir les conclusions du sondage dans les pratiques, l'apprentissage et la formation des petites entreprises. Ces conclusions nous indiquent que corriger l'écart hommes-femmes en matière de connaissances financières, de confiance en finance et de financement aiderait les femmes à améliorer leur sécurité financière.

Table des matières

2	Sommaire
6	Pourquoi s'intéresser aux connaissances et à la confiance en finance?
8	Objectifs de croissance
10	Connaissances financières
12	Besoins des entrepreneurs en matière de connaissances financières
15	Confiance en finance
18	Préférences en matière de financement
19	Financer la croissance des petites entreprises : recommandations
25	Conclusions
26	Références

Pourquoi s'intéresser aux connaissances et à la confiance en finance?

Le Canada est reconnu comme l'un des chefs de file mondiaux dans l'avancement de l'entrepreneuriat féminin¹¹. Dans son rapport sur l'activité entrepreneuriale portant sur 27 pays, le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) indique que, relativement à la plupart des économies développées, le Canada affiche l'un des pourcentages les plus élevés au monde d'adultes en âge de travailler qui sont entrepreneurs ou démarrent une entreprise¹². Pour enrichir l'écosystème entrepreneurial des femmes propriétaires d'entreprise au pays, les secteurs privé et public multiplient les politiques, les programmes et les investissements. Ainsi, le gouvernement du Canada lançait en 2019 sa Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat en injectant deux milliards de dollars dans des programmes visant à doubler le nombre d'entreprises à propriété féminine d'ici 2025. Par ailleurs, de grandes entreprises et les organismes gouvernementaux s'efforcent d'augmenter le nombre de débouchés pour divers fournisseurs, dont des entreprises appartenant à des femmes. En 2019, l'initiative Femmes de la Banque Scotia annonçait quant à elle une enveloppe de trois milliards de dollars sur trois ans destinée aux entreprises canadiennes dirigées par des femmes. Parallèlement, les ateliers sur l'investissement paritaire et les fonds de capital-investissement féminin contribuent à une meilleure équité dans l'accès au capital.



Le GEM constate également qu'au Canada, les femmes sont trois fois plus enclines que les hommes à considérer l'entrepreneuriat comme un choix de carrière possible. Elles sont également 10 % plus nombreuses qu'eux à déclarer que leur décision de démarrer une entreprise était davantage motivée par la volonté de saisir une occasion d'affaires que par la nécessité¹³. En 2018, les entreprises appartenant à des femmes rapportaient 150 milliards de dollars à l'économie canadienne et employaient 1,5 million de personnes¹⁴. Notons que dans 25 % des PME canadiennes, la majorité du pouvoir décisionnel appartenait à des personnes n'étant pas natives du Canada¹⁵. D'autre part, un quart des PME détenues majoritairement par des personnes autochtones ou issues d'une minorité visible étaient des entreprises à propriété presque exclusivement féminine, contre 15,6 % pour les autres PME. Quant aux jeunes entreprises, Statistique Canada (2019b) signale qu'en moyenne, la majorité des entreprises détenues par des femmes i) comptent moins d'employés; ii) affichent une croissance du bénéfice net et du nombre d'employés plus faible; et iii) ont des taux de réussite et de rendement plus bas que les entreprises détenues par des hommes¹⁶. Par ailleurs, les travailleurs autonomes sont plus nombreux que leurs homologues féminines à se constituer en société et à recruter des employés rémunérés¹⁷. Enfin, la différence de taille entre les entreprises n'est pas un facteur à négliger, puisque les petites entreprises sont dans l'impossibilité de réaliser des économies d'échelle¹.

La croissance relativement plus lente des jeunes entreprises détenues par des femmes s'explique notamment par la différence du niveau de connaissances financières entre les sexes, une expérience moindre et l'obstacle que constitue l'accès au capital. Des études internationales menées par des institutions comme l'Organisation de coopération et de développement économiques¹⁸ ou la Banque mondiale¹⁹ montrent en effet que les femmes s'en sortent moins bien que les hommes aux tests de connaissances financières, et le Canada ne fait pas exception²⁰.

En outre, les femmes entrepreneures ont généralement moins d'expérience en commerce et en finance que leurs homologues masculins au démarrage de leur entreprise²¹. De tels écarts préalables de connaissances et d'expérience se reflètent par la suite sur les pratiques commerciales des entreprises.

Voilà des observations qui ont toute leur importance, puisque l'éducation et l'assurance en matière de finance sont deux déterminants de la prise de décisions financières²², qui sont elles-mêmes à la base de la réussite ou de l'échec des PME canadiennes^{23, 24}. Par ailleurs, le niveau de littératie financière influe aussi sur les objectifs de croissance que se fixent les propriétaires de PME²⁵, sur leur capacité à mobiliser et à investir du capital²⁶ ainsi que sur leur aisance à gérer les finances de leur entreprise²⁷. On constate en effet que sur le plan personnel, une bonne éducation financière est associée à des habitudes comme l'épargne, l'investissement et la planification^{28, 29}. A contrario, les personnes qui maîtrisent moins bien les concepts financiers seront davantage susceptibles de prendre des décisions financières risquées³⁰. Et les pratiques commerciales qu'adoptent les entrepreneurs sont influencées par leur niveau de connaissances financières et leur expérience au démarrage de leur entreprise³¹.

Le niveau de connaissances et d'assurance en finance peut également entraver l'accès au capital, un obstacle qui freine à son tour les objectifs de croissance des entrepreneurs. Pour grandir, une entreprise a besoin d'investir dans ses employés, dans des projets d'expansion sur ses marchés, dans ses infrastructures et dans son fonds de roulement (ce qui veut dire une augmentation des comptes clients, des comptes fournisseurs et des stocks). Les écarts hommes-femmes en matière d'accès aux réseaux d'investisseurs, d'aisance en finance et d'information sur les sources de capitaux disponibles sont déjà démontrés^{32, 33, 34}, tout comme l'existence de biais cognitifs inconscients dans la communication³⁵, le langage corporel³⁶ et le comportement entre financiers et demandeurs.

¹ Les petites ou moyennes entreprises (PME) comprennent les entreprises de petite taille (1 à 99 salariés) et de taille moyenne (100 à 499 salariés). Selon Statistique Canada, en 2017, le Canada comptait 1,18 million d'entreprises avec employés, dont la grande majorité était des petites entreprises : 1,15 million de petites entreprises (97,9 %), 21 926 entreprises moyennes (1,9 %) et 2 939 grandes entreprises (plus de 500 salariés). Source : Statistique Canada, Principales statistiques relatives aux petites entreprises (2019a).

En revanche, l'influence potentielle du sexe sur le type d'information financière qui s'avère particulièrement utile dans la gestion d'une petite entreprise, elle, n'a pas été étudiée. Si les propriétaires de petites entreprises connaissent généralement bien leurs produits ou services phares, ils ne savent pas toujours aussi bien mobiliser et investir du capital ou comment gérer les finances de leur entreprise.

Dans l'optique de mieux comprendre les pratiques, les solutions financières et la formation, le présent rapport s'appuie sur plusieurs sources. Notre étude puise dans les résultats d'un sondage effectué en ligne auprès de 1 000 propriétaires d'entreprise, dont 499 femmes². Ce dernier visait à mieux comprendre leurs attentes et stratégies de croissance, leurs projets de financement, la confiance qu'ils accordent à leurs connaissances en finance et ce qu'ils souhaitent apprendre. Il nous a également permis de recueillir des renseignements démographiques sur les entrepreneurs et leur entreprise. En outre, nous avons utilisé un processus d'analyse inédit permettant de mesurer objectivement les connaissances financières des participants sur les petites entreprises. Les analyses de données comprenaient l'estimation de modèles économétriques afin de prendre en compte les facteurs de confusion éventuels associés aux caractéristiques des entreprises et de leurs propriétaires. Pour mettre les conclusions de notre étude en contexte, nous citons des études

évaluées par les pairs tout au long du rapport³ et y avons inclus des liens vers les ressources de la Banque Scotia en faveur de la littératie financière.

Dans un premier temps, nous présenterons les résultats de notre étude concernant les projets de croissance des propriétaires de petites entreprises et leurs attentes. Nous décrirons ensuite les corrélations qui existent entre confiance, connaissances et décisions financières. À la lumière de ces observations, nous présenterons les types d'information financière dont ont besoin les femmes à la tête d'une entreprise et, pour finir, nous conclurons sur les conseils et astuces des propriétaires d'entreprise sur l'avancement du financement des petites entreprises et sur les implications de nos observations. Toutes les citations et les références sont listées à la fin du rapport.

Le sondage a été réalisé en octobre 2019 par la Banque Scotia, en collaboration avec Barbara Orser, Ph. D., professeure Deloitte en gestion des entreprises de croissance, et Allan Riding, Ph. D., professeur émérite en finances, qui enseignent tous deux à l'École de gestion Telfer de l'Université d'Ottawa. Les données analysées et présentées ici sont le reflet d'un effort collectif entre ces deux experts en entrepreneuriat féminin et en financement d'entreprises et les membres de l'initiative Femmes de la Banque Scotia.

**PAR « CONNAISSANCES EN FINANCE »,
ON ENTEND L'AISSANCE D'UNE
PERSONNE AVEC LES TERMES
ET CONCEPTS RELATIFS AUX FINANCES
D'UNE PETITE ENTREPRISE.**

**PAR « CONFIANCE EN FINANCE »,
ON ENTEND LA PERCEPTION
(AUTO-ÉVALUATION) QU'UNE PERSONNE
A DE SON NIVEAU DE CONNAISSANCES
EN FINANCE.**

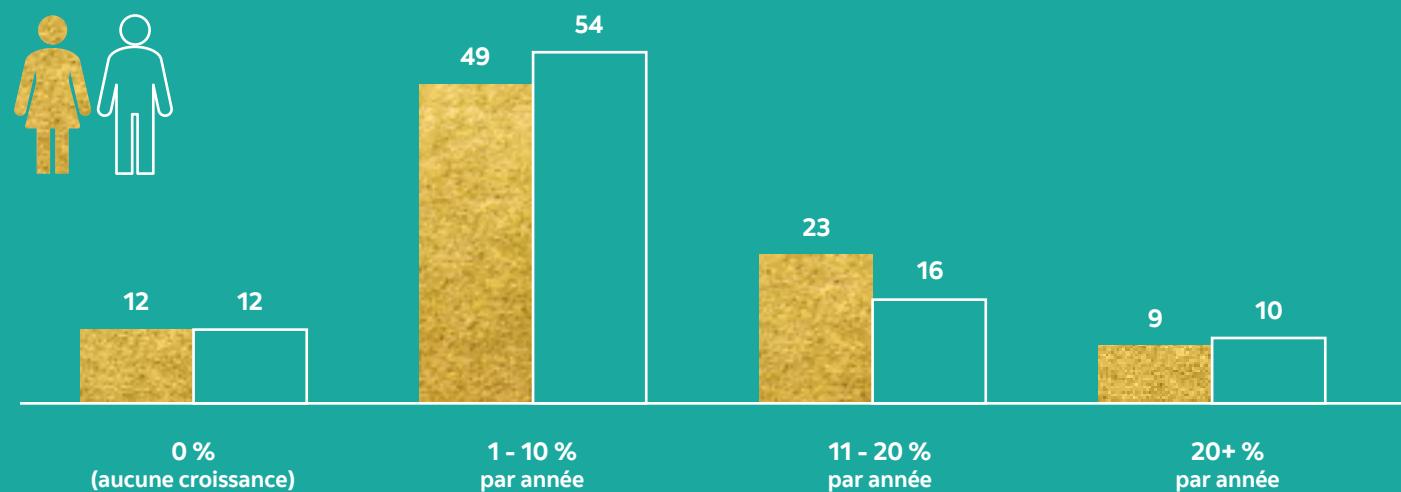
² L'échantillon était composé de 1 000 participants : 499 se sont identifiés comme « femme »; 500, comme « homme »; et 1, comme « autre ».

³ Il est important de s'appuyer sur des études revues par les pairs, car celles-ci ont dû se mesurer aux commentaires, aux questionnements et aux critiques d'examineurs anonymes, et leur méthodologie a été revue en détail. Elles font donc davantage autorité et sont plus fiables.

Objectifs de croissance

Au Canada, les entrepreneurs canadiens sont résolument tournés vers la croissance. Les deux tiers des répondants, hommes comme femmes, estiment qu'il est important d'augmenter la taille ou le rayonnement de leur entreprise, et ce sont 32 % des femmes et 26 % des hommes interrogés qui prévoient un taux de croissance annuel de leur chiffre d'affaires de plus de 10 %.⁴

Objectifs de croissance annuelle du chiffre d'affaires, selon le sexe du propriétaire

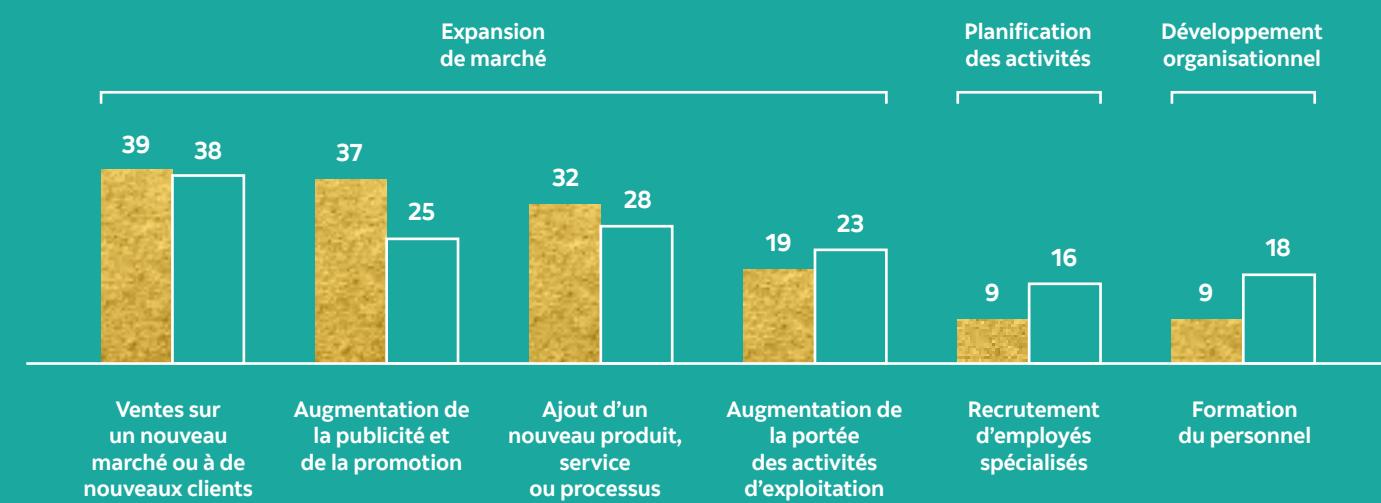


Q12. Pour les trois prochaines années, quelle croissance annuelle moyenne des ventes/du revenu total est prévue?

Les femmes et les hommes se rejoignent sur l'importance de développer la taille ou le rayonnement de leur entreprise, mais ils emploient des stratégies de croissance légèrement différentes pour y parvenir. Les femmes auront davantage tendance à miser sur le marketing, par exemple en cherchant de nouveaux clients, en faisant plus de publicité et de promotion et en mettant en place de nouveaux produits, services ou processus.

Quant aux hommes, ils privilieront généralement le développement de leurs réseaux de distribution, l'automatisation des opérations, la formation du personnel et le recrutement d'employés spécialisés. Selon des études sur la psychologie entrepreneuriale, les objectifs et les stratégies de croissance des propriétaires d'entreprise sont influencés par de nombreux facteurs.

Stratégie de croissance triennale, selon le sexe du propriétaire



Q14. Veuillez choisir les énoncés qui décrivent le mieux votre stratégie pour faire croître la taille ou le rayonnement de votre entreprise dans les trois années à venir. Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent.⁵

Le chemin qu'emprunte un propriétaire d'entreprise pour prendre la décision de développer ou non son entreprise est parsemé de considérations à la fois financières et non financières. Fait intéressant, la prépondérance de chacune varie selon le sexe du propriétaire. Comme l'illustre par exemple une étude canadienne, les femmes propriétaires d'entreprise accordent relativement plus d'importance au niveau de soutien qu'elles pensent recevoir de leurs gestionnaires et aux opinions extérieures,

particulièrement celles de leur partenaire de vie, de leur comptable ou de leur banquier³⁸. La reconnaissance par les pairs, le sentiment d'accomplissement et le stress généré par la conciliation entreprise-famille pèsent également sur les projets de croissance. Par ailleurs, la décision de miser sur l'expansion est influencée par le niveau d'expérience en gestion de l'entrepreneur et sa perception des ressources accessibles, dont le capital d'investissement.

⁴ Pour cette étude, une mise en garde s'impose : la différence dans les objectifs de croissance observée entre les sexes peut être influencée par l'artefact lié à la taille de l'entreprise (revenus plus faibles et nombre de salariés inférieur). Par rapport à celles appartenant à des hommes, les entreprises détenues par des femmes étaient plus petites sur les plans du revenu et de l'effectif. En moyenne, les participantes ont déclaré avoir quatre salariés; les participants, douze.

⁵ Gundry, L. K. et Welsch, H. P. (2001), p. 462.

Plans triennaux de croissance des entreprises (taille et rayonnement)

Dans la même veine, une étude menée au Royaume-Uni montre que les écarts entre hommes et femmes dans la perception de l'accès au capital sont l'une des principales causes pour lesquelles les femmes décident de ne pas se lancer en affaires. Lorsqu'on leur demande pourquoi elles n'ont jamais envisagé de démarrer ou de reprendre une entreprise, celles-ci sont beaucoup plus nombreuses que les hommes à mentionner ne pas vraiment savoir comment accéder à un capital de démarrage. Côté croissance, les décisions sont influencées à parts égales par la perception des exigences de conciliation famille-travail et de la capacité à obtenir un financement pour l'entreprise³⁹.

Cette étude et d'autres indiquent que la volonté de rechercher et de déployer différents types de capitaux financiers est, en partie, fonction des objectifs de croissance des propriétaires. Lorsqu'on se penche sur les préférences des femmes en matière de croissance, il est indispensable de prendre en compte le contexte dans lequel elles prennent leurs décisions. Voici quelques-uns des éléments de contexte qui peuvent bel et bien influer sur leurs décisions : obligations familiales; degré de volonté à rester propriétaire de l'entreprise ou d'en conserver les rênes; engagement dans le secteur; perception de leur capacité à accéder à des ressources, notamment financières; et d'autres obstacles au sein de leur écosystème. Si ces facteurs ne sont pas pris en compte, il peut être difficile, en raison de certaines interférences dans les résultats, de tracer une ligne entre les « préférences » et l'influence du contexte.



Promouvoir l'entreprise sur les médias sociaux; développer les relations d'affaires avec les clients actuels et solliciter activement les clients potentiels.

Continuer à offrir un excellent service à la clientèle et à cultiver un environnement convivial qui débouche sur une publicité par le « bouche-à-oreille ».

Faire passer l'entreprise à l'ère du numérique pour avoir une forte présence en ligne.

Redoubler les efforts de promotion.



Faire de la prospection pour gagner de nouveaux clients et fidéliser les clients du portefeuille actuel.

Agrandir l'équipe des ventes.

Promouvoir l'entreprise en ligne et en personne et utiliser des outils de promotion comme des prospectus et des cartes professionnelles.

Augmenter la publicité et élargir son réseau d'affaires.

Q13. Quelles stratégies, le cas échéant, comptez-vous adopter pour développer la taille et le rayonnement de votre entreprise dans les trois prochaines années? Répondez dans vos propres mots.

Connaissances financières

Pour évaluer leur connaissance de la réalité financière des petites entreprises des participants, on leur a posé 20 questions relatives aux termes et concepts associés à la gestion financière et au financement; chacune d'entre elles portait sur un aspect particulier⁶. Les questions se trouvent dans le tableau ci-dessous; à leur droite est indiqué le pourcentage des participants qui ont répondu correctement, et ce pourcentage est réparti selon leur sexe. Globalement, les femmes entrepreneures ont obtenu des résultats inférieurs à ceux de leurs contreparties masculines.

Précédemment, des études avaient démontré un lien entre le niveau de littératie financière et les caractéristiques individuelles : niveau de scolarité, âge, expérience en gestion, etc.⁴⁰ Notre étude a permis d'aller plus loin et d'établir que les connaissances financières sont bel et bien plus élevées chez les personnes plus âgées, chez les participants les plus éduqués et chez les propriétaires d'entreprise expérimentés. Mais, malgré ces corrélations, le niveau de littératie financière demeure considérablement plus élevé chez les hommes que chez les femmes⁷. En effet, ces dernières étaient 56 % plus nombreuses que les hommes à avoir des connaissances financières sur les petites entreprises « sous la moyenne ».

Résultats au questionnaire sur les finances des petites entreprises, par sexe

Concepts ou termes relatifs aux finances des petites entreprises (bonnes réponses)	Total	Homme	Femme
La perception rapide des comptes clients peut réduire le besoin de financement par emprunt. (Vrai)	94,1 %	93,2 %	95,0 %
L'instauration d'une relation d'affaires avec votre banque peut faciliter l'accès à du financement. (Vrai)	92,6 %	92,4 %	92,8 %
La liquidité est le caractère d'un actif que l'on peut transformer rapidement en argent. (Vrai)	91,5 %	90,4 %	92,6 %
Un versement initial plus important à l'achat permet de réduire le coût d'un prêt hypothécaire. (Vrai)	92,0 %	91,6 %	92,4 %
La cote de solvabilité entre dans l'évaluation des demandes de prêt. (Vrai)	90,3 %	90,6 %	90,0 %
L'utilisation fréquente d'une carte de crédit peut nuire à la cote de solvabilité. (Faux)	80,9 %	78,8 %	83,0 %
Les prévisions de trésorerie sont un indicateur incontournable de la valeur d'une petite entreprise. (Vrai)	81,5 %	82,4 %	80,6 %
La tenue d'un budget facilite le versement réglementaire de cotisations sociales. (Vrai)	75,8 %	74,0 %	77,6 %
L'assurance-crédit à l'exportation protège un fournisseur de produits et services canadien contre les risques de non-conformité posés par les acheteurs étrangers. (Vrai)	78,9 %	81,0 %	76,8 %
Un crédit d'exploitation sert habituellement à financer le fonds de roulement. (Vrai)	78,1 %	80,4 %	75,8 %
Les termes « bénéfices non distribués » et « trésorerie » sont équivalents. (Faux)	70,0 %	70,8 %	69,3 %
Un niveau de concurrence élevé est susceptible de faire baisser la marge brute d'une entreprise. (Vrai)	71,4 %	78,4 %	64,3 %
Le coût de l'emprunt avec une carte de crédit est plus élevé qu'avec un prêt sur salaire. (Faux)	63,6 %	64,4 %	63,7 %
Un investisseur providentiel utilise des fonds institutionnels pour financer des petites entreprises. (Faux)	55,0 %	56,8 %	53,3 %
Si les taux d'intérêt augmentent, le prix des obligations en fait généralement de même. (Faux)	42,9 %	45,6 %	40,3 %
L'un des avantages du financement par capital de risque, c'est qu'on demeure propriétaire de l'entreprise. (Faux)	40,8 %	44,4 %	37,3 %
La ligne de crédit est une bonne solution pour financer des immobilisations corporelles. (Faux)	33,4 %	35,0 %	31,9 %
Le financement par actions est moins onéreux que le financement par emprunt. (Faux)	28,3 %	28,2 %	28,5 %
Le fonds de roulement est la différence entre le passif et l'actif. (Faux)	29,5 %	36,4 %	22,6 %
Le bilan d'une entreprise montre si une entreprise était rentable sur une période donnée. (Faux)	24,6 %	30,0 %	19,2 %

⁶ Méthodologie : Globalement, les connaissances financières des participants ont été calculées en additionnant le nombre de bonnes réponses obtenues sur les 20 questions composant le questionnaire. Pour assurer la validité de cette méthode, nous avons utilisé un test de corrélation polychorique pour déterminer le nombre et la nature des éventuels groupes d'intercorrélations entre les 20 questions et avons constaté que les questions n'influencent que sur un seul facteur sous-jacent. Plus précisément, les 20 questions n'étaient liées qu'à un seul concept sous-jacent : les connaissances financières portant sur les petites entreprises. Nous avons donc créé une échelle correspondant à la somme de bonnes réponses, pour laquelle nous avons obtenu un coefficient alpha de Cronbach de 0,94 qui confirmait bien l'homogénéité des réponses aux questions.

⁷ Pour tenir compte simultanément des caractéristiques propres aux participants (âge, niveau de scolarité, etc.), nous avons utilisé des modèles de régression à variables des résultats sur les connaissances financières comme variable dépendante, que nous avons estimée en analysant la régression binomiale négative comprenant les variables de contrôle (âge, niveau de scolarité, etc.). En ajoutant une variable binaire représentant le sexe des participants, nous avons considérablement amélioré la qualité d'ajustement du modèle et constaté que l'écart observé entre les hommes et les femmes en matière de littératie financière dans notre échantillon est significatif : les résultats chez les femmes sont largement plus bas que chez les hommes une fois les facteurs de confusion pris en compte (âge, secteur, langue parlée, etc.). Pour tester la robustesse du modèle, nous avons ensuite appliqué un modèle logistique binaire afin de situer les participants dans la moitié supérieure ou inférieure de la répartition. Nous avons obtenu des résultats qualitativement similaires.

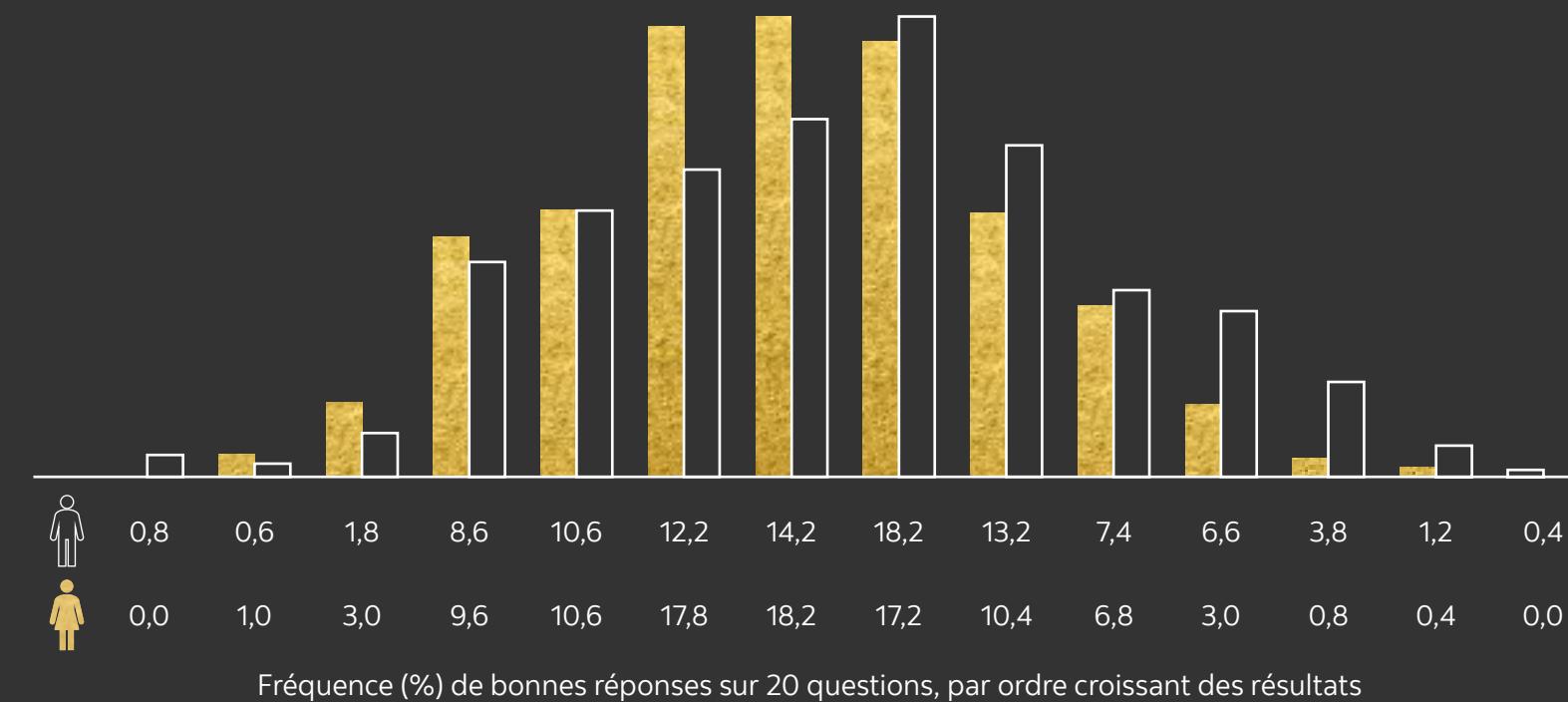


Le graphique ci-dessous illustre la répartition par sexe des participants selon leurs résultats (sur 20 questions). Par rapport aux hommes, les femmes sont sous-représentées dans la catégorie des répondants ayant obtenu les meilleurs résultats (partie droite du graphique)

et surreprésentées dans la moitié inférieure de la répartition des résultats (partie gauche du graphique).

L'ensemble de ces résultats pointent vers une occasion d'améliorer les connaissances financières chez les entrepreneures canadiennes.

Répartition de la fréquence relative des bonnes réponses au questionnaire sur les connaissances financières, selon le sexe



Q19. Pour chaque énoncé, indiquez si vous êtes en accord ou en désaccord.

Besoins des entrepreneurs en matière de connaissances financières

Considérant qu'en moyenne, les femmes propriétaires d'une petite entreprise ont un niveau de littératie financière plus faible que leurs homologues masculins, il nous faut comprendre quels sont les types de connaissances dont elles ont le plus besoin. Pour favoriser une meilleure compréhension des réalités financières des petites entreprises, nous nous penchons dans cette section sur une série de questions pour dégager les concepts financiers qui, selon les femmes entrepreneures, sont les plus importants, et ceux qu'elles pensent avoir besoin d'approfondir.

On a demandé aux répondants de noter i) l'importance de chacun des 17 domaines liés aux petites entreprises; et ii) d'auto-évaluer leur niveau de maîtrise de chacun d'entre eux. Ces deux notes ont ensuite été combinées pour obtenir un classement des thèmes à la fois prioritaires et devant être travaillés. Ce classement est présenté dans le tableau ci-après, par ordre décroissant de priorité. Les participantes souhaiteraient d'abord mieux comprendre comment évaluer la valeur de leur entreprise, planifier leurs flux de trésorerie, gérer les risques financiers, attirer les investisseurs et assurer leur fonds de roulement. Dans les thèmes d'importance secondaire, on trouve les ratios financiers, les liquidités, le financement des immobilisations, le financement à l'exportation, un meilleur accès au crédit, le financement par emprunt et les cotisations sociales.

Classement des besoins des femmes entrepreneures en matière de connaissances financières

Termes et concepts relatifs aux petites entreprises	Importance	Besoin	Importance et besoin
Établissement de la valeur d'une petite entreprise	3,86	3,36	12,98
Prévisions de trésorerie	3,94	3,09	12,17
Gestion du risque financier	3,55	3,30	11,71
Sources de financement pour les petites entreprises	3,42	3,40	11,61
Financement du fonds de roulement	3,11	3,71	11,54
Ratios financiers	3,01	3,81	11,45
Liquidités	3,39	3,34	11,33
Financement des immobilisations corporelles	2,80	3,80	10,66
Financement par actions	2,75	3,88	10,66
Financement à l'exportation	2,23	4,76	10,63
Façons d'améliorer l'accès au crédit	3,26	3,23	10,53
Financement par emprunt	2,99	3,51	10,49
Charges sociales; taxes sur la masse salariale	3,22	3,24	10,44
Investisseurs providentiels et consortiums	2,25	4,58	10,31
États financiers	4,44	2,24	9,95

Besoins prioritaires

1

Évaluation de l'entreprise

Le propriétaire et les investisseurs évaluent l'entreprise pour comprendre sa valeur financière et les facteurs qui en assurent le succès. Si l'évaluation des entreprises est en tête de ce classement, c'est aussi parce qu'elle est utile dans l'évaluation du patrimoine personnel, la prévention des problèmes de relève, la planification successorale, la conformité fiscale ou juridique, la détermination de la participation des associés ou encore le processus de fusion, d'acquisition ou de cession.

► EN SAVOIR PLUS SUR L'ÉVALUATION D'ENTREPRISE

2

Prévisions de trésorerie

Les prévisions de trésorerie constituent un outil de gestion courante qui permet aux propriétaires d'entreprise de garder un œil sur leurs liquidités et d'éviter les imprévus. C'est par ces prévisions que l'entreprise estime ses rentrées et ses sorties d'argent, de même que ce qui lui restera, sur une période donnée (semaine, mois, année, etc.). Ainsi, le propriétaire sait où il s'en va et peut prévoir à quel moment il aura besoin de capital. Il peut également trouver des moyens d'atténuer les fluctuations de trésorerie de son entreprise.

► EN SAVOIR PLUS SUR LES PRÉVISIONS DE TRÉSORERIE

3

Gestion du risque financier (établissement d'un budget)

Les décisions en matière de risque financier peuvent s'appuyer sur un simple mécanisme de contrôle permettant de limiter l'exposition, particulièrement en période d'incertitude financière : l'établissement d'un budget, élément de base d'une saine gestion financière d'entreprise. À ce sujet, notre étude a confirmé ce que d'autres avaient auparavant démontré : nombreux sont les propriétaires de petites entreprises qui n'établissent aucun budget^{41, 42}. On a également constaté la corrélation entre utilisation d'un budget et confiance en finance. Ainsi, les participantes au sondage étaient légèrement moins nombreuses (60,9 %) à y avoir recours pour leur entreprise que les participants (63,8 %). Fait intéressant, parmi ce même groupe de répondants, on a observé seulement un faible écart entre les sexes en ce qui concerne l'utilisation d'un budget dans la sphère personnelle. L'utilisation d'un budget par les entrepreneurs, que ce soit pour leur entreprise ou pour leur ménage, peut s'expliquer par leur niveau d'expérience en gestion financière commerciale⁴³ ou par une influence sociale sur les questions financières⁴⁴. L'une des raisons pourrait également être que certains entrepreneurs ont l'impression que le temps et l'énergie alloués à la gestion d'un budget pour leur entreprise empiètent sur d'autres tâches centrales de leurs activités ou de leurs responsabilités familiales.

Comme la plupart des propriétaires de petites entreprises ont la responsabilité de gérer leurs finances personnelles et familiales, en plus des finances et transactions de leur entreprise, les tenants et aboutissants de l'établissement d'un budget devraient être en tête des thèmes abordés dans les formations et programmes didactiques sur l'entrepreneuriat.

► EN SAVOIR PLUS SUR L'ÉTABLISSEMENT D'UN BUDGET



4

Sources de capital

Questionnées sur leurs démarches pour obtenir un financement, les femmes propriétaires d'une entreprise expriment une certaine insatisfaction quant à leur accès au capital. Il n'est cependant pas encore clair dans quelle mesure le sexe du demandeur influe sur l'accès aux prêts et les conditions de financement⁴⁵. Pour certains, les pratiques des prêteurs varient en fonction du sexe du demandeur; pour d'autres, ce sont plutôt les facteurs propres à la situation de l'entreprise et de son propriétaire qui entrent en jeu. Quoi qu'il en soit, des études menées à grande échelle sur les pratiques d'octroi de prêts au Canada montrent qu'une fois que les différences systémiques découlant des caractéristiques propres à chaque entreprise et propriétaire sont prises en compte, aucun écart significatif entre les sexes n'est observé dans l'accès aux prêts commerciaux⁴⁶.

Il est donc possible que la mésinformation sur l'existence d'une discrimination hommes-femmes dans les pratiques de financement et d'investissement mine la confiance des emprunteurs potentiels et soit une source de découragement, particulièrement chez les femmes. Ces fausses idées pourraient également pousser ces dernières à se tourner vers d'autres sources de capital : famille ou amis, fonds d'investissement féminins ou prêteurs informels (plateformes de financement participatif, prêts sur salaire, etc.). Dans l'optique de mieux comprendre les pratiques commerciales et les solutions de financement, nous avons questionné les participants au sondage sur leurs expériences d'emprunt passées. Voici les principales tendances qui sont ressorties de leurs réponses.

- Premièrement, la majorité (88 %) des demandes de prêt pour petite entreprise présentées par les participants ont été acceptées, un résultat qui corrobore celui de Statistique Canada, qui constatait en 2018 que les institutions financières canadiennes approuvaient 86,6 % des demandes de prêt présentées par une PME.⁴⁷
- Deuxièmement, 91 % des demandes de prêt présentées par une PME détenue par une femme ont été acceptées, un taux supérieur aux 86 % d'approbation pour les demandes présentées par une entreprise à participation masculine. Encore une fois, cette constatation correspond à celle de Statistique Canada, qui indiquait en 2018 que 10 % des demandes de prêt présentées par une entreprise détenue par un homme étaient rejetées, par rapport à 7 % pour celles présentées par une entreprise détenue par une femme.
- Troisièmement, les entrepreneures sont relativement moins nombreuses à présenter une demande de prêt que leurs homologues masculins. Parmi les personnes interrogées, 11,6 % des hommes avaient fait une demande de prêt dans les douze derniers mois, tandis que les femmes n'étaient que 6,9 % à l'avoir fait. Dans le sous-groupe des participants ayant déclaré avoir besoin d'un financement, 47 % des hommes avaient présenté une demande de prêt dans les douze derniers mois, contre 34 % des femmes. Voilà un résultat surprenant, puisque l'on sait désormais que les femmes et les hommes propriétaires d'entreprise nourrissent des objectifs de croissance comparables, ce qui nécessite généralement du capital.

► EN SAVOIR PLUS SUR LES SOURCES DE CAPITAL

5

Fonds de roulement ou crédit commercial

Les femmes propriétaires d'entreprise dégagent le fonds de roulement, ou crédit commercial, comme l'un des concepts financiers qu'elles doivent maîtriser pour développer leur entreprise, mais c'est aussi l'un des moins bien compris. On sait pourtant que le succès ou l'échec de bon nombre d'entreprises dépend de la gestion du cycle d'exploitation (ou de trésorerie)⁷. En règle générale, c'est une combinaison d'emprunt bancaire et de crédit commercial qui va permettre aux entreprises de combler le manque de liquidités qui survient entre l'achat des intrants et la réception du produit de ses ventes.

Les entreprises ayant une bonne cote de crédit sont souvent admissibles aux crédits d'exploitation (ou lignes de crédit) typiquement offerts par les banques et autres prêteurs commerciaux. Les conditions sont déterminées en fonction du montant du capital disponible, souvent lié au fonds de roulement de l'entreprise (comptes clients et stocks). Selon Statistique Canada (2018), ni le taux de demandes, ni le taux d'approbation des crédits d'exploitation ne diffèrent entre les entreprises appartenant à un homme et celles à propriété féminine⁴⁸.

Parallèlement, les fournisseurs autorisent souvent les entreprises à payer les biens et services achetés après livraison : c'est ce qu'on appelle un crédit commercial. Habituellement, les modalités de paiement sont basées sur un « net à payer » (ex. : un paiement « net 30 jours » signifie que le délai de paiement est de 30 jours), ou sur une réduction pour paiement anticipé (ex. : un crédit commercial offert à « 2/10, net 30 jours »)⁸. Le crédit commercial peut faire office de financement « gratuit » si les modalités sont basées sur un « net à payer » (ex. : le délai de 30 jours équivaut à 30 jours de prêt sans frais). Selon Statistique Canada (2018)⁴⁹, les entrepreneures sont considérablement moins enclines que les hommes à opter pour ce type de financement. Le montant moyen de crédit commercial utilisé par les entreprises détenues par une femme atteignait environ 29 800 dollars, contre 65 100 dollars par celles à participation masculine.

Généralement, la méthode la plus économique pour alimenter un fonds de roulement reste le crédit d'exploitation auprès d'un prêteur commercial, comme une banque. Toutefois, la solvabilité de l'entreprise doit être excellente pour que cette dernière puisse obtenir ce type de financement. Le crédit commercial peut quant à lui s'avérer une solution de financement coûteuse; toutefois, crédit commercial et emprunt bancaire vont souvent de pair. Si les factures sont systématiquement payées en temps et en heure, il peut devenir un excellent moyen pour se bâtir une bonne cote de crédit, qui par la suite facilite l'obtention d'un prêt bancaire. De la même façon, le fait d'avoir un historique de remboursements impeccable auprès de sa banque permet à l'entreprise d'obtenir des modalités de paiement avantageuses de la part de ses fournisseurs, qui sont alors plus sûrs de recevoir leur dû.⁵⁰



⁷ Cycle d'exploitation : À mesure qu'une entreprise grandit, elle augmente ses dépenses pour financer les matières premières et la main-d'œuvre dont elle a besoin pour augmenter sa production ou élargir ses services. Elle vend ensuite ses produits ou services contre de l'argent. Mais, pour faire le pont entre le moment où elle engage ces sommes et celui où elle en tire un revenu, elle aura souvent besoin d'un financement et devra gérer son cycle d'exploitation avec précaution.

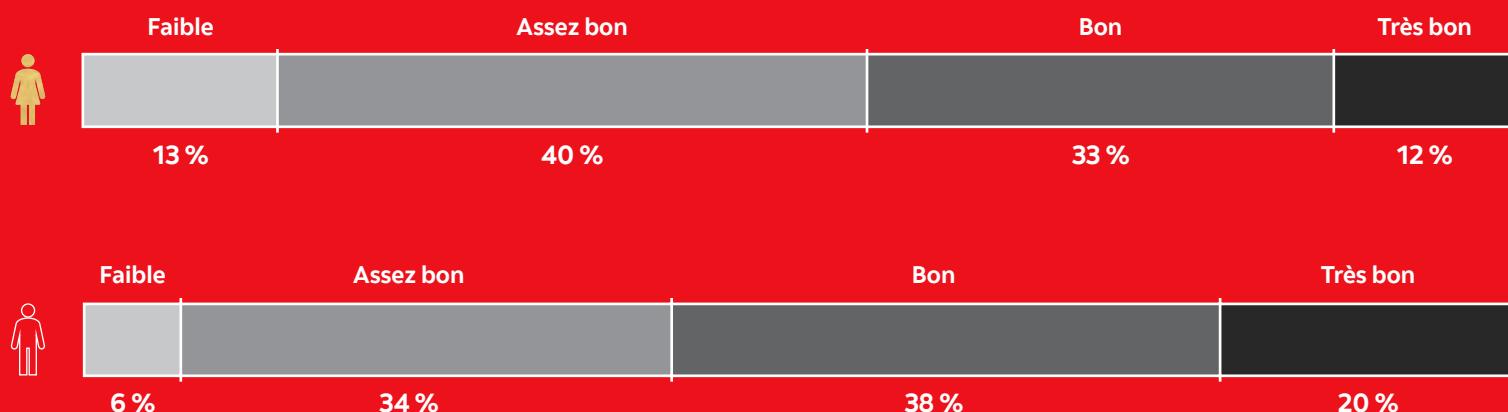
⁸ Crédit commercial offert à « 2/10, net 30 jours » : Si l'entreprise paie son fournisseur dans les dix jours, elle profite d'un rabais de 2 %. Ce type d'avantages est offert pour inciter les entreprises à payer leurs fournisseurs plus tôt. Si elle dépasse ce délai, elle devra payer le montant total dans les 30 jours, mais a alors la possibilité d'utiliser ces fonds pour autre chose pendant 20 jours, et obtient donc un « financement » à 2 % d'intérêt. Il s'agit toutefois d'une source de financement coûteuse, puisque, sur une année, le taux d'intérêt est plus élevé que celui associé à la majorité des cartes de crédit.

Confiance en finance

La confiance en soi joue un rôle central dans les choix d'une personne : pour prendre les bonnes décisions, notamment financièrement, elle doit d'abord croire en ses capacités. Souhaitant évaluer la confiance que s'accordaient les participants au sondage en matière de finance, nous leur avons demandé d'auto-évaluer leur niveau global de connaissances financières selon l'échelle suivante : « faible », « assez bon », « bon », « très bon ». Les graphiques à droite illustrent la répartition des réponses, selon le sexe. On constate que les femmes ont déclaré un niveau de connaissances moins élevé que les hommes : 58 % de ces derniers ont estimé avoir un « bon » ou « très bon » niveau global de connaissances financières, contre 45 % des femmes seulement.

Nous avons également demandé aux participants d'évaluer leur niveau de connaissances (sur une échelle de 7 points) concernant 17 termes et concepts relatifs aux finances des petites entreprises. Le tableau ci-contre indique pour chacun des 17 thèmes le nombre de participants qui ont déclaré avoir un niveau élevé (5 ou plus sur l'échelle de 7 points). Comme on peut le voir, les hommes propriétaires d'une petite entreprise sont plus confiants que leurs homologues féminines pour l'ensemble des thèmes soumis. Les thèmes pour lesquels les participants, hommes et femmes confondus, se font le plus confiance sont la gestion des liquidités, les états financiers et la cote de solvabilité; ceux qu'ils pensent le moins bien maîtriser sont le financement à l'exportation, le capital-risque et les investisseurs providentiels. Pour les autres thèmes, la majorité des femmes entrepreneures ne semblent pas non plus se faire confiance sur le sujet¹⁴. Les domaines dans lesquels on observe les plus grands écarts entre les sexes sont les liquidités, le financement des immobilisations corporelles, les ratios financiers, le financement du fonds de roulement et la gestion du risque.

Auto-évaluation du niveau global de connaissances financières



Q16. Comment évalueriez-vous votre niveau global de connaissances financières?

Pourcentage de participants ayant déclaré bien maîtriser les thèmes proposés

Thème	Homme	Femme
Gestion des liquidités	70,8 %	69,3 %
États financiers	66,0 %	62,5 %
Cotes de crédit	60,0 %	55,5 %
Prévisions de trésorerie	49,6 %	42,5 %
Charges sociales; taxes sur la masse salariale	46,6 %	39,9 %
Façons d'améliorer l'accès au crédit	43,2 %	37,3 %
Liquidités	52,2 %	37,3 %
Sources de financement pour les petites entreprises	39,6 %	35,5 %
Gestion du risque financier	44,8 %	35,5 %
Établissement de la valeur d'une petite entreprise	41,4 %	32,9 %
Financement par emprunt	39,0 %	31,5 %
Financement du fonds de roulement	39,0 %	29,1 %
Financement des immobilisations corporelles	38,6 %	26,9 %
Ratios financiers	38,0 %	26,7 %
Financement par actions	36,0 %	26,7 %
Investisseurs providentiels et consortiums	21,6 %	15,6 %
Financement à l'exportation	19,2 %	12,6 %

Q17. Sur une échelle de 1 à 7, où 1 signifie « très faibles » et 7, « très élevées », comment évaluez-vous vos connaissances financières dans ces domaines liés aux petites entreprises? Pourcentage d'hommes et de femmes parmi les participants ayant évalué leur niveau de connaissances financières comme « élevé » (5, 6 ou 7 sur une échelle de 7 points).

Manque et excès de confiance

S'il est essentiel de croire en soi pour prendre des décisions avisées, gare aux excès de confiance. On estime qu'une personne est excessivement confiante si le niveau de confiance qu'elle a en sa maîtrise des concepts financiers est supérieur à son niveau réel de connaissances en la matière. Ayant tendance à trop s'appuyer sur les connaissances qu'elle possède, elle sera moins portée à solliciter l'avis de personnes plus expérimentées. Ce genre de comportement est commun, mais ses conséquences sur les finances peuvent être désastreuses. Les propriétaires d'entreprise excessivement confiants sont par exemple beaucoup plus susceptibles de recourir à des sources de financement coûteuses à court terme, comme un prêt sur salaire⁵¹. L'excès de confiance mène parfois à de mauvaises décisions financières⁵², qui constituent un antécédent non négligeable dans la faillite des PME canadiennes⁵³.

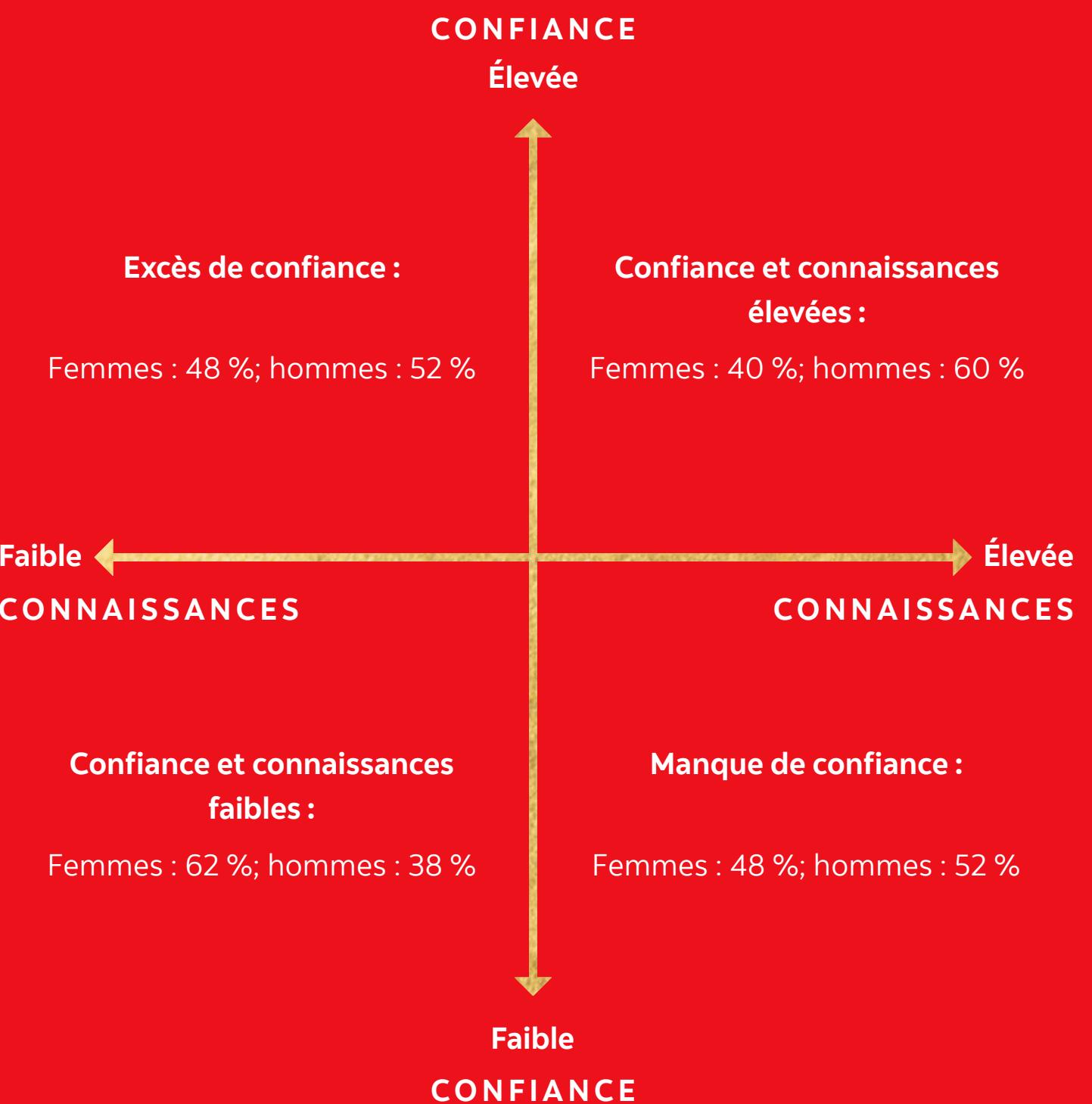
Sur le même principe, certaines personnes manquent de confiance lorsqu'elles doutent de leur capacité à gérer les finances d'une petite entreprise, même si elles possèdent de bonnes connaissances fondamentales. Ces personnes vont davantage hésiter à prendre des risques financiers et à se fier à leurs propres connaissances financières, mais elles demanderont plus souvent conseil.

Pour déterminer qui parmi les participants adoptait l'un ou l'autre de ces comportements, l'équipe de recherche a mis en parallèle les niveaux de connaissances qu'elle avait mesurés objectivement (en dessous de la moyenne, se comparant à la moyenne ou supérieurs) et les degrés de confiance que s'étaient accordés les participants. Elle a ainsi pu dégager quatre catégories :

- **Confiance et connaissances élevées :** Propriétaires de petites entreprises qui se font confiance en matière de finance et possèdent de bonnes connaissances financières (ils ont obtenu des résultats élevés au questionnaire).
- **Manque de confiance :** Propriétaires de petites entreprises qui doutent de leurs connaissances financières, même s'ils ont une bonne maîtrise des concepts financiers.
- **Confiance et connaissances faibles :** Propriétaires de petites entreprises qui ont une confiance et des connaissances faibles en finance.
- **Excès de confiance :** Propriétaires de petites entreprises qui se font confiance en matière de finance, mais dont le niveau de connaissances financières est relativement faible.

En analysant la répartition des sexes dans ces quatre groupes, on constate que les femmes sont considérablement surreprésentées dans la catégorie « Confiance et connaissances faibles ». Les femmes représentent 62 % de cette catégorie; les hommes, 38 %. À l'inverse, la catégorie « Confiance et connaissances élevées » compte 60 % d'hommes, contre 40 % de femmes. Ces observations viennent confirmer la nécessité d'améliorer les niveaux de confiance et de connaissances en finance chez les femmes entrepreneures.

Répartition des propriétaires de petites entreprises par niveau de confiance en finance/connaissances financières



Connaissances financières, confiance en finance et prise de décision

Les connaissances financières et la confiance en soi d'un propriétaire d'entreprise se reflètent dans ses décisions. Dans certains cas, sa confiance prend même le dessus sur ses connaissances réelles. Fait intéressant : les propriétaires de PME qui suivent un budget pour leur entreprise obtiennent des résultats élevés en ce qui concerne la confiance qu'ils s'accordent, et ce, quel que soit leur niveau de connaissances financières. De la même façon, le niveau de confiance que chacun s'accorde en matière de finance est un facteur déterminant entre un propriétaire d'une petite entreprise qui, par crainte d'un refus, ne présente pas de demande de prêt même s'il en a besoin et celui qui, dans la même situation, osera le faire (on appelle le premier un « emprunteur découragé »). Autrement dit, les hommes et les femmes ayant présenté une demande de prêt pour petite entreprise avaient davantage confiance en leurs connaissances financières que ceux qui ne l'ont pas fait. Par ailleurs, les connaissances financières des demandeurs de prêt étaient relativement plus faibles que les entrepreneurs qui avaient besoin de financement, mais n'en ont pas demandé. Grâce à ces observations, nous pouvons mieux comprendre les emprunteurs découragés. Les résultats du sondage montrent que les propriétaires ayant présenté une demande de prêt ont une confiance relativement élevée en leurs connaissances financières, un fait important à relever puisque, dans les faits, le nombre d'emprunteurs découragés est plus élevé que le nombre de prêts refusés⁵⁴. Pour expliquer pourquoi ils n'ont pas présenté de demande, les emprunteurs découragés mentionnent également un manque de compétences en gestion comme l'une des raisons les ayant dissuadés⁵⁵. Globalement, le manque de confiance pourrait donc être l'une des principales raisons pour lesquelles les petites entreprises ne mobilisent pas les fonds dont elles ont besoin pour croître.

Raisons de penser que la demande de prêt serait rejetée



Mes propres avoirs ne sont pas suffisants pour obtenir un prêt.

Les femmes se voient habituellement refuser leur demande de prêt. Cela m'est déjà arrivé, il m'a alors suffi de m'adresser à un gestionnaire de prêts local pour que ma demande soit acceptée.

Je travaille à mon compte.



J'ai des problèmes d'endettement et mon rapport de solvabilité est catastrophique.

Mon ratio capitaux d'emprunts/capitaux propres est trop élevé.

J'ai l'impression que les banques ne veulent pas prêter de fonds aux petites entreprises. Ce serait une perte de temps.

Q29. Vous n'avez présenté aucune demande de prêt dans les 12 derniers mois. Pourquoi?

Préférences en matière de financement

Afin de mieux comprendre les préférences de financement propres aux hommes ou aux femmes, nous avons demandé aux participants nourrissant des objectifs de croissance d'indiquer (sur une échelle de 1 à 7) le degré de probabilité qu'ils se tournent vers différents types de financement, soit 16 au total. Le tableau ci-contre résume leurs réponses et indique le pourcentage de participants ayant répondu « 4 » ou plus (« probable » sur une échelle de 7 points) pour chacun des 16 types de financement. Une distinction est faite entre les entreprises comptant cinq salariés et plus et les entreprises de moindre envergure (moins de quatre salariés).

La majorité des répondants, quels que soient la taille de leur entreprise ou leur sexe, pensent opter en premier lieu pour le réinvestissement des liquidités de leur entreprise comme source de financement, tandis que la moitié d'entre eux s'attendent à puiser dans leur épargne personnelle pour en financer la croissance. Par rapport aux propriétaires de petites entreprises, ceux qui détiennent une entreprise de plus de quatre salariés sont bien plus enclins à prévoir l'utilisation de sources formelles de financement (comme un prêt bancaire pour particuliers ou pour entreprise) et de solutions de crédit commercial. Cette tendance s'est exprimée autant chez les hommes que chez les femmes; toutefois, les femmes ont été beaucoup moins nombreuses à envisager le recours à un prêt bancaire – pour particulier ou pour entreprise – ou à des crédits commerciaux. Fait marquant : indépendamment de la taille des entreprises, la probabilité que presque toutes les sources de financement mentionnées soient utilisées est plus faible chez les femmes propriétaires d'entreprise que chez les hommes.

Ces résultats corroborent ceux de Statistique Canada au sujet des différences hommes-femmes dans la propension à chercher une source de financement externe⁵⁶. Même si les investisseurs providentiels, les investisseurs en capital-risque et les fonds de capital-investissement féminins sont sous les feux des projecteurs, ce sont les banques qui continuent d'alimenter les petites entreprises canadiennes⁵⁷. Les prêts aux entreprises demeurent de loin leur source de financement de prédilection. La preuve en est : en 2017, les prêteurs commerciaux canadiens ont octroyé plus de 56 milliards de dollars en prêts aux PME avec salariés, et moins de 1 % des petites entreprises avec salariés canadiennes se sont tournées vers des sociétés de capital-risque.

► EN SAVOIR PLUS SUR LES SOURCES DE FINANCEMENT

► EN SAVOIR PLUS SUR LES FONDS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT FÉMININS

Sources de financement privilégiées par les propriétaires de petites entreprises tournés vers la croissance

Sources de financement	Entreprises de plus grande envergure (> 4 salariés)		Entreprises de moindre envergure (de 0 à 4 salariés)		Toutes entreprises confondues	
	Homme	Femme	Homme	Femme	Homme	Femme
Réinvestissement des liquidités de l'entreprise	82,8 %	79,1 %	76,4 %	65,9 %	78,6 %	69,1 %
Épargne personnelle	55,2 %	50,7 %	50,9 %	46,8 %	52,4 %	47,8 %
Clientèle (clients, prépaiement)	54,0 %	52,2 %	35,2 %	35,1 %	41,7 %	39,3 %
Ligne de crédit pour entreprise	77,0 %	56,7 %	45,5 %	32,7 %	56,3 %	38,6 %
Cartes de crédit	48,3 %	40,3 %	34,5 %	35,6 %	39,3 %	36,8 %
Ligne de crédit personnelle	59,8 %	46,3 %	39,4 %	32,7 %	46,4 %	36,0 %
Subventions ou prêts gouvernementaux	46,0 %	35,8 %	24,8 %	26,8 %	32,1 %	29,0 %
Prêt à terme pour entreprise	59,8 %	46,3 %	29,7 %	22,9 %	40,1 %	28,7 %
Parents et amis	37,9 %	37,3 %	25,5 %	22,0 %	29,8 %	25,7 %
Fournisseurs (crédit commercial)	50,6 %	38,8 %	33,3 %	17,1 %	39,3 %	22,4 %
Crédit d'impôt	43,7 %	38,8 %	21,2 %	15,1 %	29,0 %	21,0 %
Prêt à terme pour particulier	47,1 %	31,3 %	26,1 %	16,6 %	33,3 %	20,2 %
Capital-risque	44,8 %	35,8 %	17,6 %	12,7 %	27,0 %	18,4 %
Sociofinancement	33,3 %	28,4 %	9,7 %	13,7 %	17,9 %	17,3 %
Investisseur providentiel ou syndicat d'investisseurs	41,4 %	23,9 %	14,5 %	11,7 %	23,8 %	14,7 %
Premier appel public à l'épargne	31,0 %	25,4 %	7,9 %	10,7 %	15,9 %	14,3 %

Q15. Sur une échelle de 1 à 7, où 1 signifie « très peu probable », et 7, « très probable », indiquez le degré de probabilité que vous ayez recours à chacune des sources de capital présentées.

Financer la croissance des petites entreprises : recommandations

Nous avons posé aux participants la question suivante : « Quel conseil donneriez-vous à un autre propriétaire qui veut financer la croissance de sa petite entreprise? » Leurs réponses ont été codées et classées, puis nous avons analysé la fréquence des déclarations pour en dégager les sous-thèmes et les éventuelles tendances selon le sexe.

Les recommandations les plus récurrentes des participants étaient : « gérez vos dépenses », « faites vos recherches », « évitez ou gérez l'endettement », « prenez votre temps », et « sollicitez l'aide de professionnels ». Les femmes étaient disproportionnellement représentées dans les catégories « faites vos recherches » (65 % de femmes, 45 % d'hommes sur 55 déclarations), « prenez votre temps » (69 % de femmes, 31 % d'hommes sur 48 déclarations), et « sollicitez l'aide de professionnels » (64 % de femmes, et 36 % d'hommes sur 36 déclarations). Par nature, ces recommandations misent sur la prudence. Globalement, la plupart des déclarations portaient sur la stratégie à adopter au démarrage. Vous trouverez ci-dessous des détails sur les recommandations données, ainsi que des citations des participants.





**CALCULEZ LES COÛTS À PRÉVOIR ET MULTIPLIEZ
LE RÉSULTAT PAR DEUX, AU MINIMUM.**

1. Gérer ses dépenses

Dans leurs recommandations sur la gestion des dépenses, les participants ont souligné l'importance d'établir un budget, de gérer les flux de trésorerie, de limiter les coûts fixes au minimum, de rester organisé, de ne pas vivre au-dessus de ses moyens et, au besoin, de différer les dépenses pour réduire la pression sur les liquidités.

**N'OMETTEZ AUCUNS FRAIS OU RISQUES,
PLANIFIEZ SOIGNEUSEMENT VOTRE EXPANSION
ET ÉCHAFAUDEZ UN PLAN DE SECOURS.**

**VOUS FINIREZ TOUJOURS PAR DÉPENSER
100 FOIS PLUS QUE PRÉVU ALORS SOYEZ PRÊT
À PERDRE DE L'ARGENT.**



2. Faire ses recherches

Dans cette catégorie, les conseils revenant le plus souvent étaient d'explorer ses options, d'être à l'écoute, de poser beaucoup de questions, d'évaluer les clients avec diligence, d'effectuer des analyses de marché et des analyses financières, et de comprendre précisément les modalités d'entente. L'un des participants a suggéré que le temps passé pour faire ses recherches était une forme d'investissement dans son entreprise. Bien s'informer permet également d'éviter deux obstacles à la planification : le biais d'optimisme – ou la tendance à surestimer l'occurrence d'événements positifs par rapport à celle d'événements négatifs – et le biais de confirmation – ou la tendance à surtout remarquer, interpréter et retenir l'information qui confirme le résultat visé uniquement, même en présence de preuves contraires.

**NE LÉSINEZ PAS SUR LES RECHERCHES,
PLANIFIEZ SOIGNEUSEMENT ET RÉSEAUTEZ EFFICACEMENT.
MISEZ SUR DES RELATIONS D'AFFAIRES MUTUELLEMENT
BÉNÉFIQUES. DONNEZ POUR RECEVOIR...**

**FAITES DES RECHERCHES SPÉCIFIQUES À VOTRE
TYPE D'ENTREPRISE POUR COMPRENDRE COMMENT
ELLE SE POSITIONNE DANS LA RÉGION CIBLÉE.
ENSUITE, RENSEIGNEZ-VOUS SUR LA CONCURRENCE.**

**MAÎTRISEZ VOTRE PRODUIT OU SERVICE SUR LE BOUT DES DOIGTS,
FAMILIARISEZ-VOUS AVEC VOTRE MARCHÉ
ET ANTICIPEZ L'ARRIVÉE DE NOUVEAUX JOUEURS.**





**N'ESSAYEZ PAS DE CROÎTRE TROP RAPIDEMENT.
ÉTABLISSEZ VOTRE BUDGET D'EXPLOITATION ET
LES PRÉVISIONS DE TRÉSORERIE POUR LA PREMIÈRE ANNÉE,
PUIS FAITES LE POINT TOUS LES MOIS. RÉINVESTISSEZ
DANS VOTRE ENTREPRISE AUTANT QUE POSSIBLE POUR LIMITER
LE COÛT EN CAPITAL. N'HÉSITEZ PAS À VOUS TOURNER
VERS VOTRE BANQUE OU VOTRE ÉTABLISSEMENT DE CRÉDIT.**

**N'AYEZ PAS LES YEUX PLUS GROS QUE LE VENTRE.
DIT AUTREMENT : ALLEZ-Y LENTEMENT MAIS SÛREMENT.**

**N'EN FAITES PAS TROP. ASSUREZ D'ABORD
À VOTRE ENTREPRISE UN SUCCÈS À PETITE ÉCHELLE.
PAR LA SUITE, VOS ANTÉCÉDENTS VOUS PERMETTRONT
D'OBTENIR DES FONDS POUR FINANCER SA CROISSANCE.**

**FAITES LA DIFFÉRENCE ENTRE CE QUE VOUS
POUVEZ PAYER ET CE DONT VOUS AVEZ RÉELLEMENT BESOIN
POUR GARDER VOTRE ENTREPRISE À FLOT.**

**N'EMPRUNTEZ JAMAIS D'ARGENT EN VOUS APPUYANT
SUR DES PROJECTIONS DÉMESURÉMENT OPTIMISTES.
AU CONTRAIRE, SOYEZ PRUDENTS DANS VOS PRÉVISIONS.**



3. Prendre son temps

Pour cette catégorie, les déclarations des participants traduisaient une certaine prudence quant à la vitesse de croissance et aux risques financiers associés. Leur conseil était d'éviter une expansion prématuée, sans avoir d'abord mis son entreprise à flot. Ils recommandaient également de bien surveiller ses finances, notamment en vérifiant le budget d'exploitation et les prévisions de trésorerie pour limiter au maximum le coût en capital; de se concentrer sur le résultat; et de ne pas privilégier la croissance du chiffre d'affaires au détriment du profit. Fait intéressant : un tiers des participantes conseillaient de « voir petit en commençant », sans autre précision. La moitié des hommes ayant émis le même conseil ont toutefois ajouté de « voir grand par la suite » ou de « suivre la croissance du marché ».



GÉREZ LES LIQUIDITÉS ET LES DETTES.
N'ÉTIREZ PAS TROP L'ÉLASTIQUE.

ASSUREZ-VOUS DE MAINTENIR UNE COTE DE SOLVABILITÉ
IMPECCABLE. UTILISEZ LES DÉPÔTS DES CLIENTS

POUR PRÉPAYER VOS COMMANDES AUPRÈS DES FOURNISSEURS.

PENSEZ À PAYER VOS IMPÔTS À TEMPS POUR ÉVITER
LES PÉNALITÉS. APPRENEZ À COMPRENDRE VOS ÉTATS

FINANCIERS POUR ÊTRE CAPABLE DE VOUS EXPRIMER CLAIREMENT
LORSQUE VOUS PARLEZ DE FINANCE AVEC VOTRE PRÊTEUR.

ÉVITEZ D'EMPRUNTER À TOUT PRIX ET, SI VOUS LE FAITES,
REMBOURSEZ VOTRE DETTE LE PLUS RAPIDEMENT POSSIBLE.

SI VOUS N'AVEZ PAS LES FONDS POUR REMBOURSER,
N'EMPRUNTEZ PAS.

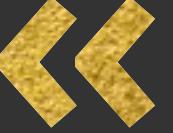


4. Gérer ou éviter l'endettement

Les participants ont encouragé les propriétaires de petites entreprises à se financer par leurs propres moyens, à se servir de leurs comptes clients comme levier [on parle ici de gérer les crédits commerciaux], ou à utiliser des sources de financement internes, ce que l'un des participants a appelé le « capital autogénéré ». D'autres ont conseillé d'éviter les banques et de ne pas s'accabler en s'endettant à outrance. La gestion de l'endettement a été décrite comme particulièrement importante au démarrage de l'entreprise.

5. Solliciter l'aide de professionnels

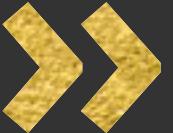
Cette catégorie regroupe les déclarations des participants conseillant à leurs confrères de se tourner vers des professionnels, particulièrement des comptables et des conseillers financiers. Les femmes ont également recommandé de profiter au maximum de l'expertise de son comptable, sans se limiter aux services de déclaration de revenus et de planification financière, par exemple. Il s'agit pourtant d'une pratique à laquelle peu de petites entreprises adhèrent. En effet, une récente étude canadienne révèle que moins de la moitié des petites entreprises ont fait appel aux conseils d'un professionnel pour évaluer leurs résultats dans les 24 derniers mois⁵⁸. Dans une autre étude canadienne, on constatait par ailleurs que les femmes ont beaucoup moins tendance à s'en remettre à un conseiller financier ou à s'engager dans une planification financière à long terme⁵⁹.



GARDEZ UN MUR ENTRE VOS TRANSACTIONS PERSONNELLES ET CELLES DE VOTRE ENTREPRISE : AYEZ DEUX CARTES DE CRÉDIT. FAITES APPEL À UN TENEUR DE COMPTES ET À UN COMPTABLE. RENSEIGNEZ-VOUS SUR LES CRÉDITS D'IMPÔT ET LES SUBVENTIONS AUXQUELS VOTRE ENTREPRISE EST ADMISSIBLE.

PRENEZ UN BON COMPTABLE ET PAYEZ SCRUPULEUSEMENT VOTRE DÛ AU FISC. J'AI VU DES ENTREPRISES DÉCLARER FAILLITE PARCE QU'ELLES NE PAYAIENT PAS LEURS IMPÔTS.

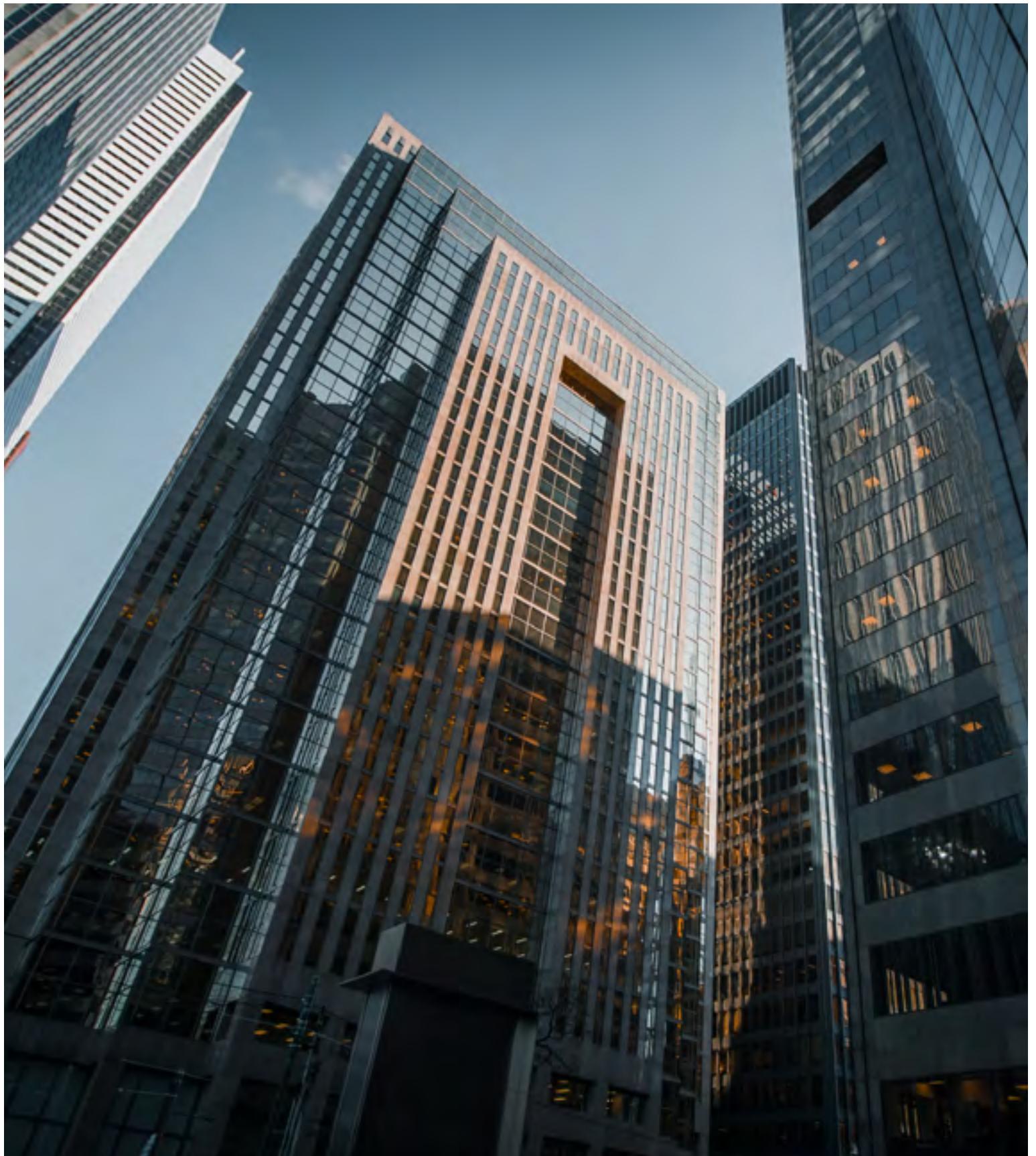
UN CONSEILLER DE CONFIANCE POURRA VOUS FAIRE PROFITER DE CONSEILS FINANCIERS AVISÉS ET DE PROJECTIONS FINANCIÈRES.



Conclusions

Notre étude montre que, pour mieux préparer les petites entreprises canadiennes à mobiliser et à investir du capital, on doit :

- Faire connaître aux propriétaires la corrélation entre connaissances financières, gestion financière, ainsi que pérennité et croissance des petites entreprises.
- Mettre en place des programmes didactiques visant à informer les propriétaires du rôle important que joue leur éducation financière dans la croissance et la pérennité de leur entreprise, ainsi qu'à appréhender les risques et les effets potentiels d'un faible niveau d'acuité financière et du manque d'expérience.
- Aborder dans les formations et programmes didactiques sur l'entrepreneuriat la diversité des sources de capital ainsi que les idées reçues sur les possibilités de financement, et expliquer qu'un apport de fonds est bien plus qu'une simple transaction et repose avant tout sur l'établissement de relations d'affaires durables. Ainsi, les entrepreneurs apprendront à gérer au mieux les ressources financières qui sont mises à leur disposition.
- Inclure aux outils d'analyse et de soutien à la formation des mesures objectives des connaissances financières sur les petites entreprises, semblables à celles utilisées dans le présent rapport. On parle par exemple de points de repère avec lesquels les utilisateurs peuvent comparer leurs propres connaissances et expériences en finance à celles d'autres entrepreneurs.
- Prendre son temps et miser sur la simplicité... Voilà deux conseils qui soulignent la nécessité de créer de nouveaux modèles d'affaires et de nouvelles offres de financement qui prennent en compte les aspirations des entrepreneurs et, pour beaucoup d'entre eux, leur réticence à opter pour une croissance rapide.
- Intégrer aux formations destinées aux formateurs, aux prêteurs et aux investisseurs des stratégies pour aborder les biais cognitifs éventuels à l'égard des relations entre celui qui offre et celui qui reçoit du financement ainsi que les écarts de perception entre propriétaires d'entreprise et prêteurs/investisseurs. La façon dont les connaissances financières sont transmises est cruciale, et les programmes de formation devraient avoir pour but de donner confiance aux entrepreneurs.
- Dans l'optique de favoriser la prise de décisions avisées, encourager les prêteurs et les investisseurs à expliquer aux clients potentiels les critères d'évaluation qu'ils emploient, ainsi qu'à dévoiler les motifs de refus, le cas échéant. Ces discussions seront tout aussi bénéfiques aux investisseurs et prêteurs qu'aux demandeurs.



Références

- Alison Rose *Review of Female Entrepreneurship* (2019). Access at: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/784324/RoseReview_Digital_FINAL.PDF
- Allgood, S., & Walstad, W. B. (2016). The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors. *Economic Inquiry*, 54(1): 675–697.
- Alsos, G. A., & E. Ljunggren (2016). The Role of Gender in Entrepreneur-investor Relationships: A Signaling Theory Approach, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(4): 567–590.
- Armitage, H. M., Webb, A., & Glynn, J. (2016). The use of management accounting techniques by small and medium-sized enterprises: A field study of Canadian and Australian practice. *Accounting Perspectives*, 15(1): 31–69.
- Assad, C. T. (2015). Financial literacy and financial behavior: Assessing knowledge and confidence. *Financial Services Review*, 24(2): 101–117.
- Baldwin, J., Gray T., Johnson J., Proctor J., Rafiquzzman, M., & Sabourin, D. (1997). *Failing concerns: business bankruptcy in Canada*, Ottawa. Analytical Studies Branch, Statistics Canada, Ottawa.
- Banks, J., & Oldfield, Z. (2007). Understanding pensions: Cognitive function, numerical ability, and retirement saving. *Fiscal Studies*, 28(2): 143–170.
- Beck, T., & Demirguc-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, 30(11): 2931-2943.
- Brooks, A. W., L. Huang, S. W. Kearney, & F. E. Murray (2014). Investors Prefer Entrepreneurial Ventures Pitched by Attractive Men, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111(12): 4427–4431.
- Bucher-Koenen, T., Lusardi, A., Alessie, R., & Rooij, M. (2016). How financially literate are women? An overview and new insights. *Journal of Consumer Affairs*, 51(2): 255–283.
- Business Development Bank of Canada (2017). *Financial literacy among Canadian entrepreneurs and business owners*. Joint project: BDC Research and Market Intelligence, and the Telfer School of Business at the University of Ottawa. Access at: https://www.bdc.ca/en/documents/analysis_research/financial-literacy-among-canadian-entrepreneurs-business-owners.pdf
- Canadian Financial Capability Survey, 2014. Financial Consumer Agency of Canada.
- CANSIM table 282-0012. Statistics Canada, Ottawa.
- Chandler, Vincent (2009). *Determinants of Trade Credit Use by Small and Medium-Sized Enterprises in Canada*, https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/eng/h_02184.html.
- Chandler, Vincent (2011). *An Interpretation of discouraged borrowers based on relationship lending*. Industry Canada, Small Business and Tourism Branch. https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/eng/h_02206.html
- Coleman, S., Henry, C., Orser, B., Foss, L., & Welter, F. (2019). Policy support for women entrepreneurs' access to financial Capital: Evidence from Canada, Germany, Ireland, Norway, and the United States. *Journal of Small Business Management*, 57(2): 296-322.
- Drolet M. (2016) *Gender differences in the financial knowledge of Canadians*, Catalogue No. 75-006-X ISSN 2291-0840. Statistics Canada: Ottawa.
- Constantinidis, C., Cornet, A., & Asandei, S. (2006). Financing of women-owned ventures: The impact of gender and other owner-and firm-related variables. *Venture Capital*, 8(2), 133-157.
- Foss, L., Henry, C., Ahl, H., & Mikalsen, G. H. (2019). Women's entrepreneurship policy research: a 30-year review of the evidence. *Small Business Economics*, 53(2): 409-429.
- Global Affairs Canada (2019). *Trade and gender connection*, https://www.international.gc.ca/trade-commerce/gender_equality-egalite_genres/trade_gender-commerce_genre.aspx?lang=eng
- Global Entrepreneurship Monitor Women's Entrepreneurship (2019, p. 23). (Eds.) A. Elam, C. Brush, P. Greene, B. Baumer, M. Dean & R. Heavlow, Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, U.K.
- Grekou, Douwera, Jiang, L. & Huju L. (2018). *Women-owned Enterprises in Canada*, Economic Analysis Division, Statistics Canada, Catalogue no. 11-626-X — No. 083; ISSN 1927-503X; ISBN 978-0-660-27464-5; https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/pub/11-626-x/11-626-x2018083-eng.pdf?st=OOV7n_5W
- Gundry, L.K. & Welch, H.P. (2001). The ambitious entrepreneur: High growth strategies of women-owned enterprises', *Journal of Business Venturing*, 16(5): 453–470.

- Kanze, D., Huang, L., Conley, M.A., & Higgins, E. (2017). We Ask Men to Win & Women Not to Lose: Closing the Gender Gap in Startup Funding, *Academy of Management Journal*, 61(2): 586–614.
- Kirkwood, J. (2009). Is a Lack of Self-confidence Hindering Women Entrepreneurs? *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(2): 118–133.
- Moore, D. A. & Healy, P.J. (2008). The trouble with overconfidence. *Psychological Review*, 115 (2): 502–517.
- Nitani, M., Riding, A., & Orser, B. (2019). Self-employment, gender, financial knowledge, and high-cost borrowing. *Journal of Small Business Management*: 1-38.
- Orser, B., Cedzynski, M., & Thomas, R. (2007). Modelling owner experience: Linking theory and practice. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 20(4): 387-408.
- Orser, B., & Hogarth-Scott, S. (2002). Opting for growth: Gender dimensions of choosing enterprise development. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 19(3): 284-300.
- Orser, B. J., Riding, A. L., & Manley, K. (2006). Women entrepreneurs and financial capital. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5): 643-665.
- OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development, 2016). *OECD International network on financial information (OECD/INFE) international survey of G20/OECD INFE core competencies framework on financial literacy for adults*. Access at <http://www.oecd.org/finance/oecd-infe-survey-adult-financial-literacy-competencies.htm>
- Ross, S., Laing, G., & Parle, G. (2015). Attitudes towards budgets in SME's: Exploring the theory of planned behaviour. *e-Journal of Social & Behavioural Research in Business*, 6(2): 34.
- Statistics Canada (2018). *Survey of Financing and Growth of Small and Medium-Sized Enterprises*, 2017, <https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/eng/03087.html>, various tables.
- Statistics Canada (2019a). *Key Small Business Statistics*. Access at: https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/eng/h_03090.html#toc-02
- Statistics Canada (2019b). *StatCan Blog: Women-owned businesses in Canada*. Access at <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/190403/dq190403e-eng.htm>
- Statistics Canada (2020). *SME Profile: Ownership Demographic Statistics*, Research and Analysis Directorate, Small Business Branch, Innovation, Science and Economic Development Canada, 2020. https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/eng/h_03115.html
- Thornhill, S., & Amit, R. (2003). Learning about failure: Bankruptcy, firm age, and the resource-based view. *Organization Science*, 14(5): 497-509.
- Western Economic Diversification (2016). *Women's Enterprise Initiative Program Performance Report. Pilot Project (2007 – 2012)*, Planning and Reporting Unit, Policy and Strategic Direction Branch, October 2016.
- Xu, Lisa & Bilal, Z. (2012). *Financial Literacy around the World: An Overview of the Evidence with Practical Suggestions for the Way Forward*, Policy Research Working Paper no. WPS 6107. Washington, DC: World Bank Development Research Group.

Citations

1. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD, 2016).
2. Thornhill, S., & Amit, R. (2003).
3. Baldwin, J., Gray T., Johnson J., Proctor J., Rafiquzzman, M., & Sabourin, D. (1997).
4. Constantinidis, C., Cornet, A., & Asandei, S. (2006).
5. Orser, B., & Hogarth-Scott, S. (2002).
6. Orser, B., Cedzynski, M., & Thomas, R. (2007).
7. OECD (2016).
8. Xu & Bilal (2012).
9. Drolet M. (2016)
10. Orser, B., Cedzynski, M., & Thomas, R. (2007).
11. *Global Entrepreneurship Monitor Women's Entrepreneurship* (2019, p. 23).
12. *Global Entrepreneurship Monitor Women's Entrepreneurship* (2019, p. 23), *ibid.*
13. *Global Entrepreneurship Monitor Women's Entrepreneurship Report. ibid.*
14. Global Affairs Canada (2019).
15. Statistics Canada (2020).
16. Statistics Canada (2019).
17. Statistics Canada, CANSIM Table 282-0012.
18. OECD, 2016 op cit.
19. Xu and Bilal (2012).
20. Drolet, M. (2016).
21. Orser, B., Cedzynski, M., & Thomas, R. (2007).
22. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD, 2016).
23. Thornhill, S., & Amit, R. (2003).
24. Baldwin, J., Gray T., Johnson J., Proctor J., Rafiquzzman, M., & Sabourin, D. (1997).
25. Constantinidis, C., Cornet, A., & Asandei, S. (2006).
26. Orser, B., & Hogarth-Scott, S. (2002).
27. Orser, B., Cedzynski, M., & Thomas, R. (2007).
28. Allgood & Walstad, (2016).
29. Assad, C. T. (2015).
30. Nitani, M., Riding, A., & Orser, B. (2019).
31. Orser, B., Cedzynski, M., & Thomas, R. (2007).
32. Foss et al. (2019).
33. Coleman et al., (2019).
34. Kirkwood (2009).
35. Kanze et al., (2017).
36. Brooks et al., (2014).
37. Alsos & Ljunggren (2016).
38. Orser, B., & Hogarth-Scott, S. (2002).
39. *The Alison Rose Review of Female Entrepreneurship* (2019, p. 45).
40. Allgood & Walstad, (2016).
41. Armitage et al., (2016).
42. Ross, et al., (2015).
43. Banks & Oldfield (2007).
44. Bucher-Koenen et al., (2016).
45. Coleman et al., (2018, p. 3).
46. Orser, Riding, & Manley (2006).
47. Statistics Canada (2018). *Survey of Financing and Growth of SMEs*; Table 3.
48. Statistics Canada (2018). *Survey of Financing and Growth of SMEs*; Table 4.
49. Statistics Canada (2018). *Survey of Financing and Growth of SMEs*; Table 12.
50. Chandler, V. (2009).
51. Nitani, Riding, & Orser (2019).
52. Moore & Healy (2008).
53. Thornhill & Amit (2003).
54. Chandler, V. (2011).
55. Chandler, V. (2011).
56. Statistics Canada (2018). *Survey of Financing and Growth of SMEs*; various tables.
57. Statistics Canada (2018). *Survey of Financing and Growth of SMEs*; various tables.
58. Business Development Bank of Canada (2017).
59. Canadian Financial Capability Survey (2014).