

Unlocking the Power of Women Entrepreneurs

FEMININE CAPITAL



Barbara Orser *and* Catherine Elliott



Le genre et le financement d'entreprise

Ce document vous aidera à comprendre les différentes options de financement qui sont à la disposition de votre entreprise. Il explique les sources de capital et offre des conseils pour la gestion du financement externe. Il est important de comprendre les sources de capital. Statistique Canada, par exemple, a déterminé que 47 % des propriétaires d'entreprise canadiens ont eu recours à une source de financement externe quelconque en 2017. Cependant, seulement 37 % des petites entreprises à participation entièrement féminine (100 pour cent) ont demandé une forme de financement externe.

À votre avis, pourquoi les femmes sont-elles, en moyenne, moins susceptibles de demander un financement externe?

Voici quelques-unes des raisons expliquant pourquoi certains propriétaires d'entreprise n'auront pas recours au financement externe. Toujours selon l'étude de Statistique Canada (2017), laquelle de ces raisons était influencée par le genre du propriétaire de l'entreprise?

Aucun financement requis

Crainte que la demande soit refusée

Le processus de demande est trop complexe ou chronophage

Le coût du financement est trop élevé

Méconnaissance des sources de financement offertes aux entreprises

En comparant les entreprises entièrement dirigées par des femmes et celles entièrement dirigées par des hommes, les femmes propriétaires d'entreprise étaient considérablement plus susceptibles de croire que leur demande serait refusée.

Toutefois, Statistique Canada (2017) a démontré que les entreprises masculines étaient NETTEMENT plus susceptibles de voir leur demande refusée (10,2 % des demandeurs), comparativement aux entreprises féminines (6,9 % des demandeuses).ⁱ

- Saviez-vous que de nombreuses études, fondées sur les données de Statistique Canada, réfutent l'argument voulant que les femmes sont à un désavantage en matière de financement de la dette?

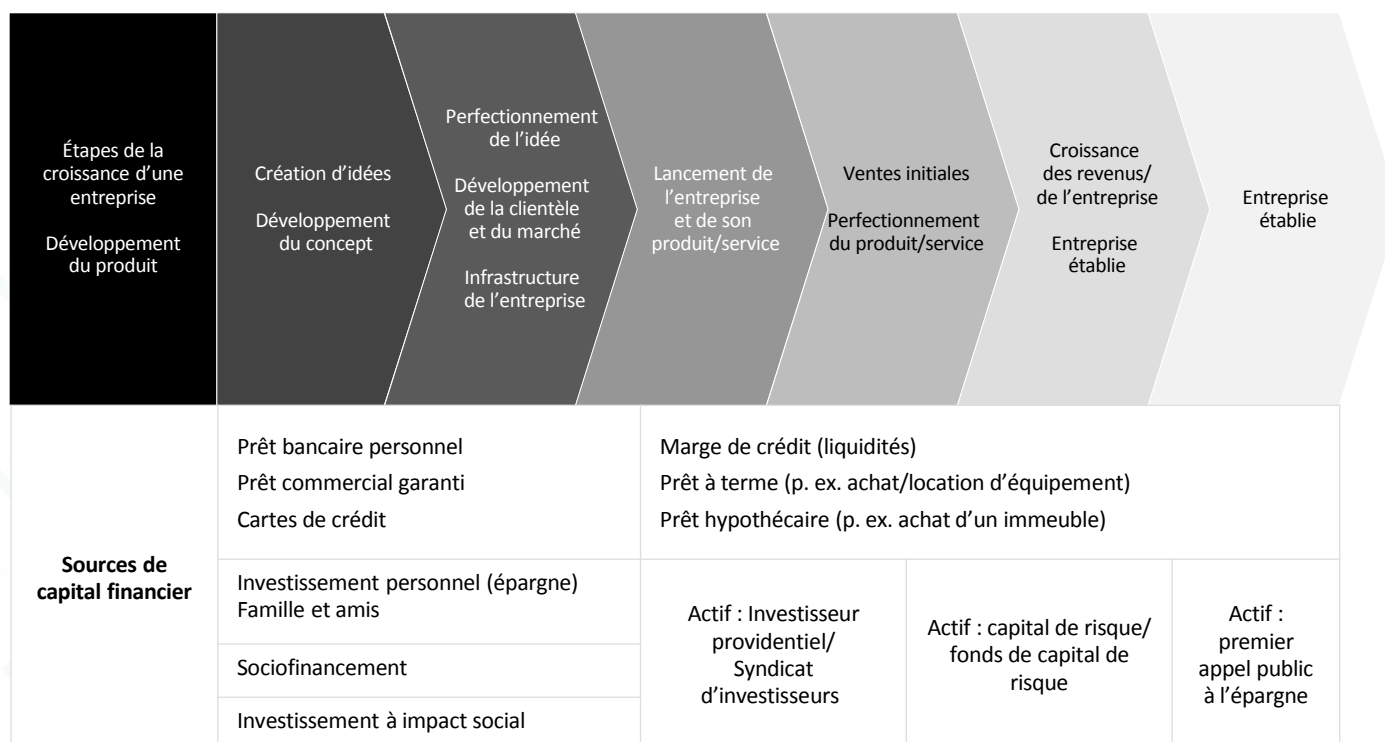
Pour en savoir plus sur les sources de capital financier, lisez la prochaine section.

Un cadre de travail pour le capital financier

Vous trouverez ci-dessous une description de toutes les sources de capital financier utilisées par les entreprises dans leurs divers stades de développement.

- Le premier élément à retenir est qu'il existe plusieurs façons de financer une entreprise.
- Le deuxième est que le capital financier disponible dépend de la taille et du stade de développement d'une entreprise.

Connaissez-vous toutes les sources de financement dans la liste? Comprenez-vous la différence entre financement de la dette et financement par capitaux propres? Les définitions des sources de financement se trouvent à la fin de cet aide-mémoire.



Source: *Unlocking the Power of Women Entrepreneurs - Feminine Capital*, Barbara Orser et Catherine Elliott, janvier 2019.

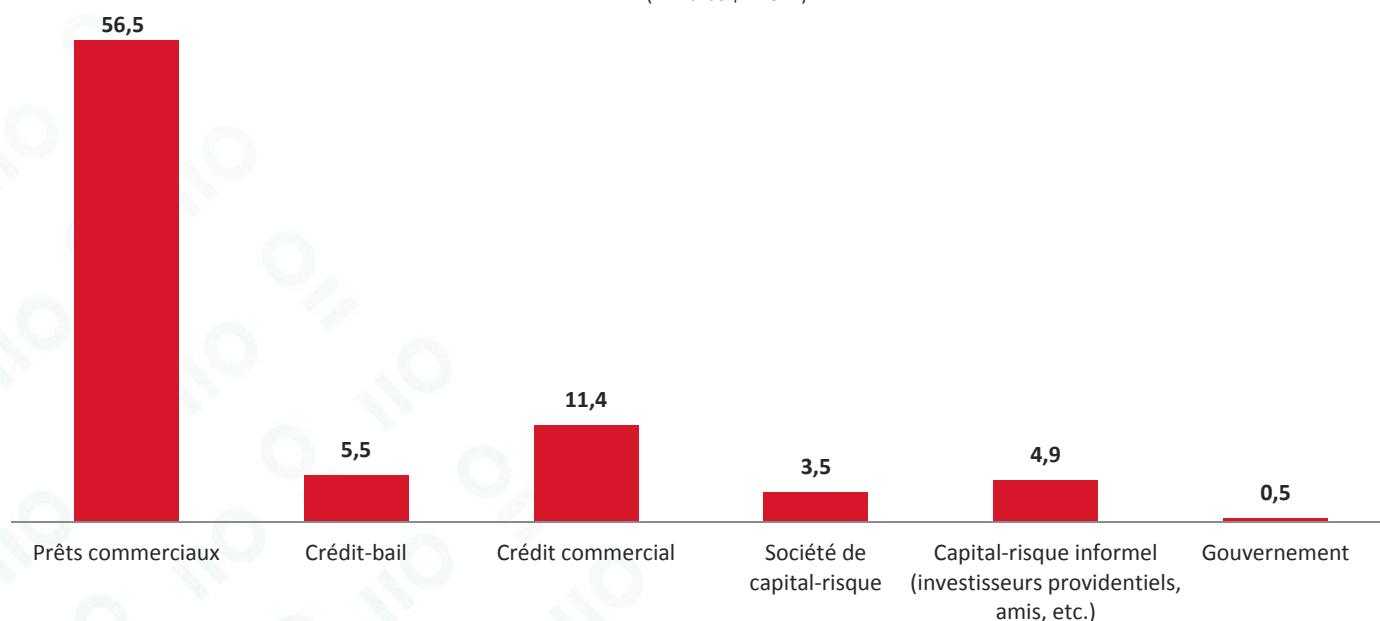
Faits et données

Vous trouverez ci-dessous la description des sources de capital financier, en fonction des sommes versées aux petites et moyennes entreprises. Les prêts aux entreprises sont, de loin, la principale source de financement des petites entreprises.ⁱⁱ

- En 2017, les prêts commerciaux octroyés à des petites entreprises canadiennes ont totalisé 56 milliards \$, soit environ 68 % du capital total prêté ou investi dans les PME.ⁱⁱⁱ
- Pour l'ensemble des types de financement (p. ex. sociétés de capital-risque et les investisseurs providentiels), moins de 0,3 % des entreprises dirigées par des femmes ont demandé du financement par capitaux propres.^{iv}
- Les sociétés de capital-risque attirent peut-être l'attention des médias, cependant moins de 1 % des petites entreprises ont eu recours à ce type de financement en 2017. En effet, les sociétés de capital-risque ne comptent que pour 4 % du financement offert aux petites entreprises canadiennes.

Le crédit commercial est sans doute la source de financement la moins utilisée par les femmes entrepreneures! En 2017, 17,1 % des entreprises dirigées par des femmes ont demandé cette forme de crédit, alors que la proportion est de 25 % chez les entreprises dirigées par des hommes.^v

**Sources de financement
des petites entreprises canadiennes**
(milliards \$ - 2017)



Source : Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017; tableaux divers.

Gérer vos relations bancaires

Cette section vous suggère des moyens pour renforcer vos relations bancaires et propose des façons d'améliorer la communication entre vous et votre banque.

Il est utile de comprendre la relation bancaire tant du point de vue de l'emprunteur que du prêteur.

- Du point de vue de l'emprunteur : certains propriétaires d'entreprise estiment que les prêteurs exigent une garantie excessive, offrent un financement inadéquat et ne donnent pas de conseils convenables.
- Du point de vue du prêteur : de nombreuses petites entreprises représentent un risque d'investissement important.

Le tableau ci-dessous illustre les principaux motifs de refus d'un prêt.

Comment aborderez-vous chacun de ces éléments dans votre planification et dans vos communications avec des prêteurs potentiels? Dans quelle mesure ces questions sont-elles pertinentes dans le cadre de votre relation bancaire?

Éléments considérés aux fins d'octroi d'un prêt	Point de vue de l'entrepreneur	Point de vue du prêteur
Taille et âge de l'entreprise	Les prêteurs accordent des fonds de démarrage insuffisants et ont peu de conseils à donner.	Le manque d'expérience de l'emprunteur est un facteur de risque.
Capacité de rembourser les dettes (p. ex. flux de trésorerie)	Les prêteurs exigent des taux d'intérêt excessifs, particulièrement sur les cartes de crédit.	Les emprunteurs n'évaluent pas de façon réaliste la valeur de leur entreprise ni leurs besoins en matière de financement.
Valeur de la garantie ou de la caution, des biens donnés en garantie	Les prêteurs demandent une garantie excessive.	Les emprunteurs ne comprennent pas les exigences du prêteur ni la notion de tolérance au risque.
Ratio d'endettement	Les prêteurs ne tiennent pas suffisamment compte de la personne derrière l'emprunteur.	Les emprunteurs n'investissent pas suffisamment de capitaux personnels dans leur entreprise.
Niveau et qualité du fonds de roulement	Les gestionnaires de comptes locaux n'ont souvent pas des limites d'autorisation assez élevées pour prendre des décisions ou ne comprennent pas le monde des affaires.	Les emprunteurs pensent que les banques sont les seules sources de financement (capitaux personnels, capitaux externes, famille, amis).
Risque du client; forces, ressources et expérience du client	Les prêteurs ne justifient pas les refus ou n'expliquent pas les autres sources de financement disponibles.	Les emprunteurs communiquent mal ou demandent tardivement du financement (p. ex. pendant une période difficile, plutôt qu'en prévision de celle-ci).

Le point de vue du prêteur

Il est également utile de comprendre les facteurs que les prêteurs considèrent lorsqu'ils évaluent une demande de crédit. Habituellement, les prêteurs se basent sur les «5 C du crédit» (caractère, compétence, caution, conjoncture et capitaux) pour prendre leur décision.

1. **Caractère.** Il s'agit de l'historique de l'emprunteur à l'égard du respect de ses obligations; il est souvent établi à partir de dossiers de crédit de tiers. Les propriétaires d'entreprise ont avantage à connaître leur cote de crédit. Cela explique également pourquoi il importe d'établir une solide relation avec une banque et de l'inclure dans votre capital social.
Lire la suite [ici](#).
2. **Compétence.** On fait référence à la capacité de l'emprunteur de rembourser le prêt, selon l'évaluation du prêteur. Une façon d'aider le prêteur à mieux comprendre la capacité du client à respecter ses engagements financiers est de présenter un solide plan d'affaires comprenant des prévisions de flux de trésorerie.
3. **Caution.** On fait référence aux actifs donnés en garantie du prêt. La garantie constitue une forme de remboursement de rechange pour le prêteur.
4. **Conjoncture.** On considère les facteurs externes qui peuvent avoir une incidence sur la capacité de remboursement du prêt, par exemple, la conjoncture économique, les débouchés potentiels et la concurrence dans un secteur d'activité donné.
5. **Capital.** Il s'agit des autres sources de financement d'une entreprise, particulièrement l'actif du propriétaire. Le capital est une indication du type et de la quantité des réserves financières à la disposition d'une entreprise. Par exemple, si une entreprise a un haut niveau d'endettement, on peut déduire qu'elle n'a pas d'autres sources de financement.

Les résultats des demandes de prêt

La grande majorité des demandes de prêt sont autorisées, en totalité ou en partie.^{vi}

Avant de demander un prêt, il convient de réfléchir aux raisons données par les prêteurs commerciaux canadiens lorsqu'ils refusent d'accorder un prêt. Vous trouverez les motifs les plus courants dans le tableau ci-dessous. Utilisez-les pour orienter vos conversations avec vos prêteurs potentiels. Par exemple, dans 32,0 % des refus, une garantie insuffisante motive la décision des prêteurs commerciaux.

Comment utiliserez-vous ces explications pour renforcer *votre* préparation financière?

Motifs de refus	Fréquence (%)	Stratégies pour renforcer la préparation financière de votre entreprise
Capacité : ventes ou flux de trésorerie insuffisants	40,7	
Caution : garantie insuffisante	32,0	
Compétence : mauvais dossier de crédit ou absence de dossier de crédit	28,3	
Conjoncture : l'entreprise œuvre dans un secteur d'activité instable	16,9	
Autre	30,2	

Autres sources de financement

Investisseurs providentiels : Les investisseurs providentiels sont généralement des personnes fortunées qui investissent leur argent personnel dans des entreprises en démarrage détenues par des personnes qu'ils ne connaissent pas, en échange d'une participation dans l'entreprise. Habituellement, ces investisseurs ont été à la tête d'une entreprise à succès et sont à la recherche de nouvelles occasions d'investir. On les appelle également *investisseurs informels*; ils privilégient les occasions de croissance rapide et agissent à titre de mentors auprès des propriétaires des entreprises dans lesquelles ils investissent. Idéalement, les investisseurs providentiels seraient également des *investisseurs accrédités*. Au Canada, un investisseur accrédité a un revenu annuel avant impôt de plus de 200 000 \$ ou, avec son conjoint, détient un actif liquide d'au moins 1 000 000 \$ (après déduction du passif), ou dispose d'un actif familial net supérieur à 5 000 000 \$.

Sociofinancement : Il s'agit d'une façon de solliciter des fonds auprès du grand public (d'où «socio» financement), par l'intermédiaire de campagnes de financement sur Internet ou sur des portails de financement. En échange de ressources financières provenant de dons, l'entrepreneur s'engage à offrir une forme de récompense ou un droit de vote à ses donateurs. Il existe différents modèles de sociofinancement, notamment :

- la collecte de fonds
- les récompenses (y compris le «préachat» d'un produit ou service)
- le prêt
- les actions

Le *sociofinancement par actions* est peut-être l'option la plus intéressante pour les propriétaires d'entreprise; cependant, les entreprises et les investisseurs doivent répondre à certains critères. Par exemple, un investisseur pourrait devoir être un investisseur accrédité. Le sociofinancement soulève toutefois certaines questions à l'égard de la propriété intellectuelle, car l'idée de l'entreprise est alors exposée au grand public.

Les emprunts : Les emprunts prennent habituellement la forme d'un prêt à terme ou d'un crédit d'exploitation.

- Le *prêt à terme* est généralement un prêt à moyen ou à long terme; il est structuré comme un prêt hypothécaire et est utilisé pour financer l'achat d'équipement ou une portion du fonds de roulement.
- Le *crédit d'exploitation* est essentiellement une marge de crédit qui est utilisée pour combler le manque de liquidités entre les sorties et les entrées de fonds.

Actions : Ce type de financement implique la vente d'une participation dans l'entreprise en échange de fonds. La vente d'actions est généralement utilisée pour financer la croissance d'une entreprise. Le financement par actions diffère du financement par emprunt ou d'un emprunt, car ces derniers n'impliquent pas la cession d'une participation dans l'entreprise. Les investisseurs providentiels et les sociétés de capital-risque injectent généralement des fonds en échange d'une participation. C'est l'une des raisons pour lesquelles les propriétaires d'entreprise privilégient le financement par emprunt par rapport aux prises de participation au capital.

Premier appel public à l'épargne : Lorsqu'une entreprise atteint un certain rythme de croissance, où elle décide de vendre des actions sur les marchés boursiers, la première vente d'actions s'appelle un «premier appel public à l'épargne».

Crédit commercial : Le crédit commercial correspond au délai accordé par les fournisseurs à leurs clients pour payer les produits ou services. Par exemple, les biens sont souvent offerts à «2/10, 30 net». Cela signifie que si le client règle la facture dans les 10 jours qui suivent la livraison, il bénéficie d'un rabais de 2 % sur le prix d'achat. Sinon, le montant total est dû dans les 30 jours qui suivent la livraison. En fait, le client paie l'équivalent de 2 % du montant total pour profiter d'un délai de 20 jours supplémentaires; il s'agit d'une forme plutôt coûteuse de financement à court terme.

En savoir plus ici : <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/other/what-is-trade-credit/>

Capital-risque : Il s'agit du capital financier investi dans une entreprise à croissance rapide par des sociétés de capital-risque; le risque et la croissance rapide sont des éléments importants de la transaction. Les investissements initiaux de capital-risque varient habituellement de 3 000 000 \$ à 5 000 000 \$, avec des tranches de financement additionnelles offertes pour l'atteinte de cibles préétablies. Au cours des dernières années, un éventail d'initiatives ont fait leur apparition et visent les entreprises dirigées par des femmes, ces dernières étant considérées comme un secteur sous-exploité. Un bon nombre d'entre elles sont réservées aux femmes, et offertes par des regroupements de capitaux féminins.

Notes

ⁱ Statistique Canada (2018). *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017*, Tableau 3. <http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html>

ⁱⁱ Statistique Canada (2018). *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017*, tableaux divers. <http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html>

ⁱⁱⁱ Statistique Canada (2018). *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017*, tableaux divers. <http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html>

^{iv} Statistique Canada (2018). *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017*, tableaux divers. <http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html>

^v En moyenne, les entreprises entièrement détenues par des femmes obtiennent un crédit commercial d'environ 30 000 \$. En comparaison, les PME à participation majoritairement masculine ont obtenu 65 000 \$ en moyenne. Statistique Canada (2018). *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017*, tableau 12. <http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html>

^{vi} Statistique Canada (2018). *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017*, Tableau 5. <http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html>

La participation à l'initiative Femmes entrepreneures de la Banque Scotia^{MC} ou à des événements organisés dans le cadre du programme ne constitue pas une offre de produits et services financiers ni un engagement de la part de la Banque Scotia à offrir ceux-ci. Le contenu de ce document sert uniquement aux fins d'information. La Banque Scotia ainsi que ses dirigeants, administrateurs, partenaires, employés ou sociétés affiliées n'assument aucune responsabilité, de quelque nature que ce soit, en cas de perte directe ou consécutive découlant de la consultation de ce document ou de son contenu.