



# **Singulières et plurielles**

**Enquête sur les femmes entrepreneures et les travailleuses autonomes en Outaouais**

**comité de travail sur l'entrepreneuriat féminin en Outaouais**

**Novembre 2005**

**Convergence, coopérative d'expertes conseils**



## Singulières et plurielles Enquête sur les femmes entrepreneures et les travailleuses autonomes en Outaouais



Recherche, analyse et rédaction : Chantal Cholette, Convergence, coopérative d'expertes conseils  
Conception de la base de données : ConceptArt multimédia  
Entrée de données : Documents etcetera

### Membres du Comité de travail sur l'entrepreneuriat féminin en Outaouais :

Gisèle Bernard, Responsable du bureau régional, Conseil du statut de la femme  
Marie-Claude Desjardins, Directrice-générale, Option Femmes Emploi  
Denis Bernier, Directeur général, Chambre de commerce de Gatineau  
Nicole Boudreau, Présidente, Réseau des femmes d'affaires et professionnelles de l'Outaouais  
Diana Garcia, Conseillère en entrepreneuriat, Option Femmes Emploi  
Anne Mercier, Agente de communication, Développement économique CLD Gatineau

Cette recherche est une initiative d'Option Femmes Emploi et du bureau régional du Conseil du statut de la femme qui a été rendue possible grâce à la contribution financière de la Conférence régionale des élus de l'Outaouais, de Développement économique Canada, du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, de Développement économique - Centre local de développement de Gatineau ainsi que les Centres locaux de développement des municipalités régionales de comté de La Vallée-de-la-Gatineau, Les Collines-de-l'Outaouais, Papineau et Pontiac.

Pour obtenir un exemplaire de cette publication, communiquer avec le :

Bureau régional du  
Conseil du statut de la femme  
170, rue de l'Hôtel-de-Ville, bureau 7.300  
Gatineau (Québec) J8X 4C2  
Téléphone : (819) 772-3022  
Télécopieur : (819) 772-344

Ministère du Développement économique, de l'Innovation  
et de l'Exportation  
170, rue de l'Hôtel-de-Ville, bureau 7.120  
Gatineau (Québec) J8X 4C2  
Téléphone : (819) 772-3219  
Télécopieur : (819) 772-3070

Conférence régionale des élus





## TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos .....	7
Remerciements .....	9
Sommaire de l'enquête .....	11
Chapitre 1 : Contexte .....	15
Chapitre 2 : Méthodologie .....	21
Chapitre 3 : Résultats de l'enquête	
Introduction .....	31
Partie 1 : Le profil des répondantes	
▪ Caractéristiques sociodémographiques .....	33
▪ Contexte de travail .....	39
Partie 2 : Le profil des entreprises	
▪ Caractéristiques générales .....	42
▪ Financement .....	48
▪ Performance .....	56
Partie 3 : Les pratiques de gestion	
▪ Mode de gestion .....	62
▪ Activités de perfectionnement .....	64
▪ Formes d'aide à la gestion .....	66
▪ Activités de maillage .....	68
Partie 4 : Les besoins et les attentes à l'égard de changements	
▪ Motivations .....	69
▪ Facteurs facilitant le démarrage .....	71
▪ Défis et difficultés .....	73
▪ Besoins et changements souhaités .....	78
Chapitre 4 : Perception des fournisseurs .....	83

---

Conclusion .....	89
Bibliographie .....	95
<b>ANNEXES :</b>	
Annexe 1 : Questionnaire d'enquête à l'intention des femmes .....	103
Annexe 2 : Grille de discussion des groupes témoins .....	119
Annexe 3 : Questionnaire d'enquête à l'intention des fournisseurs .....	121
Annexe 4 : Tableaux : compilation des données	
Liste des tableaux .....	124
Tableaux.....	126

### Liste des graphiques

Graphique 1 : Plus haut niveau de scolarité des répondantes .....	34
Graphique 2 : Revenu total (de toutes sources) avant impôt en 2004 .....	36
Graphique 3 : Accès à l'assurance salaire en cas d'incapacité .....	38
Graphique 4 : Nombre d'heures travaillées dans l'entreprise par semaine .....	39
Graphique 5 : Lieu d'exploitation de l'entreprise .....	41
Graphique 6 : Chiffre d'affaires des entreprises dirigées par des femmes en 2001 et 2004 .....	44
Graphique 7 : Secteur d'activités des entreprises dirigées par les femmes en Outaouais .....	46
Graphique 8 : Entreprises à propriétaires uniques et multiples .....	47
Graphique 9 : Capital de départ des entreprises dirigées par des femmes en Outaouais .....	48
Graphique 10 : Principales sources de financement actuel des entreprises .....	49
Graphique 11 : Pertes et profits des entreprises dirigées par des femmes en 2004 .....	57
Graphique 12 : Stade d'évolution des entreprises .....	58
Graphique 13 : Fréquence de participation à des activités de réseautage .....	68
Graphique 14 : Principale motivation pour se lancer en affaires .....	70
Graphique 15 : Facteurs facilitant le démarrage .....	72

---

## AVANT-PROPOS

Les femmes entrepreneures et les travailleuses autonomes en Outaouais, ce sont 5 415 femmes souvent isolées et difficiles à rejoindre. Elles sont entrepreneures (autonomes), professionnelles (autonomes), consultant(e)s (autonomes), agent(e)s (autonomes), artistes (autonomes), courtière(s) (autonomes), contractuelle(s) (autonomes), libre-penseuse(s) (autonomes) et bien d'autres choses encore.

**BREF, ELLES SONT AUTONOMES.**

Plus que tout, elles sont des femmes créatives, déterminées, persévérantes qui ont choisi de voler de leurs propres ailes non pas parce qu'elles avaient comme objectif d'amasser une fortune, mais plutôt parce qu'elles voulaient se donner une plus grande qualité de vie.

**BREF, ELLES SONT PASSIONNÉES**

Ensemble, elles racontent, au fil des pages qui suivent, leur histoire. Un récit ancré sur 2 542 années d'expérience cumulée. Leur approche humaniste, leur amour du métier, leur goût du défi, leur souhait de parcourir les chemins les moins fréquentés les distingue l'une de l'autre, les unie. Comme un caillou qu'on lance à l'eau, chacune d'elle est unique. Comme les nombreuses ondes se multipliant après que le caillou ait traversé la surface, la portée de leurs activités se fait sentir partout, à la fois subtilement et assurément.

**BREF, ELLES SONT SINGULIÈRES ET PLURIELLES**



## REMERCIEMENTS

La faisabilité et le succès d'une si vaste enquête reposent sur la participation de nombreuses personnes de même que sur d'importantes ressources. Nous ne saurions passer sous silence l'apport considérable de toutes celles et de tous ceux qui nous ont épaulé au cours de cette grande aventure. Nous tenons à transmettre nos plus chaleureux remerciements à toutes les personnes qui ont apporté leur soutien à ce projet et, plus spécialement :

- Aux 324 femmes travailleuses autonomes ou entrepreneures qui, malgré un horaire chargé et de nombreuses obligations, ont choisi de prendre le temps de raconter leur histoire, qui ont contribué à enrichir nos connaissances sur leur réalité et qui ont été la source d'inspiration des premières pistes d'actions identifiées pour mieux soutenir l'entrepreneuriat féminin en Outaouais.
- À Marie-Claude Desjardins et à Gisèle Bernard qui, par leurs judicieux conseils, leur appui soutenu, leur enthousiasme et leur énergie sans bornes, leur carnet de bonnes adresses bien garni, leur détermination et leur savoir-faire ont non seulement permis à cette recherche de devenir réalité, mais surtout su attirer l'attention sur l'apport incontournable des femmes à l'essor économique de l'Outaouais.
- Aux membres du comité d'encadrement pour leur intervention aux moments critiques, soit à Gisèle Bernard du bureau régional du Conseil du statut de la femme, à Marie-Claude Desjardins et Diana Garcia d'Option Femmes Emploi, à Nicole Boudreau du Réseau des femmes d'affaires et professionnelles de l'Outaouais, à Anne Mercier de Développement économique - Centre local de développement de la ville de Gatineau, à Lise Goulet du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation et à Denis Bernier de la Chambre de commerce de Gatineau.
- Aux responsables de la Liste des industries et commerces de l'Outaouais (LIC) qui ont bien accepté de partager les données de leur répertoire et à Stéphane Amyot qui a extrait les adresses de la base de données en préparation à l'envoi du questionnaire.
- À Élisabeth Shea du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, région de l'Outaouais, pour son apport dans l'envoi du questionnaire aux femmes agricultrices.

- Pour la promotion de l'enquête sur leur site Web :
  - La Chambre de commerce et d'industrie de Maniwaki ;
  - La Chambre de commerce Vallée-de-la-Petite-Nation ;
  - Communication-Québec ;
  - Le Conseil du statut de la femme ;
  - La municipalité régionale de comté (MRC) Papineau ;
  - La municipalité régionale de comté (MRC) Pontiac ;
  - L'Observatoire sur le développement régional et l'analyse selon les sexes (ORÉGAND).
  
- À Emploi Québec qui a confié à Christian Trudeau le mandat de faire une compilation spéciale de statistiques sur les travailleurs autonomes en Outaouais à partir des données du recensement de 2001 de Statistique Canada.
  
- À Richard Charlebois du CLD Papineau, à Jean-Pierre Ledoux et à Nancy York du CLD Pontiac, à Marc Dupuis du CLD La Vallée-de-la-Gatineau ainsi qu'à Virginie Groulx de Carrefour jeunesse-emploi de l'Outaouais pour leur important appui dans l'organisation des groupes témoins.
  
- À Caroline Andrew, de la Faculté des sciences sociales et à Christine Dallaire de la Faculté des sciences de la santé à l'Université d'Ottawa, pour leurs précieux conseils et références en méthodologie de recherche.
  
- Aux chercheuses qui ont fait œuvre de pionnières dans l'acquisition de nouvelles connaissances dans le monde de l'entrepreneuriat féminin et qui ont, par leurs travaux, inspiré cette démarche. Il s'agit notamment de Louise St-Cyr de la Chaire de développement et de relève de la PME à l'école des HEC à Montréal, et de Nathaly Riverin qui assure la direction canadienne du Global Entrepreneurship Monitor (GEM), un projet de recherche international en entrepreneuriat, parrainé au Québec par la Chaire d'entrepreneuriat Rogers-J.-A. Bombardier, le HEC Montréal et Développement économique Canada.
  
- À nos partenaires financiers, soit la Conférence régionale des élus de l'Outaouais, Développement économique Canada, les Centres locaux de développement de la ville de Gatineau et des MRC Les Collines-de-l'Outaouais, Papineau, Pontiac et La Vallée-de-la-Gatineau, et le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation sans qui cette initiative n'aurait pu se concrétiser.

## SOMMAIRE DE L'ENQUÊTE SUR LES FEMMES ENTREPRENEURES ET LES TRAVAILLEUSES AUTONOMES EN OUTAOUAIS

Sans contenir la richesse et les nuances du rapport intégral, ce sommaire offre un aperçu des informations qui sont dévoilées dans ce rapport de recherche.

### **POURQUOI UNE ENQUÊTE SUR LES ENTREPRENEURES ET LES TRAVAILLEUSES AUTONOMES ?**

Cette enquête a été menée dans le but d'alimenter la réflexion sur les changements à apporter pour que les femmes puissent participer davantage et plus efficacement à la diversification économique des collectivités rurales et urbaines de l'Outaouais.

### **D'OÙ PROVIENNENT LES DONNÉES ?**

Les résultats de la recherche sont le fruit d'une recherche documentaire, d'une recherche statistique, d'un questionnaire d'enquête à l'intention des femmes entrepreneures et des travailleuses autonomes, de discussions en groupes témoins et d'un questionnaire à l'intention des organismes offrant des services d'appui aux entreprises. Les données, colligées entre le 8 mars et le 29 avril 2005, reflètent les propos de quelque 324 femmes de l'Outaouais.

### **QUI SONT CES FEMMES QUI DIRIGENT LEUR ENTREPRISE EN OUTAOUAIS ?**

Si on devait tracer le profil type de la femme entrepreneure et de la travailleuse autonome, on dirait d'abord qu'elle a 44 ans, est née au Canada et vit en Outaouais depuis au moins dix ans. Elle est aussi mariée ou conjointe de fait et a deux enfants à charge<sup>1</sup>. Elle a poursuivi des études en gestion, en administration ou encore en comptabilité et elle possède un diplôme d'études universitaires. En 2004, son revenu moyen total était de 35 331 \$ et provenait presque exclusivement des profits que générait son entreprise. Elle s'inquiète de ne pas profiter d'un régime d'assurance.

Elle s'identifie surtout comme entrepreneure et travaille en moyenne 42 heures par semaine de son bureau à domicile. Elle consacre tout son temps professionnel à son entreprise. Elle a accumulé un solide bagage professionnel avant de se lancer en affaires ; une expérience et des connaissances qu'elle utilise d'ailleurs abondamment dans son entreprise. Elle trouve que souvent, les exigences professionnelles et familiales ou sociales sont en conflit et l'obligent à faire des choix difficiles.

---

<sup>1</sup> Soulignons que la moitié des répondantes sont ou bien célibataires, veuves, séparées ou divorcées et qu'elles n'ont jamais eu ou n'ont plus d'enfants à charge.

### **LE PORTRAIT-TYPE DES ENTREPRISES DE L'OUTAOUAIS DIRIGÉES PAR DES FEMMES**

Les entreprises de l'Outaouais qui ont une femme à leur barre existent depuis en moyenne dix ans. En 2004, leur chiffre d'affaires s'élevait à moins de 250 000 \$ et elles comptaient jusqu'à cinq employés. Elles évoluaient principalement dans le secteur des services aux consommateurs, bien qu'on note des percées dans d'autres domaines. La majorité des entreprises sont dirigées par une propriétaire unique et ne sont pas constituées en société. La conjointe ou le conjoint joue un rôle prépondérant dans les entreprises à propriétaires multiples.

Le capital de départ, qui est en moyenne de 10 625 \$, provient surtout de l'épargne personnelle des entrepreneures et des travailleuses autonomes. Après plus de cinq ans d'opération, les principales sources de financement des entreprises sont les profits, mais aussi l'épargne personnelle. Les femmes sont peu enclines à emprunter, mais lorsqu'elles font des démarches en ce sens, la plupart obtiennent ce qu'elles ont demandé. Cependant, celles qui ont essuyé un refus de leur institution financière se sont surtout fait dire que leur secteur d'activité était trop risqué, qu'elles manquaient de garanties ou qu'elles devaient avoir un endosseur.

Les entreprises sont performantes puisqu'elles encaissaient un profit moyen de 38 760 \$ en 2004 et 42 % anticipaient créer de 1 à 5 nouveaux emplois d'ici 2009. La majorité des entreprises sont en croissance ou stables.

### **PAREILLES OU PAS PAREILLES?**

Les femmes entrepreneures et les travailleuses autonomes de l'Outaouais se distinguent de leurs homologues masculins de plusieurs façons :

- Le mode de gestion reposant sur un leadership interactif<sup>2</sup>;
- Les valeurs entrepreneuriales axées sur la qualité des relations avec les clients ;
- Les critères de réussite misant sur l'accomplissement personnel, l'acceptation du milieu des affaires ainsi que le bien-être ou l'équilibre personnel ;
- La motivation principale pour se lancer et demeurer en affaires : la liberté d'action et la qualité de vie ;
- La difficulté de concilier travail-famille et le manque de réseaux d'affaires répondant à leurs besoins ;
- Le besoin d'indépendance et de reconnaissance de leur apport ;

---

<sup>2</sup> Le concept de leadership interactif est défini à la page 63.

- La volonté de réussir et le besoin de contrôler leur environnement sont également des dimensions plus importantes que le goût du risque.

### **LES DEFIS ET LES DIFFICULTES QUE RENCONTRENT LES FEMMES ENTREPRENEURES**

Plusieurs obstacles contribuent à l'isolement et à rendre la vie difficile aux femmes entrepreneures en Outaouais. Il s'agit notamment :

- 1) D'obstacles économiques, c'est-à-dire :
  - L'instabilité du revenu ;
  - Les exigences des institutions financières (garanties de prêts, la lourdeur administrative pour l'accès aux prêts, l'instabilité et le détachement du personnel, le traitement différencié selon le sexe) ;
  - Le manque de filet social (l'impossibilité de bénéficier des programmes gouvernementaux de sécurité du revenu, l'inaccessibilité des régimes d'assurance collective.
- 2) D'obstacles organisationnels, c'est-à-dire :
  - Le fardeau fiscal et réglementaire / légal ;
  - Le fardeau administratif ;
  - La concurrence ;
  - Les politiques d'assainissement des dépenses publiques ;
  - Le manque de réseaux et de compétences en marketing ;
  - Le manque de réseaux adaptés aux besoins des femmes entrepreneures.
- 3) D'obstacles sociaux, c'est-à-dire :
  - La difficulté de concilier travail-famille.

### **SI ELLES POUVAIENT CHANGER LE MONDE...**

Les entrepreneures et les travailleuses autonomes de l'Outaouais veulent améliorer leur sort. Elles demandent des changements qui contribueront à rehausser leur qualité de vie, soit l'accès à un filet social universel et la mise en œuvre d'une politique familiale globale. Elles proposent aussi des virages qui stimuleront l'essor des entreprises, dont une intervention communautaire et institutionnelle souple et continue, une intervention gouvernementale plus adaptée et soutenue et un réseau d'entraide et de représentation fort.





# **Chapitre 1**

## **Contexte de l'enquête**



### **L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ AU QUÉBEC ET AU CANADA**

La petite entreprise est une composante vitale du tissu économique au Québec et au Canada. Les petites entreprises emploient quelque 5 millions de personnes, soit presque la moitié de la main-d'œuvre du secteur privé au Canada. La croissance de l'entrepreneuriat féminin a fait d'importants bonds dans l'ensemble du Canada, mais elle a été spécialement marquée au Québec où, en 2001, 21 % de petites et moyennes entreprises (PME) étaient des entreprises dans lesquelles les femmes détenaient une participation majoritaire<sup>3</sup>.

Entre 1991 et 2001, le nombre de femmes entrepreneures s'est accru de 43 %, soit à un rythme deux fois plus rapide que chez les hommes (21 %) <sup>4</sup>. En 2004, les femmes représentaient 34 % de l'ensemble des travailleurs autonomes du Québec<sup>5</sup>.

En 2003, 14 % de la main-d'œuvre canadienne totale était formée des travailleuses et travailleurs autonomes, c'est-à-dire 2,4 millions personnes. La même année, plus de 570 000 personnes étaient employées par une entreprise où les femmes détenaient une participation majoritaire. Les PME dirigées par des femmes ont produit des revenus commerciaux annuels de 72 milliards de dollars en 2000. Le bénéfice net moyen avant impôt se chiffrait à approximativement 34 000 \$<sup>6</sup>. De plus, les entreprises fondées par les femmes présenteraient un taux de viabilité supérieur à celui des entreprises créées par les hommes.

### **L'ÉTAT DES LIEUX EN OUTAOUAIS**

En 2001, l'Outaouais comptait 5 415 femmes entrepreneures et travailleuses autonomes ce qui représente 34 % de l'ensemble des personnes faisant un travail indépendant sur le territoire. Les données du recensement indiquent également que la proportion des femmes entrepreneures ou travailleuses autonomes est demeurée stable en Outaouais alors que chez leurs homologues masculins, la proportion diminuait<sup>7</sup>.

---

<sup>3</sup> Industrie Canada, (2004), p. 2.

<sup>4</sup> Id., p. 5.

<sup>5</sup> Benjamin Tal, (2005), p. 13.

<sup>6</sup> Industrie Canada et Université Carleton, (2005), pp. 7-8.

<sup>7</sup> Conseil du statut de la femme, (2004C). p. 20.

L'Outaouais possède une économie très tertiaisée qui dépend essentiellement du secteur des services et de l'administration publique qui embauchent plus de 85 % de la main-d'œuvre régionale<sup>8</sup>. Cette situation précarise l'économie de la région et les intervenants en développement économique et régional reconnaissent la nécessité de diversifier l'économie de l'Outaouais en encourageant le développement de nouvelles entreprises<sup>9</sup>. Plusieurs organismes dans la région ont d'ailleurs la mission de stimuler l'entrepreneuriat<sup>10</sup>.

Il n'est pas facile d'obtenir des données spécifiques sur les femmes entrepreneures ou travailleuses autonomes puisque la plupart des statistiques usuelles faisant état de l'entrepreneuriat ne sont pas sexuées<sup>11</sup>. Les données que possèdent quelques ministères sont souvent parcellaires et rarement sexuées. Le Centre PME de l'Université du Québec à Hull<sup>12</sup> a bien dressé un profil de la femme d'affaires de l'Outaouais en 1986<sup>13</sup>. Cependant, les données qu'on y retrouve, ne reflètent plus la réalité d'aujourd'hui.

### **BIEN PLUS QU'UNE MISE À JOUR**

Nous en sommes donc à la deuxième recherche sur les femmes entrepreneures et travailleuses autonomes en Outaouais. Cette deuxième enquête s'adressait directement aux femmes entrepreneures ou travailleuses autonomes des quatre MRC de l'Outaouais de même que de la ville de Gatineau. Elle cherchait à répondre à un des objectifs de l'entente cadre de développement de l'Outaouais 2000-2005<sup>14</sup> concernant les femmes, soit de « *Favoriser d'ici cinq ans, l'émergence et la consolidation d'entreprises dirigées par les femmes* ».

---

<sup>8</sup> Développement économique Canada, [s.d.n.l.].

<sup>9</sup> Ministère des Régions (2000). Il s'appelle maintenant le ministère des Affaires municipales et des Régions.

<sup>10</sup> Par exemple, le Centre de développement d'entreprises technologiques (CDET), le Centre de développement des technologies de l'information (CDTI), Carrefour jeunesse emploi de l'Outaouais (CJEO), les Centres locaux de développement (CLD), la Conférence régionale des élus de l'Outaouais (CRÉO), Développement économique Canada (DEC), le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE), Option Femmes Emploi (OFE) et les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) pour n'en nommer que quelques-uns.

<sup>11</sup> Dans son document *Avis sur les conditions de vie des femmes dans l'Outaouais* (2000), le Conseil du statut de la femme a d'ailleurs noté la difficulté de documenter la réalité des femmes entrepreneures ou travailleuses autonomes, particulièrement quand on recherche des données sur les femmes en région.

<sup>12</sup> La première recherche a été menée à la demande du ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec. Soulignons que ce ministère s'appelle aujourd'hui le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE).

<sup>13</sup> Francine Bordeleau, (1986).

<sup>14</sup> Ministère des Régions, (2000), p. 26.

Pour y arriver, l'enquête visait à répondre aux cinq questions suivantes :

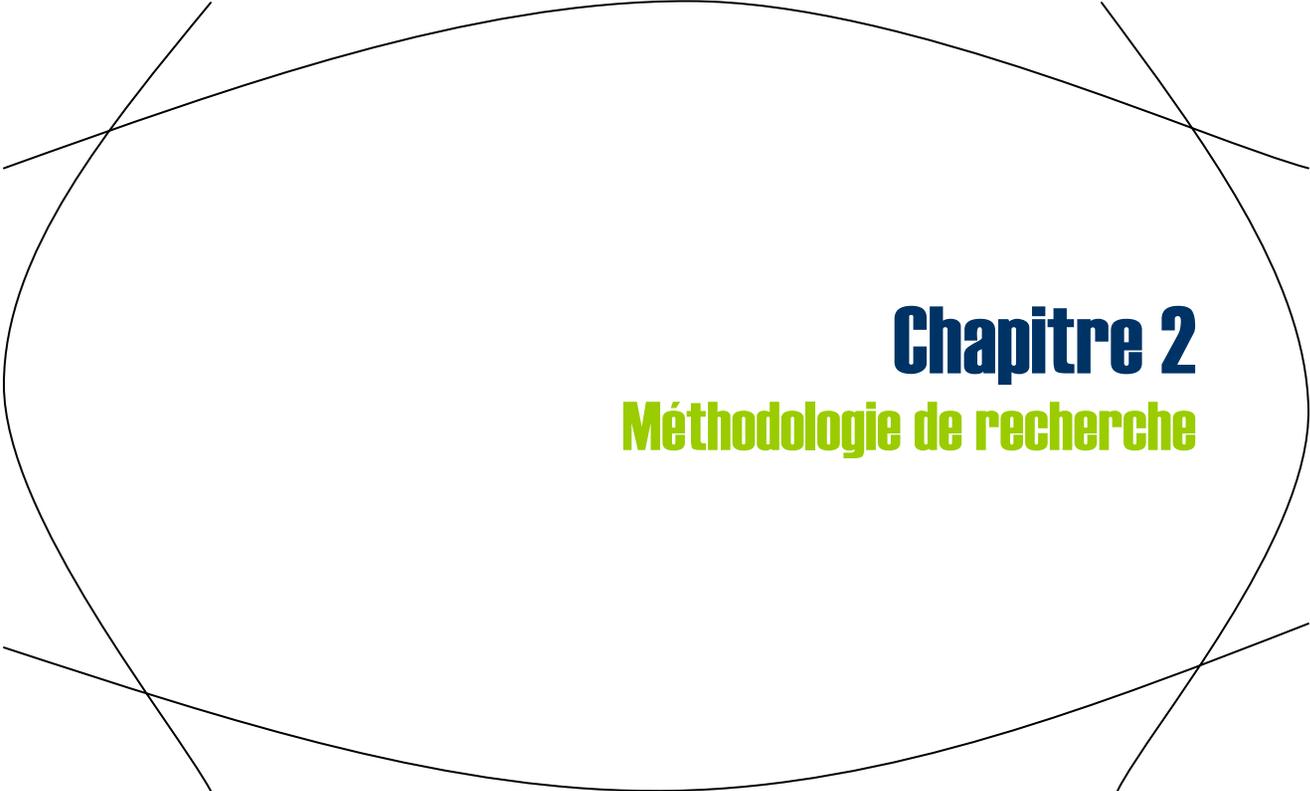
1. Quel est le portrait des femmes entrepreneures en Outaouais ?
2. Dans quels secteurs d'activités se retrouvent-elles principalement et quelles sont les caractéristiques de leur entreprise ?
3. Quels sont leurs motivations, leurs acquis et les obstacles qu'elles rencontrent ?
4. Est-ce que les intervenants ou fournisseurs de services ont développé des mesures particulières pour encourager et soutenir les femmes entrepreneures ?
5. Quelles sont les pistes de solution identifiées par les entrepreneures elles-mêmes ?

Il est important de souligner que cette enquête s'inscrit dans une démarche ayant un plus grand dessein, soit :

- D'améliorer la situation économique des femmes entrepreneures et des travailleuses autonomes en Outaouais ;
- De promouvoir et de développer l'entrepreneuriat féminin sur tous les territoires de l'Outaouais ; et
- D'augmenter, auprès de la population féminine, la création de nouvelles entreprises et de favoriser l'essor d'entreprises déjà en place.

Enfin, nous souhaitons que les résultats de cette étude éclairent les décideurs régionaux et locaux ainsi que les intervenantes et intervenants des organismes de soutien aux entreprises et les institutions financières sur des moyens à inclure dans leurs futurs plans d'action. Des changements pourraient amener les femmes à participer davantage et plus efficacement à la diversification économique des collectivités rurales et urbaines de l'Outaouais.





# **Chapitre 2**

## **Méthodologie de recherche**



### LES SUJETS ET LE TERRITOIRE DE L'ÉTUDE

#### LES SUJETS

Il existe autant de façons de définir les femmes entrepreneures et les travailleuses autonomes que de personnes qui ont étudié la question de l'entrepreneuriat. Nous avons retenu la même définition que le Groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin<sup>15</sup> qui lui, s'inspire des travaux de Dina Lavoie<sup>16</sup>.

L'entrepreneure est :

*La femme qui seule ou avec un ou des partenaires a fondé, acheté ou accepté en héritage une entreprise, qui en assume les responsabilités financières, administratives et sociales et qui participe quotidiennement à sa gestion courante.*

Afin de nuancer cette définition, Louis-Jacques Filion (1996) ajoute que l'entrepreneure est aussi :

*Une personne qui prends des risques financiers pour créer ou acquérir une entreprise, et qui la dirige de manière innovatrice et créatrice en développant de nouveaux produits et en conquérant de nouveaux marchés.*

De son côté, Statistique Canada intègre les entrepreneures et travailleuses autonomes dans une seule catégorie. Elle définit ainsi les travailleuses autonomes :

*Les personnes de 15 ans et plus dont l'emploi déclaré consistait principalement à exploiter une entreprise ou une ferme ou à exercer une profession, seules ou avec des associés. Sont comprises les personnes qui exploitent une ferme à titre de propriétaire ou de locataire; celles qui travaillent comme pigiste ou à contrat pour un travail particulier (par exemple, les architectes et les infirmières privées); les personnes qui exploitent une concession de vente et de distribution directe d'articles comme des produits de beauté, des journaux, des brosses ou des articles ménagers; et celles qui font de la pêche avec du matériel qui leur appartient en propre ou dont elles sont copropriétaires<sup>17</sup>.*

---

<sup>15</sup> Groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin, (1997), p. 11.

<sup>16</sup> D. Lavoie, (1988), p. 3.

<sup>17</sup> Statistique Canada au site Web

[http://www12.statcan.ca/francais/census01/Products/Reference/dict/index\\_f.htm](http://www12.statcan.ca/francais/census01/Products/Reference/dict/index_f.htm).

Dans le but d'alléger le texte, nous emploierons le terme « entrepreneure » pour désigner toute femme dirigeant une entreprise ou faisant un travail indépendant (ce qui comprend les travailleuses autonomes).

#### *LE TERRITOIRE*

Cette enquête portait sur l'ensemble de la région administrative de l'Outaouais telle que délimitée par le gouvernement du Québec. Ce territoire regroupe :

- la ville de Gatineau ;
- la MRC Les Collines-de-l'Outaouais ;
- la MRC Papineau ;
- la MRC Pontiac ; et,
- la MRC La Vallée-de-la-Gatineau.

#### **LA DÉMARCHE**

Le projet sur les femmes entrepreneures en Outaouais est une initiative d'Option Femmes Emploi (OFE) et le bureau régional du Conseil du statut de la femme (CSF). OFE et le CSF se sont alliés la collaboration d'un comité encadreur formé de représentantes de Développement économique - Centre local de développement de Gatineau, du Réseau des femmes d'affaires et professionnelles de l'Outaouais, et d'un représentant de la Chambre de commerce de Gatineau. De plus, OFE a assumé la responsabilité financière du projet.

#### **LES MÉTHODES DE RECHERCHE**

Les données et renseignements contenus dans ce rapport ont été colligés en s'appuyant sur quatre méthodes de recherche distinctes et complémentaires, soit :

- la recherche documentaire ;
- la recherche statistique ;
- un questionnaire d'enquête à l'intention des femmes ;
- des groupes témoins ; et,
- un questionnaire à l'intention des organismes d'appui aux entreprises.

#### *LA RECHERCHE DOCUMENTAIRE*

Dès janvier 2005, nous avons entamé une recension des documents, des recherches et des articles traitant de la situation des femmes entrepreneures en Outaouais et au Québec.

Les renseignements compilés ont servi de point de départ à l'élaboration du questionnaire d'enquête à l'intention des femmes. Ensuite, ils ont été utilisés comme point de comparaison nous permettant ainsi de situer la réalité des femmes entrepreneures en Outaouais dans un cadre plus large et de relever certains points de convergence et de divergence avec d'autres études québécoises.

### *LA RECHERCHE STATISTIQUE*

Nous avons obtenu une compilation spéciale des statistiques du recensement de 2001 grâce à la précieuse collaboration d'Emploi Québec. À partir de ce cadre théorique connu, nous avons pu situer les répondantes de l'enquête dans le contexte de l'ensemble des femmes entrepreneures de la région.

### *LE QUESTIONNAIRE D'ENQUÊTE : FEMMES*

Inspiré des quelques enquêtes québécoises déjà réalisées<sup>18</sup>, le questionnaire à l'intention des femmes entrepreneures comptait 67 questions (consulter l'annexe 1). En tout, 38 des 67 questions reprennent ce que d'autres recherches ont sondé. Le choix délibéré d'utiliser le même libellé permettait de comparer les données de l'Outaouais avec les résultats provenant d'études réalisées ailleurs au Québec.

Un pré-test du questionnaire a été réalisé auprès de huit répondantes afin de finaliser l'outil de collecte. Ce pré-test a permis de valider le libellé des questions ainsi que les choix de réponses et d'estimer le temps requis pour répondre au questionnaire.

### *LES GROUPES TÉMOINS*

Quatre groupes témoins, dont trois en français et un en anglais, ont réuni 18 femmes entrepreneures des quatre MRC et de la ville de Gatineau.

Les objectifs de ces rencontres étaient de :

- Permettre une appropriation des données et valider le portrait de la situation des femmes entrepreneures de la région de l'Outaouais.
- Cerner les lacunes et les obstacles principaux à l'entrepreneuriat au féminin.
- Identifier des pistes de solution et des stratégies de changement.

Grâce aux groupes témoins, la teneur ou l'importance de certaines données ont pu être mises en relief et le contexte mieux défini. La grille d'animation des groupes témoins est à l'annexe 2.

### *LE QUESTIONNAIRE D'ENQUÊTE : ORGANISMES D'APPUI AUX ENTREPRISES*

Nous avons invité 48 organismes de soutien aux entreprises et institutions financières à répondre à un questionnaire auto administré comptant 12 questions (voir l'annexe 3). Le point de vue des ces fournisseurs représente une source de données complémentaires dont nous avons tenu compte dans l'analyse des données provenant des femmes entrepreneures.

---

<sup>18</sup>Société Conseil BPS Inc., (2004) ; Fonds d'investissement pour l'entrepreneurship au féminin (2004) ; Coopérative de consultation en développement, (2003) ; Louise St-Cyr et al., (2001).

## L'ÉCHANTILLONNAGE

Souhaitant joindre un maximum de femmes entrepreneures en Outaouais, le comité encadreur a choisi de ne pas établir d'échantillonnage, mais plutôt d'envoyer le questionnaire au plus grand nombre de femmes possible dans les quatre MRC et la ville de Gatineau.

D'abord, la *Liste des industries et commerces de l'Outaouais* (LIC), qui est la source de données la plus importante recensant les gens d'affaires en Outaouais, a servi de base pour l'envoi du questionnaire. Cette liste a été épurée pour y retirer les noms de femmes qui étaient membres de conseils d'administration d'organismes à but non lucratif (OBNL), des employées de services publics ou encore d'entreprises privées. Au cours de la semaine du 8 mars 2005, le questionnaire a été envoyé par courriel à 596 femmes et par la poste à 1 294 femmes inscrites à la LIC.

La semaine du 21 mars 2005, le questionnaire a également été envoyé par la poste à 256 femmes inscrites au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) dans le but de joindre les femmes agricultrices.

Quelque 306 envois ne se sont pas rendus aux destinataires. Le total des questionnaires qui se sont effectivement rendus à des femmes entrepreneures était finalement de 1 840.

Le questionnaire était aussi accessible sur le Web du 8 mars au 28 avril 2005 au site <http://www.pmeenligne.ca/enquete>.

Parallèlement à l'envoi du questionnaire, nous avons entrepris une campagne promotionnelle pour inviter les femmes à participer à l'enquête. Un communiqué était diffusé le 8 mars 2005 dans tous les médias francophones et dans les médias régionaux (francophones et anglophones) en Outaouais<sup>19</sup>. Une bannière a aussi été placée du 8 mars au 8 avril sur le site Web <http://www.info07.com> avec un hyperlien menant au site du questionnaire en ligne. De l'information promotionnelle a été diffusée par les chambres de commerce de Gatineau, de Maniwaki et de la Vallée de la Petite Nation, le Réseau des femmes d'affaires professionnelles (REFAP), le Conseil du statut de la femme, les MRC Papineau et Pontiac, l'ORÉGAND ainsi que les portails de Communication-Québec et celui des affaires de la francophonie canadienne.

Une première relance a été faite du 4 au 10 avril dans le but d'augmenter le taux de participation<sup>20</sup>. Un suivi téléphonique a aussi été fait les 21 et 23 avril. Une deuxième relance a été menée du 21 au 28 avril 2005.

---

<sup>19</sup> Les médias suivants ont couvert la nouvelle : TQS, Couleur FM, CIMF, *Le Droit*, *Le Régional*, *The Equity*, *Journal du Pontiac*, *Le Gatineau*, et *Le Bulletin de la Lièvre*.

<sup>20</sup> Par envoi courriel, placement publicitaire et l'émission d'un communiqué.

## L'ÉCHANTILLON

### LE NOMBRE DE RÉPONDANTES

Comme le démontre le tableau 1, 306 questionnaires ont été remplis dont 263 au complet. De ce nombre, 222 femmes ont complété le questionnaire en français (84,5 % des répondantes) et 41 en anglais (15,5 % des répondantes). Sept questionnaires ont été reçus bien après la date limite de retour et ne sont pas inclus dans la compilation des données. Les données contenues dans ce rapport de recherche traitent donc des réponses d'un total de 256 répondantes.

Au départ, le comité encadreur aurait souhaité recueillir un plus grand nombre de questionnaires remplis. Les rappels téléphoniques ont indiqué que, pour bon nombre de femmes entrepreneures, la période d'enquête correspondait avec un moment très occupé de l'année, soit la fin de l'exercice financier gouvernemental et la période de déclaration de revenus. Tenant compte de cette réalité, le taux de réponse de 17 % (qui est d'ailleurs supérieur à la norme pour les questionnaires acheminés par la poste) est très satisfaisant.

TABLEAU 1 BILAN DES QUESTIONNAIRES REÇUS ET TAUX DE RÉPONSE	PARTIELS ET COMPLETS		COMPLETS	
	n	%	n	%
Questionnaires remplis en français	256	83,7 %	215	84 %
Questionnaires remplis en anglais	50	16,3 %	41	16 %
Total	306	100 %	256	100 %
Participant aux groupes témoins			18	

**TAUX DE RÉPONSE :**  
17 % : l'ensemble des questionnaires reçus / 15 % : questionnaires complets uniquement

S'ajoutent à l'échantillon des 306 répondantes au questionnaire, les 18 femmes qui ont participé aux groupes témoins. L'échantillon total est donc de 324 entrepreneures.

### LA RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

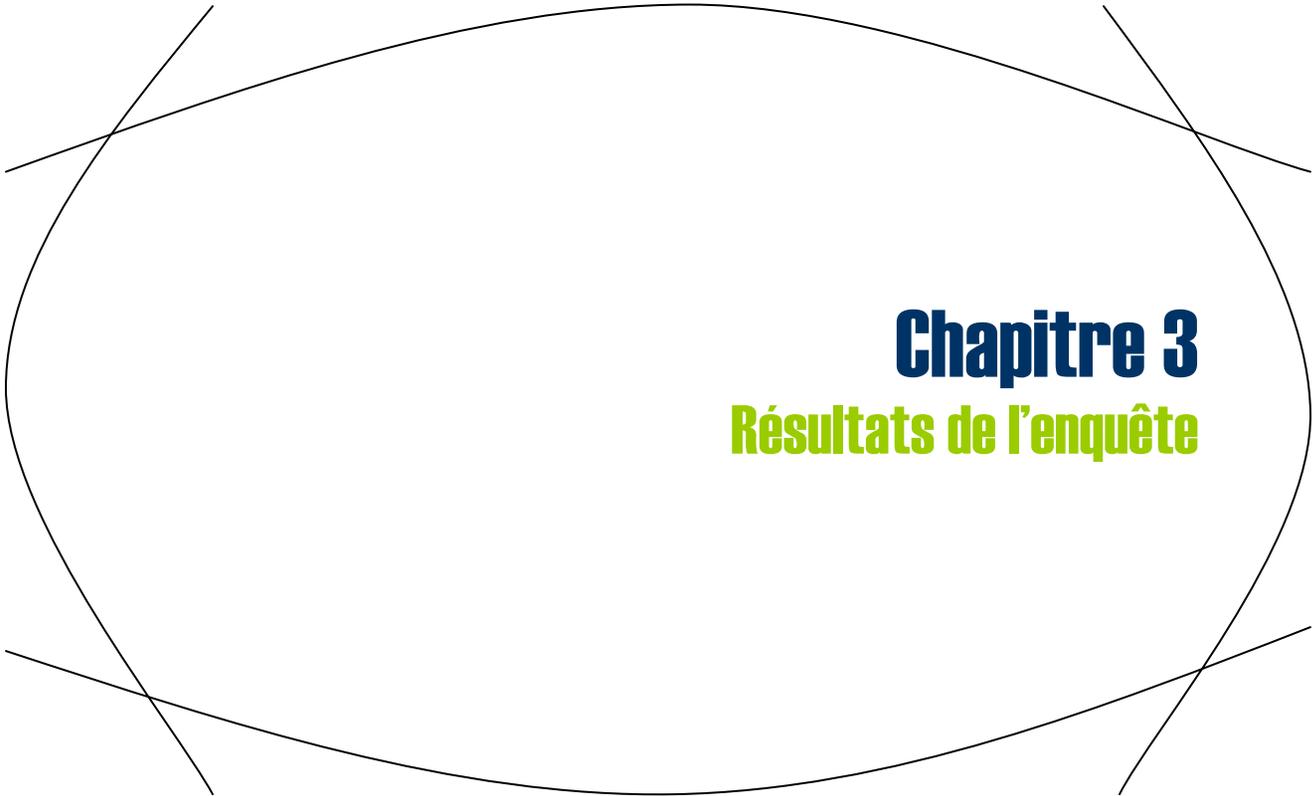
Proportionnellement, les femmes des quatre MRC de l'Outaouais ont participé en plus grand nombre à l'enquête (51 %) que celles de la ville de Gatineau qui représentent 49 % de l'échantillon (voir le tableau 2). Selon le recensement de 2001, les femmes entrepreneures de la ville de Gatineau représentent 64 % de l'ensemble des femmes entrepreneures de la région<sup>21</sup> ce qui constitue un écart de 15 % avec l'échantillon de cette enquête.

<sup>21</sup> Emploi Québec, (2005), p. 73.

TABLEAU 2 RÉPARTITION DES RÉPONDANTES SELON LE TERRITOIRE DE RÉSIDENCE	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
MRC La Vallée-de-la-Gatineau	36	14,1 %	-	27,3 %	25,5 %	11,1 %
MRC Les Collines-de-l'Outaouais	22	8,6 %	-	16,7 %	15,7 %	6,9 %
MRC Papineau	39	15,2 %	-	29,4 %	31,4 %	11,1 %
MRC Pontiac	34	13,3 %	-	25,8 %	21,5 %	11,1 %
Ville de Gatineau	124	48,4 %	100,0 %	-	5,9 %	59,0 %
Sans réponse	1	0,8 %	-	0,8 %	-	0,8 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

#### *LA VALIDATION DES DONNÉES*

Les faits saillants des données de cette recherche ont été présentés lors des groupes témoins. Les femmes qui y ont participé ont validé les résultats qui émanent de cette enquête.



# **Chapitre 3**

## **Résultats de l'enquête**



Un des résultats marquants de l'étude, c'est combien la situation des femmes entrepreneures en Outaouais est souvent pratiquement identique à celle de leurs semblables ailleurs au Québec, au Canada et même aux États-Unis. Ce constat s'applique autant aux nouvelles tendances qui ont été observées ailleurs, qu'aux difficultés qui font ombrage au développement des entreprises dirigées par les femmes.

Il est toujours délicat de tracer un profil puisqu'en réunissant un ensemble de traits caractérisant une personne ou un groupe de personnes, la tendance nous porte à faire des généralisations. Ceci étant dit, nos propos ne cherchent pas à réduire la situation des femmes d'affaires en Outaouais au plus simple dénominateur commun.

D'ailleurs, l'analyse des données de cette étude démontre qu'il y a d'importantes disparités entre les entrepreneures de la région selon leur lieu de résidence et selon leur secteur d'activités. Il est d'autre part reconnu que l'Outaouais est une région de contrastes où les extrêmes se côtoient. On y trouve :

- Une communauté urbaine plus riche que la moyenne du Québec (malgré l'existence d'enclaves de pauvreté) qui côtoie des MRC parmi les plus pauvres du Québec ;
- Le revenu des hommes et des femmes présente des écarts importants ;
- Deux cultures, l'une francophone et l'autre anglophone ; et,
- Un taux de diplômés universitaires des plus élevés au Québec et un des plus hauts taux de population ne détenant aucun diplôme, combiné avec un des plus hauts taux de décrochage scolaire au Québec<sup>22</sup>.

Il est également important de souligner que les agricultrices sont surreprésentées dans l'échantillonnage de cette étude. À elles seules, elles constituent presque 20 % des répondantes alors que selon le dernier recensement de Statistique Canada, elles comptaient pour 5 % de l'ensemble des femmes entrepreneures en Outaouais<sup>23</sup>. C'est là une des raisons qui nous a incité à faire un découpage des données selon le secteur. C'est aussi parce que l'ensemble des données colligées témoigne avec force de la particularité de la situation des femmes agricultrices. Notons que les femmes artistes (comptées dans le secteur des services aux consommateurs) nous ont dit que leur réalité s'apparentait, à bien des égards, à celle des femmes en agriculture.

---

<sup>22</sup> Ministère des Régions, (2000), p. 18. (Ministère des Affaires municipales et des Régions).

<sup>23</sup> Emploi Québec, (2005), pp. 9 à 25.

Devant cet état de fait, nous avons décidé de présenter les données de façon à ce que ces spécificités soient mises en évidence. Ainsi, la majorité des tableaux présentent les réponses selon :

- L'ensemble des répondantes (nombres et pourcentages) ;
- Le territoire de résidence, soit en région urbaine ou rurale (en pourcentages) ;
- Le secteur d'activité, c'est-à-dire les femmes actives dans le secteur agricole ou dans les trois autres secteurs regroupés (services d'affaires, services aux consommateurs et secteur de la transformation) (en pourcentages).

Par ailleurs, nous tenons à souligner que les données par MRC (tableau 3) ne sont offertes qu'à titre indicateur. Compte tenu du faible nombre de répondantes réparties dans les quatre MRC, les données doivent être interprétées avec énormément de prudence et ne peuvent servir de base de généralisation. Les données peuvent toutefois soulever certaines hypothèses et servir de point de départ pour alimenter des recherches ultérieures qui permettraient d'explorer davantage les réalités régionales à l'égard de l'entrepreneuriat féminin en Outaouais québécois.

Les résultats de l'enquête reprennent les trois grandes sections du questionnaire. On présentera, au fil de ce rapport, le portrait de l'entrepreneuriat féminin en Outaouais en suivant, sensiblement, une grille d'indicateurs développée par Légaré et St-Cyr. Ces auteures précisent que « la grille, construite à partir de résultats d'études et de sondages antérieurs, se veut un ensemble de critères touchant la totalité de la réalité de la femme entrepreneure : ce qu'elle est, ce qu'elle vit, ce qu'elle gère et ce qui la distingue<sup>24</sup> ».

---

<sup>24</sup> Marie-Hélène Légaré et Louise St-Cyr, (2000), pp. 14 et 15.

## PARTIE 1 : LE PROFIL DES RÉPONDANTES

### CARACTÉRISTIQUES SOCIODÉMOGRAPHIQUES

Le profil sociodémographique offre un bagage de renseignements qui deviennent utiles dans la compréhension et l'analyse des données sur le montage des entreprises, leur orientation et évolution, sur les pratiques de gestion des femmes en affaires de même que sur leurs motivations, les obstacles qu'elles rencontrent et les pistes de solutions qu'elles envisagent. C'est en quelque sorte le contexte qui permet de mieux saisir la suite des données.

Les prochaines pages brossent un portrait des femmes entrepreneures en Outaouais. On y traitera de l'âge, de l'état civil, des responsabilités familiales, du niveau de scolarité et des domaines d'études, du revenu personnel annuel, du pourcentage de revenu attribuable à l'entreprise et de l'accès à un régime d'assurance.

#### ÂGE

Sur l'ensemble du territoire de l'Outaouais, 32 % des femmes entrepreneures ont moins de 40 ans, tout comme dans une étude récente d'Industrie Canada<sup>25</sup> et 18 % des répondantes sont dans la tranche des 40 à 44 ans<sup>26</sup>. La proportion de 45 ans et plus représente 46 % de l'échantillonnage<sup>27</sup>.

Au chapitre des particularités régionales, soulignons que c'est le territoire de la MRC La Vallée-de-la-Gatineau qui regroupe à la fois les plus importantes proportions de jeunes femmes entrepreneures (15 % ont moins de 30 ans) et de femmes d'affaires d'âge mûr (24 % ont 55 ans et plus). Dans la MRC Pontiac, ce sont les 35 à 39 ans qui se démarquent davantage.

#### ÉTAT CIVIL

Si les trois quarts (74 %) des entrepreneures sont mariées ou conjointes de fait, c'est dans la MRC Pontiac qu'on en dénombre la plus grande proportion (88 %).

---

<sup>25</sup> De plus, selon cette étude, 21 % des hommes d'affaires avaient moins de 40 ans ; Industrie Canada, (2004), p. 2.

<sup>26</sup> Cette catégorie d'âge est également la plus significative dans les MRC Papineau et Les Collines-de-l'Outaouais de même qu'à la ville de Gatineau.

<sup>27</sup> Ce pourcentage est le même que celui relevé dans le dernier recensement de Statistique Canada. Chez les hommes, la proportion passe à 50 % (Emploi Québec, (2005), p. 8).

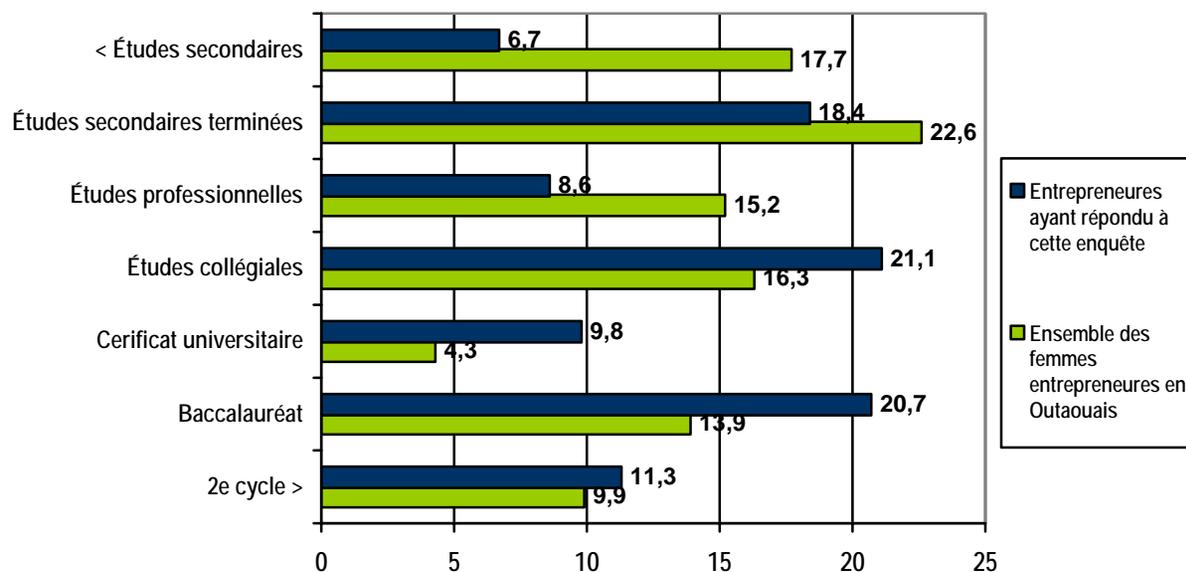
### RESPONSABILITES FAMILIALES

La moitié des répondantes ont des enfants à leur charge et leur famille est de petite taille puisque 76 % d'entre-elles comptent un ou deux enfants. Mentionnons que c'est dans la MRC Papineau que la proportion des entrepreneures avec enfants à charge est la plus importante (51 %) et à l'opposé, dans la MRC La Vallée-de-la-Gatineau où il y a une plus faible proportion de femmes ayant la responsabilité d'enfants (41 %).

### NIVEAU DE SCOLARITE ET DOMAINES D'ETUDES

Ce sont surtout des femmes très scolarisées qui ont répondu à cette enquête. Presque 42 % ont fait des études universitaires et pratiquement le tiers (32 %) détiennent au moins un baccalauréat. Le niveau de scolarité des répondantes est largement supérieur à celui rapporté par Statistique Canada où 24 % des femmes d'affaires en Outaouais possèdent un baccalauréat ou un diplôme d'études de deuxième ou de troisième cycle.

Graphique 1 : Plus haut niveau de scolarité des répondantes (%)



Il est toutefois intéressant de noter qu'une étude récente de la CIBC<sup>28</sup> a relevé un accroissement important du niveau de scolarité des femmes entrepreneures à l'échelle canadienne au cours des 15

<sup>28</sup> Benjamin Tal, (2005) p. 6

dernières années. Selon cette étude, 56 % des entrepreneures possèderaient au moins un certificat d'études post-secondaire.

Ajoutons que de nombreuses études démontrent que la proportion des entrepreneures à détenir un diplôme universitaire est semblable à celle de leurs homologues masculins, mais un peu plus élevée que chez les femmes salariées<sup>29</sup>. L'étude des entrepreneures de Longueuil abonde dans ce sens puisqu'on y rapporte que 49 % des femmes d'affaires ont fait des études universitaires<sup>30</sup>.

Les trois domaines d'études les plus prisés pour l'ensemble de la région sont la gestion, l'administration et la comptabilité (25 % des répondantes), suivis des sciences de la santé (15 %) et des sciences humaines<sup>31</sup> (12 %). Les femmes de la MRC Pontiac se démarquent à cet égard puisque le domaine d'étude le plus souvent privilégié est l'éducation.

Les femmes dirigeant leur entreprise sur le territoire de la MRC La Vallée-de-la-Gatineau ont, toute proportion gardée, le plus faible niveau de scolarité de la région. Celles dans les MRC Pontiac et Papineau ont principalement un diplôme d'études collégiales (respectivement 29 % et 27 %). Les plus scolarisées sont à Gatineau où 42 % détiennent au moins un baccalauréat et dans la MRC Les Collines-de-l'Outaouais (36 %).

#### **REVENU MOYEN TOTAL ET POURCENTAGE ATTRIBUABLE A L'ENTREPRISE**

Comme nous l'avons déjà mentionné, l'Outaouais est une région de contrastes et l'énorme écart entre les revenus des entrepreneures en fait foi. La fracture entre les mieux nanties et les pauvres est d'autant plus marquante quand on compare les données selon le territoire.

Commençons d'abord par le portrait d'ensemble de la région. Le revenu moyen total (provenant de toutes sources) des femmes entrepreneures ayant répondu à l'étude était de 35 331 \$ en 2004 et le revenu total médian était de 27 499,75 \$.

Il est tout à fait consternant d'observer que 40 % des répondantes avaient récolté un revenu total (toutes sources confondues) inférieur à 25 000 \$ en 2004. Plus inquiétant encore, 22 % recevaient un revenu total inférieur à 15 000 \$, soit nettement en dessous du seuil de faible revenu.

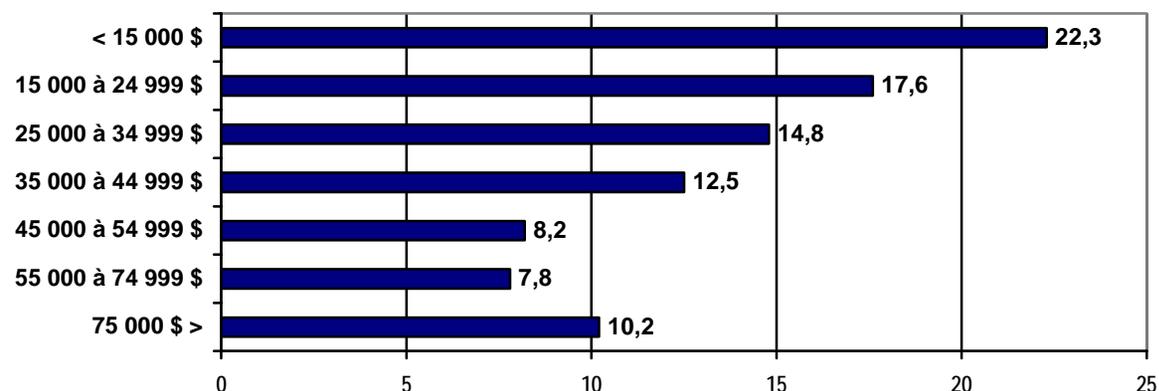
---

<sup>29</sup> Sylvie Ratté, (1999), p. 14 ; Banque de développement du Canada (1997A) ; J. Starr et M. Yudkin, (1996); Dina Lavoie, (1988).

<sup>30</sup> Société Conseil BPS, (2004), p. 34.

<sup>31</sup> Les sciences humaines regroupent la sociologie, le travail social, la psychologie, la psychiatrie, etc.).

**Graphique 2 : Revenu total (de toutes sources) avant impôt en 2004 (%)**



Les plus grands écarts se vivent entre les femmes d'affaires vivant en région et celles qui sont sur le territoire de la ville de Gatineau. Le découpage des femmes ayant un revenu inférieur à 25 000 \$ est le suivant : les MRC Pontiac et Papineau avec 66 %, les MRC La Vallée-de-la-Gatineau et Les Collines-de-l'Outaouais avec 50 % et la ville de Gatineau avec 25 %. Du côté opposé du pendule, on trouve une plus grande proportion d'entrepreneures qui ont gagné un revenu de 55 000 \$ et plus dans la ville de Gatineau (27 %), suivie de celles des MRC La Vallée-de-la-Gatineau (16 %) et Papineau (14 %).

Il est important de souligner que des disparités importantes se manifestent également au sein d'un même territoire. C'est d'ailleurs le cas dans la ville de Gatineau où 25 % des entrepreneures récoltaient un revenu inférieur à 25 000 \$ contre 40 % qui gagnaient 45 000 \$ et plus.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer ces écarts de revenu dont le haut taux de scolarité d'une proportion importante de répondantes, le fait que 65 % d'entre elles sont en affaires depuis plus de cinq ans et leur statut majoritairement d'entrepreneure (plutôt que de travailleuse autonome). Une recherche sur la situation des entrepreneures du Centre-du-Québec démontre également que les entrepreneures et les femmes d'affaires plus scolarisées récoltent des revenus plus élevés que les travailleuses autonomes et celles ayant un plus faible taux de scolarité<sup>32</sup>.

Le revenu d'entreprise est également un facteur non négligeable puisqu'il représente une part importante des revenus des entrepreneures en Outaouais. Les revenus générés par l'entreprise représentent au moins

<sup>32</sup> Coopérative de consultation en développement, (2003), p. 31.

les trois quarts du revenu de 56 % des femmes interrogées<sup>33</sup>. Plus le chiffre d'affaires est important, plus le revenu moyen des femmes est élevé. Et c'est là que les disparités régionales deviennent d'autant plus marquantes. Les entrepreneures de la ville de Gatineau ont un chiffre d'affaires de 32 % supérieur à la moyenne régionale et leur revenu est également supérieur de 22 %. De l'autre côté du balancier, les femmes de la MRC Papineau ont un chiffre d'affaires de 29 % inférieur à la moyenne régionale et, conséquemment, un revenu personnel de 20 % sous la moyenne régionale.

L'instabilité financière est une épée de Damoclès pour bon nombre d'entrepreneures. Pratiquement le quart des femmes d'affaires de l'Outaouais (24 %) ont choisi de se verser un salaire fixe pour pallier à l'irrégularité de l'entrée de revenus. À l'échelle régionale, ce sont les entrepreneures de la MRC Papineau qui, à 35 %, préfèrent toucher un salaire régulier. Il en va de même pour 31 % des agricultrices.

Dans le monde des affaires, tout comme dans tous les secteurs d'emploi, les écarts entre les revenus des femmes et des hommes persistent. En fait, le revenu moyen total des femmes entrepreneures ayant participé à cette étude correspondait à 82 % du revenu déclaré par leurs homologues masculins (35 331 \$ comparé à 43 105 \$ en 2004)<sup>34</sup>.

---

<sup>33</sup> Une étude américaine montrait que les revenus d'entreprise représentaient au moins 75 % des revenus de près de 60 % d'entrepreneures (voir Scott, 1986).

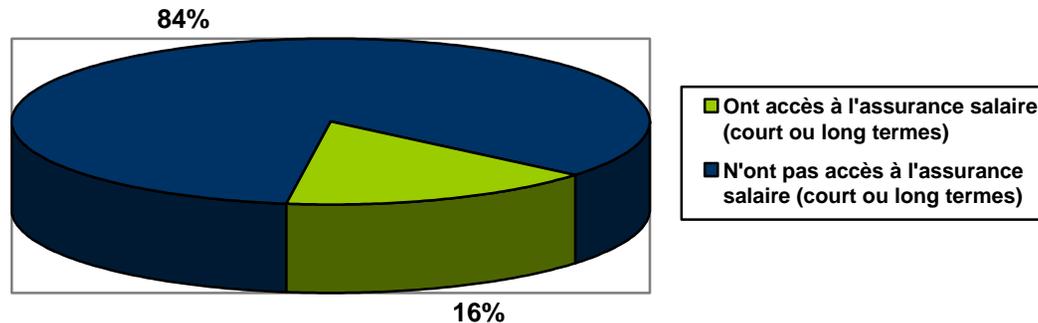
<sup>34</sup> Emploi Québec, (2005), p. 63.

### ACCES A UN REGIME D'ASSURANCE

Le manque d'accès à un régime d'assurance collective est sûrement parmi les plus importantes préoccupations des femmes d'affaires de la région. Plus de la moitié (55 %) des entrepreneures en Outaouais ne bénéficient pas d'un régime d'assurance collective en cas de maladie<sup>35</sup>. Pis encore, 84 % d'entre elles n'ont aucun filet de sécurité en cas d'incapacité de travail puisqu'elles n'ont pas accès à une assurance salaire.

Si peu d'entrepreneures bénéficient d'un régime d'assurance collective, c'est parce qu'elles ne peuvent pas se l'offrir. Les prix sont absolument hors de portée pour la plupart des femmes travaillant à leur compte. Cette situation n'est pas sans inquiéter bon nombre d'entrepreneures. Ce sujet sera d'ailleurs traité plus en détail dans la partie 4 de ce rapport.

**Graphique 3 : Accès à l'assurance salaire en cas d'incapacité de travail (%)**



Un important fossé se creuse une fois de plus entre les entrepreneures selon leur territoire de résidence. La plus grande proportion de femmes de la région qui bénéficient d'un régime d'assurance collective se trouve dans la MRC Les Collines-de-l'Outaouais (55 %). Toutefois, leur régime offre une protection plus restreinte que celle dont bénéficient les femmes de la ville de Gatineau (45 %). Les femmes d'affaires de la MRC La Vallée-de-la-Gatineau sont proportionnellement très peu nombreuses à accéder à un régime car seulement 27 % en profitent. Quoique les femmes de la MRC Pontiac donnent l'apparence d'être privilégiées à ce chapitre, soulignons que c'est souvent grâce à leur conjointe ou conjoint salarié qui souscrit à une assurance familiale.

<sup>35</sup> Un article publié dans le quotidien *La Presse*, le 6 juin 2004 (*La Presse Affaires*, p. 3), avance que 50,3 % des travailleurs indépendants (entrepreneurs et travailleurs autonomes) n'ont aucune protection en cas de maladie ou d'invalidité.

## CONTEXTE DE TRAVAIL

Pour mieux connaître ces femmes qui font des affaires en Outaouais, nous leur avons posé des questions au sujet de leurs habitudes de travail et de leurs antécédents professionnels. Les pages qui suivent donnent d'abord un aperçu de leur statut et de leur rôle dans leur entreprise, du nombre d'heures par semaine qu'elles consacrent à leurs activités professionnelles, de leur expérience de travail avant de se lancer en affaires et s'il y a des liens entre cette expérience et les activités de leur entreprise. Ensuite, nous abordons le choix des entrepreneures d'occuper un autre emploi, la facilité de concilier le travail-famille et l'endroit où elles exploitent leur entreprise ou exercent leur métier.

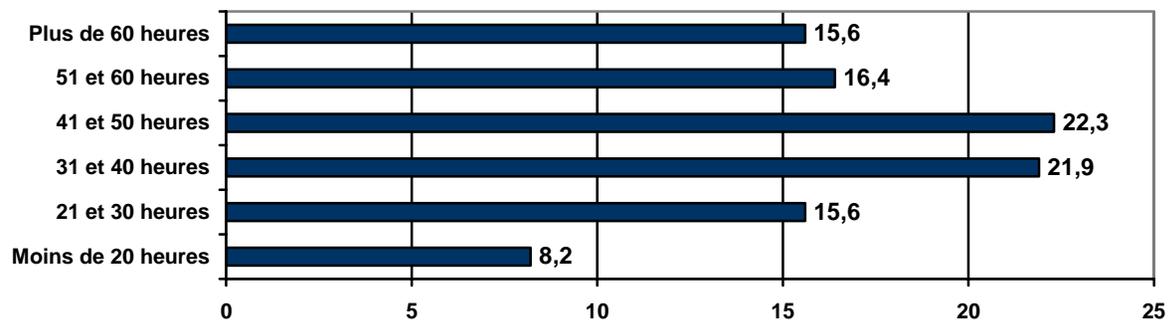
### STATUT ET RÔLE

Près des trois quarts (73 %) des répondantes s'identifient comme propriétaires ou co-propriétaires d'une entreprise (entrepreneures) et 24 % se disent travailleuses autonomes. Leur rôle au sein de l'entreprise est surtout celui de présidente-directrice-générale (37 %) ou d'associée (23 %).

### NOMBRE D'HEURES CONSACRÉES À L'ENTREPRISE PAR SEMAINE

Les femmes d'affaires de l'Outaouais investissent beaucoup de leur temps dans leurs activités entrepreneuriales. Dans l'ensemble de la région, elles y consacrent en moyenne 42,4 heures par semaine et 32 % d'entre elles travaillent à plus de 50 heures par semaine.

Graphique 4 : Nombres d'heures travaillées dans l'entreprise par semaine (%)



Il n'est pas surprenant que ce soit les MRC regroupant la plus grande proportion d'agricultrices qui enregistrent les plus longues heures de travail. Dans les MRC Papineau et La Vallée-de-la-Gatineau, 50 % des répondantes travaillent plus de 50 heures par semaine comparé à 22 % des entrepreneures de la ville de Gatineau. La MRC Les Collines-de-l'Outaouais réunit la plus importante proportion d'entrepreneures optant pour le travail à temps partiel où 18 % consacrent moins de 20 heures par semaine à leur entreprise.

#### **EXPERIENCE DE TRAVAIL ANTERIEURE ET LIENS AVEC LES ACTIVITES DE L'ENTREPRISE**

En Outaouais, 93 % des entrepreneures ont accumulé une expérience de travail avant de se lancer en affaires et dans 53 % des cas, cette expérience était intimement liée à leurs activités entrepreneuriales. Par ailleurs, il est intéressant de noter que les répondantes à cette étude exploitent leur entreprise depuis en moyenne 10,3 années.

Selon Industrie Canada, 70 % des femmes entrepreneures ont plus de dix années d'expérience en gestion dans la branche d'activité dans laquelle est établie leur entreprise (comparativement à 86 % des hommes)<sup>36</sup>.

#### **OCCUPATION D'UN AUTRE EMPLOI**

Peu de femmes entrepreneures en Outaouais occupent un emploi en plus de s'occuper de leur entreprise. Seulement 28 % sur l'ensemble du territoire, mènent deux carrières de front. Les MRC Pontiac et Les Collines-de-l'Outaouais sont celles qui, proportionnellement, comptent un plus grand pourcentage de femmes occupant un emploi à l'extérieur de la place d'affaires avec un taux de 37 % et de 36 % respectivement.

#### **CONCILIATION TRAVAIL – FAMILLE**

Chez 34 % des entrepreneures en Outaouais, la conciliation travail-famille n'est pas chose simple. Cette responsabilité semble être particulièrement lourde pour celles vivant dans les MRC Les Collines-de-l'Outaouais et Pontiac où la moitié (50 %) disent que le manque d'aide, la surcharge de travail et le manque de temps à consacrer aux membres de leur famille et à leurs besoins personnels sont une source de stress constante. Cette spécificité que l'on attribue aux femmes était d'ailleurs un sujet récurrent dans les groupes témoins comme nous le verrons à la partie 4 de ce rapport.

#### **LIEU DE TRAVAIL**

Le lieu principal d'exploitation de l'entreprise a, dans le passé, servi d'indice mesurant l'envergure des entreprises. Aujourd'hui toutefois, avec les nouvelles technologies de l'information et des

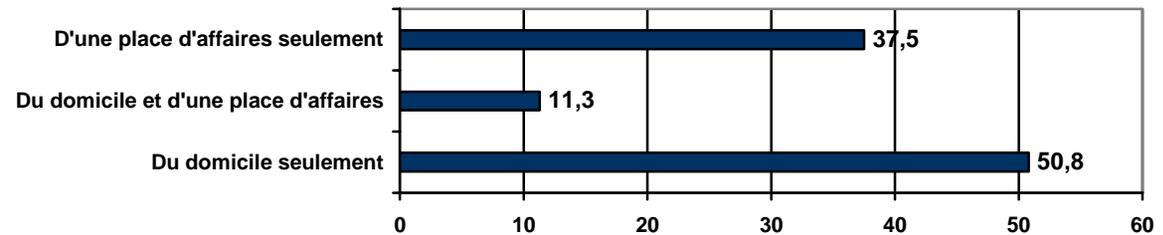
---

<sup>36</sup> Industrie Canada, (2004), p. 2

communications (NTIC), il est non seulement possible, mais très facile de se monter un réseau de collaboratrices ou d'associées et de travailler à distance.

En Outaouais, 51 % des entrepreneures dirigent leurs activités entrepreneuriales uniquement de leur domicile. La plus importante proportion de travailleuses à domicile se trouve dans les MRC Les Collines-de-l'Outaouais et Papineau (62 %) où les femmes s'investissent principalement dans les secteurs de l'agriculture et des services d'affaires. Et, puisque la plus grande part des services aux consommateurs ont pignon sur rue dans la ville de Gatineau, on ne s'étonnera pas de constater que 49 % des entrepreneures en milieu urbain travaillent uniquement d'une place d'affaires à l'extérieur du domicile.

**Graphique 5 : Lieu d'exploitation de l'entreprise (%)**



## PARTIE 2 : LE PROFIL DES ENTREPRISES

### CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES

Dans cette deuxième partie, nous brossons un portrait des attributs caractérisant les entreprises que mènent les femmes en Outaouais. Nous aborderons d'abord les caractéristiques générales des entreprises telles que : l'âge des entreprises et le nombre d'années d'exploitation, le caractère familial, le chiffre d'affaires, la présence d'employés, le secteur d'activité, le statut juridique, le statut de propriété et la proportion des parts dans l'entreprise.

Ensuite, nous explorerons les conditions de financement, le capital de départ, les sources de financement actuelles et le recours aux institutions financières.

En terminant, nous jetterons un coup d'œil sur certains indicateurs de performance des entreprises, notamment la création de nouveaux emplois, les profits d'entreprise, le stade d'évolution de l'entreprise, les services et produits distincts offerts ainsi que les critères définissant le succès en affaires.

#### **ÂGE DES ENTREPRISES**

Un des plus importants défis qui se pose en affaires est de franchir le cap des cinq ans. La forte concurrence, la difficulté d'accumuler un fonds de roulement, la nécessité de jumeler et d'équilibrer production et gestion, les obligations fiscales et réglementaires sont autant d'éléments avec lesquels doivent jongler les personnes d'affaires au quotidien.

Beaucoup d'entrepreneures ont su relever le défi à cet égard puisque 76 % des entreprises ont démarré leurs activités depuis au moins cinq ans et 56 % sont en opération depuis au moins une décennie. La longue vie des entreprises est d'autant plus manifeste dans le secteur agricole avec 70 % d'entre elles qui sont établies depuis dix ans et plus.

Dans 14 % des cas, les entreprises de dix ans et plus étaient déjà en marche lorsque les femmes ont choisi d'en assumer la direction. Peu de répondantes sont novices en affaires puisque deux sur cinq (42 %) mènent leur entreprise depuis plus de dix ans. Cette situation est particulièrement vraie chez les agricultrices qui, dans 53 % des cas, exploitent leur ferme depuis au moins onze ans et chez les entrepreneures de la MRC Les Collines-de-l'Outaouais (dans 50 % des cas).

Les entreprises naissantes (deux ans et moins) représentent 14 % des entreprises dirigées par des femmes en Outaouais et ce sont majoritairement des entreprises actives dans les services d'affaires et aux consommateurs et dans le secteur de la transformation en milieu rural que se mobilise cette relève. La MRC Pontiac se démarque à cet égard puisqu'on y dénombre une proportion significativement élevée d'entreprises en développement (32 %).

#### **CARACTÈRE FAMILIAL**

Seulement 33 % des répondantes exploitent une entreprise à caractère familial. Parmi celles-ci, il y a les agricultrices qui, dans 73 % des cas, exploitent une entreprise familiale. La MRC La Vallée-de-la-Gatineau connaît la plus grande proportion d'entreprises à caractère familial (61 %). Il est aussi intéressant de souligner que c'est à Gatineau, qu'il y a la plus faible proportion d'entreprises à caractère familial avec un taux de 21 %.

#### **CHIFFRE D'AFFAIRES**

Les femmes entrepreneures en Outaouais sont à la tête d'exploitations relativement petites, soit de micro-entreprises. Plus de neuf sur dix (91 %) dirigent des entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à un million de dollars. Ce résultat s'apparente à celui d'une étude du Centre-du-Québec<sup>37</sup>.

D'ailleurs, c'est dans la tranche de moins de 100 000 \$ qu'on trouve plus de la moitié (54 %) des entreprises dirigées par des femmes en Outaouais avec un chiffre d'affaires médian de 65 000 \$ en 2004.

De nombreuses recherches démontrent que les entreprises dirigées par les femmes sont de petite taille. Selon la CIBC, les dernières années ont vu se dessiner une tendance très nette : les PME sont de plus en plus petites. En 2003, les PME de moins de cinq employés ont monopolisé la totalité de la croissance enregistrée en ce qui concerne la création de PME. En fait, le nombre de « grandes » PME diminue<sup>38</sup>. Ainsi, le taux de création de micro-entreprises<sup>39</sup> est cinq fois plus élevé que celui des autres PME<sup>40</sup>.

---

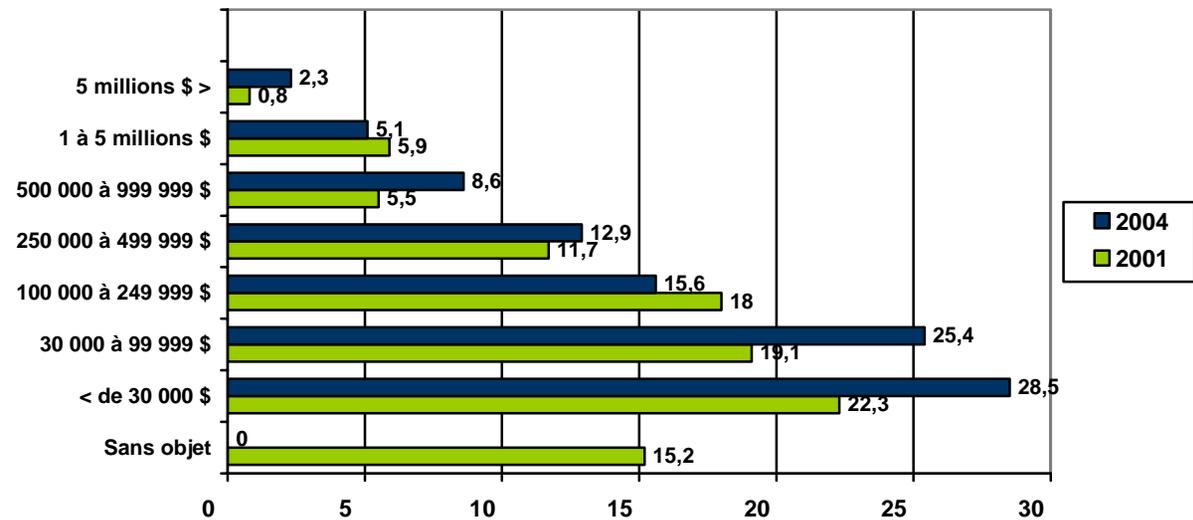
<sup>37</sup> Le pourcentage de chiffre d'affaires inférieur à un million de dollars (...) grimpe à 90 % pour le Centre-du-Québec. Coopérative de consultation en développement, (2003), p. 30.

<sup>38</sup> Les critères de définition de ce qui constitue une PME varient énormément. Par exemple, l'Agence des douanes et du revenu du Canada considère qu'une PME a des revenus inférieurs à 15 millions \$, alors qu'à Développement économique Canada (pour le Québec), une PME a 200 employés ou moins et des revenus bruts inférieurs à 10 millions \$ et à Statistique Canada, une PME compte moins de 500 employés et encaisse des revenus bruts de moins de 50 millions \$.

<sup>39</sup> Selon Industrie Canada, une micro-entreprise produisant des biens ou des services compte entre 1 et 4 employés.

<sup>40</sup> Benjamin Tal, (2004), p. 12.

**Graphique 6 : Chiffre d'affaires des entreprises dirigées par des femmes en 2001 et 2004 (%)**



L'évolution fulgurante des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC), l'accès de plus en plus répandu aux autoroutes de l'information (notamment à Internet), l'explosion du multimédia et le recours de plus en plus fréquent au télétravail de même qu'au commerce électronique permettent à un nombre croissant de femmes entrepreneures de bénéficier des mêmes règles du jeu que les plus grandes entreprises.

Ce sont les agricultrices de la MRC Papineau qui ont connu le plus haut taux de croissance du chiffre d'affaires au cours des trois dernières années enregistrant une augmentation de 5,1 % chez celles dont le chiffre d'affaires a franchi la barre des 500 000 \$ en 2004. Cependant, les femmes entrepreneures de la ville de Gatineau accusaient un recul de 6,5 points de pourcentage au cours de la même période (dans la catégorie des 500 000 \$ et plus).

Chose étonnante, c'est que les agricultrices sont également proportionnellement plus nombreuses à avoir un chiffre d'affaires inférieur à 100 000 \$ (65 % comparé à 46 % des femmes entrepreneures en milieu urbain). Ceci peut s'expliquer par le fait que le milieu agricole est typiquement constitué de deux formes d'entreprises. Il y a les entreprises agricoles qui sont exploitées à temps partagé (généralement des entreprises vache-veau ou de boucherie) qui ont un chiffre d'affaires moins élevé et les entreprises exploitées à temps plein (souvent des entreprises laitières) qui enregistrent de plus importants chiffres d'affaires.

### **NOMBRE D'EMPLOYES**

Les femmes entrepreneures disposent de peu de ressources humaines pour les appuyer dans leurs activités professionnelles. Bien que 61 % des femmes d'affaires en Outaouais avaient des employés en 2004, pas une seule répondante n'embauchait plus de 50 employés. Selon Industrie Canada, 85 % des entreprises appartenant à des femmes avaient employé moins de cinq personnes en 2000<sup>41</sup>.

Il y a quand même eu une croissance de personnel chez 9,4 % de l'ensemble des entreprises dirigées par des femmes en Outaouais entre 2001 et 2004. La plus importante croissance s'est opérée dans les entreprises employant de 6 à 20 personnes dont le pourcentage d'employé-es a augmenté de 4,3 % en trois ans. Les entrepreneures qui embauchent avaient en moyenne 7,7 employés en 2004, ce qui représente une augmentation de 18 points de pourcentage au cours des trois dernières années (de 2001 à 2004). Toute proportion gardée, c'est en milieu rural et dans les services d'affaires et aux consommateurs ainsi que dans le secteur de la transformation que cette croissance a été la plus marquée.

Les deux tiers des répondantes (67 %) préfèrent s'entourer d'employés permanents plutôt que saisonniers. Plus du quart (27 %) complète leur équipe avec des employés saisonniers.

### **SECTEUR D'ACTIVITES**

Habituellement, les secteurs d'activités sont classés selon le *Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN)*, un système de classification des activités économiques qui a été conçu par les organismes statistiques du Canada, du Mexique et des États Unis. Le SCIAN est toutefois un système de classification complexe puisqu'il comporte 20 secteurs, 103 sous-secteurs, 328 groupes, 728 classes et 928 classes nationales. Dans le but de simplifier la collecte de données (via le questionnaire d'enquête), nous avons adopté un système de classification plus accessible en utilisant celui développé par le *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*<sup>42</sup>.

Les quatre grandes catégories de secteur d'activités du GEM sont les suivantes :

- *SERVICES AUX CONSOMMATEURS*, qui comprend les activités suivantes : vente au détail, véhicules /automobiles, hébergement, restauration, formation, services sociaux, services à la communauté et services récréatifs ;
- *SERVICES D'AFFAIRES*, qui comprend les activités suivantes : services financiers, juridiques, assurances, immobilier et autres services d'affaires ;
- *SECTEUR DE LA TRANSFORMATION*, qui comprend les activités suivantes : construction, fabrication, transport, communications, services/travaux publics, grossiste/vente en gros ; et,

---

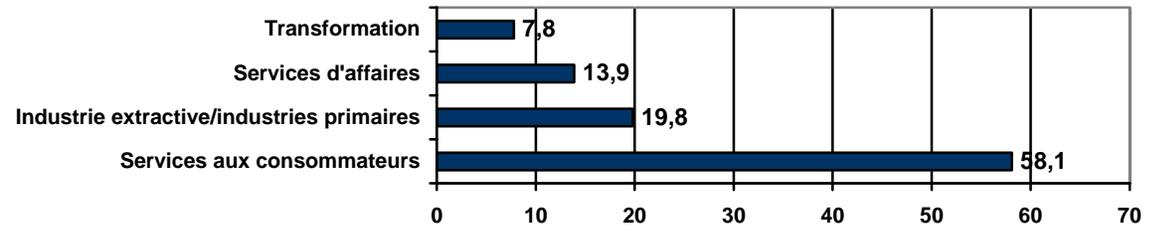
<sup>41</sup> Industrie Canada et Université Carleton, (2005), p. 8.

<sup>42</sup> Les GEM collige des données sur les entreprises de quelque 34 pays dans le monde.

- *INDUSTRIE EXTRACTIVE*, qui comprend les activités suivantes : toutes les industries primaires telles que l’agriculture, la foresterie, la pêche et les activités minières.

Bien que les entrepreneures en Outaouais soient de plus en plus actives dans tous les secteurs du marché, elles sont toujours en très grand nombre à intervenir dans le secteur des services aux consommateurs (58 %) et dans les services d’affaires (14 %). C’est d’ailleurs une tendance qui se maintient depuis au moins vingt ans à l’échelle du Québec et du Canada<sup>43</sup>.

**Graphique 7 : Secteur d’activités des entreprises dirigées par les répondantes (%)**



Rappelons que les agricultrices (industrie extractive) ont répondu en grand nombre à cette enquête. Conséquemment, elles sont surreprésentées dans l’échantillon de cette recherche. À elles seules, elles constituent une répondante sur cinq (20 %) alors que selon le dernier recensement de Statistique Canada, elles comptaient pour 5 % de l’ensemble des femmes entrepreneures en Outaouais<sup>44</sup>.

#### **STATUT JURIDIQUE**

Le statut juridique est aussi souvent utilisé comme un indicateur de la taille d’une entreprise. Habituellement, plus les risques d’être en affaires sont élevés, plus les entreprises se protègent en se constituant en société (personne morale). Comme nous l’avons vu plus haut, les femmes entrepreneures en Outaouais sont à la direction d’entreprises relativement petites avec 70 % d’entre elles ayant un chiffre d’affaires inférieur à 250 000 \$. Elles ont aussi peu d’employés.

Il n’est donc pas étonnant de constater que le tiers (33 %) des entreprises soit incorporé et que plus de trois sur cinq (65 %) ne soient pas constituées en société. Cette situation est d’ailleurs similaire à ce que

<sup>43</sup> Institut de la PME, (1996) ; G. Cohen, (1996) ; D. Lavoie, (1988).

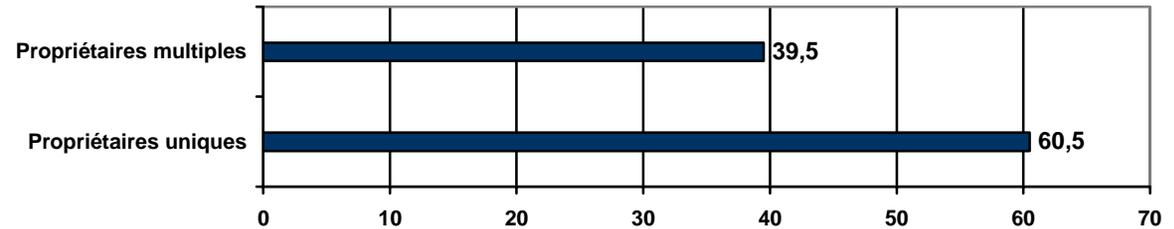
<sup>44</sup> Emploi Québec, (2005), pp. 9 à 25.

relèvent d'autres études québécoises<sup>45</sup>. Plusieurs études démontrent que la constitution en société est une pratique plus fréquente chez les hommes<sup>46</sup>.

#### **ENTREPRISES EN PROPRIETE UNIQUE OU EN CO-PROPRIETE**

La majorité des femmes entrepreneures en Outaouais préfèrent assumer pleinement la direction de leur entreprise puisque trois femmes sur cinq (61 %) sont propriétaires uniques. Cette donnée reflète également la situation observée dans d'autres régions du Québec<sup>47</sup>.

**Graphique 8 : Entreprises à propriétaires uniques et multiples (%)**



Les deux tiers (66 %) des répondantes qui ont une entreprise à propriétaires multiples partagent la direction de leur entreprise avec leur conjointe ou conjoint. Cette proportion passe aux trois quarts dans le cas des femmes agricultrices et à 72 % chez les entrepreneures de la MRC Papineau. La majorité des femmes en co-propriété possède des parts égales dans l'entreprise. Inversement, les femmes entrepreneures de la ville de Gatineau ont peu tendance à s'allier à leur conjointe ou conjoint lorsque vient le temps d'être en affaires car 71 % sont propriétaires uniques.

<sup>45</sup> Fonds d'investissement pour l'entrepreneuriat au féminin (2004) ; Sylvie Raté (1999) ; Ministère de l'Industrie et du Commerce, de la Science et de la Technologie (1998).

<sup>46</sup> D. Matte, (1997).

<sup>47</sup> J. Starr et M Yudkin, (1996) ; Banque fédérale de développement, (1992) ; D. Lavoie, (1988).

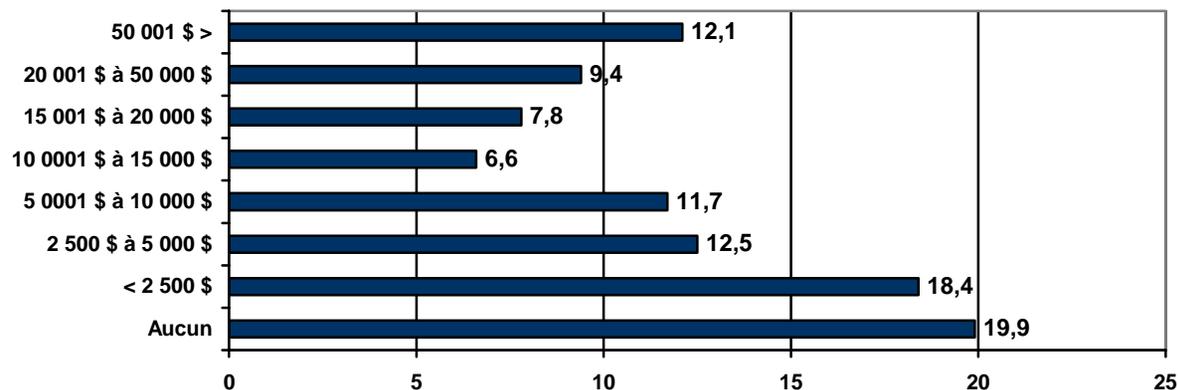
## FINANCEMENT DES ENTREPRISES

Pour les femmes entrepreneures, le nerf de la guerre, c'est d'avoir de bonnes économies accumulées. De nombreuses études ont démontré que l'attitude des femmes face à l'utilisation du crédit consiste à réduire le plus possible l'endettement quitte à ralentir le rythme de croissance de leur entreprise. Qu'en est-il de la situation des entrepreneures en Outaouais ? C'est ce que nous découvrirons au fil des prochaines pages.

### CAPITAL DE DEPART ET PROVENANCE

La plupart des femmes se lancent en affaires avec très peu de fonds de capitalisation<sup>48</sup>. En Outaouais, une femme sur cinq (20 %) a démarré son entreprise sans aucun capital de départ et deux autres (43 %) disposaient de sommes allant jusqu'à 10 000 \$.

Graphique 9 : Capital de départ des entreprises dirigées par des femmes en Outaouais (%)



Une fois de plus, les agricultrices se distinguent nettement à cet égard puisque l'exploitation d'une ferme implique forcément l'injection de capitaux de départ plus importants avec l'achat de propriété, de bâtiments, d'équipement agricole et de bétail. Soulignons qu'une agricultrice sur cinq (20 %) a investi plus de 50 000 \$ et 47 % plus de 10 000 \$ au moment de se lancer en affaires. Soulignons que 20 % des

<sup>48</sup> Banque de développement du Canada, (1997A).

femmes entrepreneures dans le secteur de la transformation ont également investi des capitaux de départ significatifs, soit de plus de 50 000 \$.

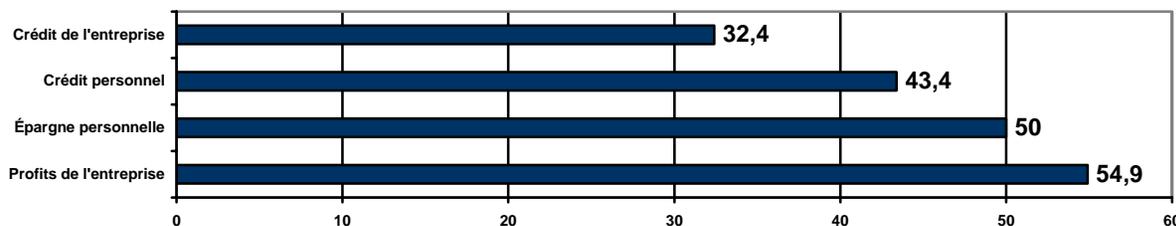
Comme partout ailleurs au Québec<sup>49</sup>, les femmes entrepreneures de l'Outaouais dans les secteurs de la transformation et des services d'affaires et aux consommateurs font appel presque exclusivement à leurs ressources financières personnelles pour assurer la mise de fonds de départ de leurs activités professionnelles. L'appui financier des proches donne également un coup de pouce qui leur permet parfois de compléter l'investissement requis lors de l'acquisition ou de la création de l'entreprise<sup>50</sup>.

Chez les agricultrices, comme les ressources financières requises sont généralement plus importantes, l'emprunt bancaire de l'entreprise et les subventions ou programmes gouvernementaux contribuent une part significative des capitaux s'ajoutant à l'épargne personnelle.

#### SOURCES DE FINANCEMENT ACTUEL

Si les profits de l'entreprise sont la principale source de financement en ce moment chez 55 % de l'ensemble des répondantes, la moitié des répondantes se replie également sur leurs épargnes personnelles pour financer leurs activités entrepreneuriales et ce, malgré que 65 % d'entre elles soient en affaires depuis plus de cinq ans.

**Graphique 10 : Principales sources de financement actuel des entreprises (%)**



Dans une moindre mesure, elles auront recours à leur marge de crédit à l'occasion comme moyen de dépannage si elles n'ont pas encore établi un fonds de roulement.

<sup>49</sup> Société Conseil BPS inc., (2004), p. 28 ; Coopérative de consultation en développement La Clé, (2003), p. 29 ; Louise St-Cyr, (2001), p. 14 ; Groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin, (1997), p. 18 ; Banque fédérale de développement, (1992).

<sup>50</sup> J. Starr et M. Yudkin, (1996).

L'épargne personnelle demeure la première source de financement actuel des agricultrices (58 %). Elles dépendent aussi de subventions et de programmes gouvernementaux de même que du crédit personnel et d'entreprise pour boucler leur budget.

#### **RECOURS AU CREDIT/ A L'AIDE FINANCIERE**

Depuis le début des opérations de leur entreprise<sup>51</sup>, 70 % des répondantes ont cherché à obtenir un financement d'une institution financière ou encore d'un organisme de soutien à l'entreprise. Chez l'ensemble des entrepreneures, les trois principales activités pour lesquelles elles tentaient d'obtenir un soutien financier étaient l'achat d'équipement, l'accroissement de leur fonds de roulement et les rénovations ou améliorations locatives. Ce sont d'ailleurs les mêmes motifs qui renaient l'attention des femmes entrepreneures de la région de Longueuil<sup>52</sup>.

L'analyse plus poussée des résultats démontre qu'il y a des variations importantes dans les motifs de recherche de financement selon le secteur d'activité des femmes entrepreneures. L'achat d'équipement est singulièrement important chez les femmes agricultrices puisque 71 % d'entre elles ont voulu avoir un appui pour financer cette activité. C'est également important chez celles des secteurs des services aux consommateurs et de la transformation quoique dans une moindre mesure (41 % et 40 % respectivement).

Il est aussi intéressant de noter que les femmes entrepreneures dans le secteur des services d'affaires ont beaucoup moins tendance à chercher un appui financier et lorsqu'elles le font, c'est surtout pour combler leur besoin à l'égard d'un fonds de roulement.

#### **CAPACITE D'OBTENIR UN APPUI FINANCIER**

Le financement pose un défi de taille pour toutes les personnes d'affaires, qu'elles soient de sexe féminin ou masculin. Plusieurs recherches démontrent que dans le passé, les institutions financières accordaient un traitement différent aux demandes financières selon si elles provenaient de femmes ou d'hommes. Une récente recherche menée par Industrie Canada<sup>53</sup>, démontre qu'en 2001, 75 % des demandes d'emprunt de femmes d'affaires étaient approuvées comparativement à 81 % des demandes provenant des hommes. Ces données indiquent que les entrepreneures ont toujours plus de difficulté à obtenir le financement que leurs homologues masculins.

Les résultats de cette enquête indiquent que 76 % des femmes interrogées (194 entrepreneures) ont fait des approches auprès d'institutions prêteuses. De celles qui ont tenté d'obtenir un appui financier, 63 %

---

<sup>51</sup> Rappelons ici que 65 % des répondantes exploitent leur entreprise depuis plus de cinq ans.

<sup>52</sup> Société Conseil BPS inc., (2004), p. 30.

<sup>53</sup> Industrie Canada, (2004).

ont obtenu l'aide dont elles avaient besoin (123 femmes) et 37 % (71 femmes) ont essayé un refus. Selon les données, ce sont les femmes de la MRC La Vallée-de-la-Gatineau (dans 42 % des cas) et celles de la ville de Gatineau (40 % des cas) qui ont, proportionnellement, eu le plus de difficulté à avoir accès au crédit alors que c'était le cas chez seulement 13 % des entrepreneures du Pontiac. Dans la MRC Les Collines-de-l'Outaouais et Papineau, le taux de refus s'élevait à 38 % et 36 % respectivement.

Les femmes agricultrices sont nettement celles qui ont rencontré le moins de difficulté à obtenir un prêt. Il est important de rappeler que 75 % d'entre elles sont en co-propriété avec leur conjoint de sexe masculin. Il est possible que le fait d'être en affaires avec un homme ait eu une influence sur la facilité d'obtenir un financement, mais ce n'est pas la seule explication possible comme on pourra le voir sous la prochaine rubrique.

Les femmes des autres secteurs d'activité rencontrent plus de difficultés dans leur recherche de financement. Ce sont les femmes entrepreneures du secteur des services aux consommateurs qui, dans 31 % des cas, réclament s'être le plus souvent heurtées à des obstacles, ainsi que 30 % des femmes du secteur de la transformation. Seules 11 % des femmes offrant des services d'affaires ont eu des problèmes à obtenir du financement. Soulignons cependant que c'est le groupe de femmes entrepreneures ayant le moins fait appel aux institutions financières puisque la moitié d'entre elles (50 %) n'ont pas fait de demande de financement comparé à 35 % des femmes du secteur de la transformation et à 23 % des entrepreneures offrant des services aux consommateurs.

Les discussions en groupe témoin ont révélé que les femmes n'aiment pas emprunter et qu'elles préfèrent se fier à leurs propres ressources financières plutôt que demander de l'aide extérieure. Ce constat est confirmé par le ministère des Régions selon qui les entrepreneures privilégient généralement une approche de croissance modérée et hésitent à prendre de l'expansion et à viser des marchés plus concurrentiels. D'autres études démontrent que les femmes ont tendance à réduire le taux de croissance de leur entreprise et à financer les besoins additionnels de fonds à même le réinvestissement des bénéfices plutôt que d'avoir recours au financement institutionnel. L'étude Thompson Lightstone estime que les entreprises dont les propriétaires sont exclusivement des femmes sont moins susceptibles d'emprunter auprès d'une institution financière (37 %) que celles dont les propriétaires sont de sexe masculin (49 %)<sup>54</sup>.

Lorsqu'elles obtiennent un prêt, elles s'empressent de rembourser leur dette le plus rapidement possible, quitte à diminuer leur revenu personnel ou réduire leurs dépenses d'affaires temporairement. Selon

---

<sup>54</sup> Ministère des Régions, (2001B), p. 24.

l'Institut de la PME de la Banque nationale, près de 81 % des entreprises dirigées par des femmes remboursent leurs comptes dans un délai de moins de 30 jours<sup>55</sup>.

La majorité des entrepreneures croient donc que l'argent est un bon serviteur, mais que c'est un mauvais maître. Leur aversion aux emprunts tient principalement au fait que l'obligation de repayer restreint leur liberté d'action et leur indépendance, deux valeurs qu'elles tiennent à coeur. Ainsi, beaucoup d'entre elles ont opté pour faire une demande de marge de crédit plutôt qu'un prêt à terme ce qui leur accorde, à leurs yeux, une plus grande flexibilité. Quarante-six pourcent d'entre elles vont également réinvestir les profits de l'entreprise pour soutenir leurs opérations.

Cette tendance semble être généralisée à l'ensemble des femmes d'affaires canadiennes puisque l'enquête sur le financement des PME 2001<sup>56</sup> révèle que les entrepreneures faisaient moins de demandes de financement que les hommes et que les femmes continuent de financer de façon plus importante leurs entreprises par les épargnes personnelles, des instruments de crédit personnel (comme les marges de crédit) et d'autres sources de financement informelles. Selon Industrie Canada<sup>57</sup>, les entreprises qui existent depuis plus longtemps, les entreprises à domicile et les entreprises dans le secteur des affaires sont également nettement moins susceptibles de faire une demande de prêt.

Notre recherche a également révélé que certaines entrepreneures ayant besoin de financement n'en n'ont pas demandé. Elles ont précisé que la difficulté entourant le processus de demande et l'impression qu'elles allaient être refusées les rendaient réfractaires à demander toute forme de financement.

#### **RAISON DU REFUS**

Les quatre principaux motifs évoqués aux entrepreneures pour justifier le rejet de leur demande de crédit étaient qu'on estimait que leur secteur d'activité était trop risqué, le manque de garanties, l'exigence de caution d'une tierce personne et un revenu ou un chiffre d'affaires trop faible.

Selon d'autres recherches, les motifs identifiés par les institutions prêteuses pour justifier le refus d'une demande d'emprunt varient selon le secteur d'activité. L'obstacle que rencontrent le plus souvent les agricultrices, c'est un revenu ou un chiffre d'affaires trop faible (dans 50 % des cas). Une enquête menée par Industrie Canada précise cependant que, puisque les entreprises agricoles possèdent normalement d'importants actifs pour garantir leurs emprunts, elles affichent des taux d'approbation plus élevés et obtiennent des montants de financement plus importants<sup>58</sup>.

---

<sup>55</sup> Institut de la PME, (1996).

<sup>56</sup> Industrie Canada, (2002).

<sup>57</sup> Industrie Canada et Université Carleton, (2005), p.19.

<sup>58</sup> Industrie Canada, (2002).

Les entrepreneures de l'Outaouais qui oeuvrent dans le secteur des services aux consommateurs se font souvent dire que leur secteur est trop risqué (36 %) tandis que les femmes propriétaires d'entreprises dans le secteur des services d'affaires se voient le plus souvent refuser leur demande à cause d'un manque de garanties (33 %). Enfin, les femmes entrepreneures dans le secteur de la transformation essuient le plus souvent un refus parce que leur secteur est jugé trop risqué ou que leur revenu ou chiffre d'affaires est trop faible (22 % dans les deux cas).

Les conclusions des plus récentes études semblent appuyer l'idée que c'est le secteur dans lequel une entreprise oeuvre de même que sa taille, et non pas le sexe du propriétaire, qui soient les facteurs déterminants d'accès au financement. Les femmes ont tendance à détenir des entreprises dont la croissance est plus lente, où le niveau de risque est plus élevé (telles le commerce de gros et de détail), et pour lesquels l'accès au financement est relativement plus difficile que pour d'autres industries moins à risque.

À l'échelle pancanadienne en 2000, des 23 % d'entreprises de commerce de gros et de détail qui ont demandé un financement par emprunt, 74 % ont reçu une réponse favorable, un des taux les plus bas parmi l'ensemble des industries étudiées. De plus, il y a une corrélation claire entre l'accès au financement et la taille de l'exploitation. Les entreprises plus petites, où l'on retrouve d'ailleurs une concentration plus forte de femmes propriétaires, avaient des taux d'approbation moins élevés en 2000 que les entreprises qui comptaient 20 employés ou plus. Ces deux facteurs — secteur et taille — bien qu'ils ne révèlent probablement pas l'image détaillée de la situation à laquelle les femmes entrepreneures font face, sont certainement des facteurs influençant le financement des initiatives féminines<sup>59</sup>.

---

<sup>59</sup> Industrie Canada, (2002), p. 75.

### **PERCEPTIONS DES ENTREPRENEURES A L'EGARD DES INSTITUTIONS FINANCIERES**

Les femmes entrepreneures interrogées, qu'elles aient obtenu ou non un prêt, ont des perceptions très partagées à l'égard des institutions financières. Quoique deux répondantes sur cinq (40 %) sont nettement insatisfaites des services et de leur relation avec les institutions financières, plus du tiers (35 %) se disent satisfaites ou très satisfaites. Par ailleurs, 14 % ont des perceptions mitigées à l'égard des institutions avec qui elles ont fait affaire.

#### **LES PLUS GRANDES SOURCES D'INSATISFACTION**

- *Les conditions de financement qu'elles qualifient de trop rigides et qui favorisent les mieux nantis* : Plusieurs entrepreneures sont mécontentes parce qu'elles croient que les institutions financières ne comprennent pas leurs besoins, leur réalité et que les directeurs de compte suivent aveuglément des critères standardisés pour l'analyse des demandes de crédit; des critères qui, à leurs yeux, favorisent les personnes qui ont déjà une richesse accumulée et pénalisent celles qui n'ont pas de coussin financier. Une répondante illustre ce propos ainsi :

*« Quand il fait soleil, la banque te donne un parapluie et,  
dès qu'il commence à pleuvoir, elle te l'arrache ».*

- *Leur relation avec les représentants de leur institution qu'elles décrivent comme étant froide et distante* : Elles déplorent la difficulté d'établir une relation de confiance avec la personne responsable des comptes et souhaiteraient recevoir des services personnalisés. Plusieurs ne peuvent pas supporter d'avoir l'impression que de n'être que des numéros. Elles aimeraient qu'il y ait moins de rotation de personnel et que la personne à la direction des comptes leur offre des conseils leur permettant de faire des choix judicieux parmi les produits financiers disponibles.
- *Les exigences de cautionnement du conjoint qui sont perçues comme inacceptables* : Certaines femmes ont dit qu'elles ont préféré retirer leur demande de financement que de se plier à cette exigence qui, à leurs yeux, était humiliante et représentait une contrainte à leur liberté d'action et à leur indépendance.
- *L'impression d'être traitées différemment parce qu'elles sont des femmes* : Quelques femmes ont signalé qu'elles avaient eu le sentiment de ne pas être prises au sérieux et ont précisé qu'il en aurait probablement été autrement si elles avaient été de sexe masculin. Une répondante a déclaré :

*« Elles (les institutions financières) ont encore la mentalité qu'une femme  
a besoin de son mari et qu'elle ne peut réussir seule ».*

Une autre décrivait l'expérience qu'elle a vécue plus en détail :

*« Au début, notre institution financière nous disait que nous n'avions pas suffisamment de garanties. Il a fallu mettre les maisons de trois des propriétaires de l'entreprise (toutes des femmes) en garantie pour obtenir une marge de crédit de 5 000 \$. Cependant, nos compétiteurs masculins de l'époque (qui faisaient affaires avec la même institution financière et la même succursale que nous) avaient, à ce moment, une marge de crédit de 20 000 \$ sans qu'il ne leur soit exigé de mettre leur résidence en garantie. Si les revenus et les dépenses de notre entreprise et de celle de nos compétiteurs étaient passablement similaires, nous étions en affaires depuis un plus grand nombre d'années qu'eux et notre entreprise avait une croissance stable. Il est évident que la demande de notre entreprise a été évaluée selon des critères différents (de ceux de nos homologues masculins) uniquement parce que nous étions des femmes. »*

#### **LES PLUS GRANDES SOURCES DE SATISFACTION**

Les femmes entrepreneures qui apprécient leur institution financière le font parce qu'elles :

- Apprécient la relation de confiance et la nature personnelle des contacts qu'elles ont avec la représentante ou le représentant de leur institution.
- Estiment qu'on leur prodigue des conseils judicieux, qu'on leur offre un bon soutien et qu'on sait les guider de façon soutenue.
- Croient que le personnel fait preuve d'ouverture d'esprit, de flexibilité, sait les écouter et s'intéresse à bien connaître leurs besoins.
- Estiment que les institutions financières en milieu rural sont plus conviviales et intimistes et qu'on y retrouve un plus grand esprit d'entraide mutuelle ; les femmes entrepreneures ont moins eu l'impression de n'être qu'un numéro.

## PERFORMANCE DES ENTREPRISES

L'enquête a permis d'étayer le degré de performance des entreprises dirigées par des femmes en Outaouais à partir de quatre indicateurs. Les deux premiers (le projet de création de nouveaux emplois ainsi que les pertes et profits) reposent davantage sur des données statistiques tandis que les deux autres (stade d'évolution de l'entreprise et services ou produits distincts) documentent les perceptions qu'ont les femmes à l'égard de leur entreprise.

### CREATION DE NOUVEAUX EMPLOIS

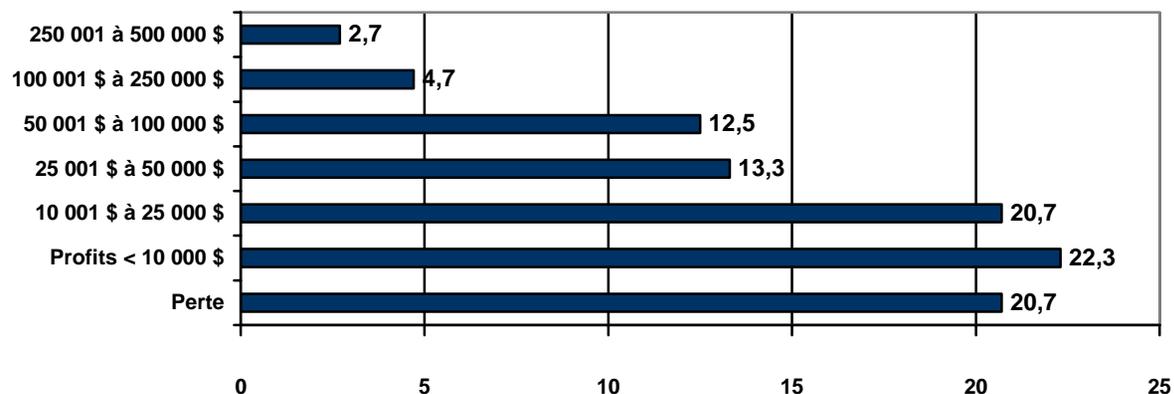
La projection de création de nouveaux emplois dans un avenir rapproché donne une mesure des projets de croissance des entreprises de la région. Comme on a pu le voir plus tôt, les entreprises de l'Outaouais québécois ayant une femme à leur tête sont des micro-entreprises. Rappelons qu'en 2004, 70 % des entreprises dirigées par des femmes en Outaouais avaient un chiffre d'affaires inférieur à 250 000\$ et que 40 % de ces entreprises comptaient moins de cinq employés. Ce sont également des entreprises qui anticipent une croissance lente, mais stable puisque 42 % des femmes propriétaires (102 femmes) projettent de créer de un à cinq nouveaux emplois au cours des cinq prochaines années. Ainsi, ces entreprises pourraient générer de 102 à 510 nouveaux postes d'ici 2009.

En groupes témoins, plusieurs femmes ont confirmé qu'elles n'aimaient vraiment pas le risque. D'autres recherches ont également documenté cette tendance. Comme on l'a vu plus haut, beaucoup de femmes préfèrent ralentir le rythme de croissance de leur entreprise plutôt que de s'endetter. Ceci se reflète également dans leur décision de s'entourer d'employés ou pas. En Outaouais, deux femmes entrepreneures sur cinq (40 %) ont décidé de ne pas embaucher souvent parce qu'elles préfèrent la liberté et la flexibilité d'être redevables uniquement à leurs responsabilités contractuelles ou d'affaires. Elles évitent ainsi la pression et les responsabilités supplémentaires qu'entraînent l'embauche et la gestion quotidienne de ressources humaines.

### PROFITS ET REPARTITION

La moyenne des profits encaissés par les entreprises dirigées par des femmes en Outaouais était de 38 760 \$ en 2004 avec une médiane de 17 500 \$. Trois entrepreneures sur cinq (61 %) des services aux consommateurs, des services d'affaires et du secteur de la transformation avaient des profits allant jusqu'à 50 000 \$ en 2004, comparé à 37 % des agricultrices. Les femmes en milieu agricole et les entrepreneures de la MRC La Vallée-de-la-Gatineau sont celles dont les entreprises bénéficiaient de plus importants profits (respectivement 33 % et 26 % ayant des profits de 50 001 \$ et plus en 2004).

Graphique 11 : Pertes et profits des entreprises dirigées par des femmes en 2004 (%)



Les profits sont principalement réinjectés dans l'entreprise et ce, surtout dans les MRC Les Collines-de-l'Outaouais (81 %) et Papineau (80 %). Les entrepreneures de la ville de Gatineau sont plus enclines à se payer à même les profits (55 %).

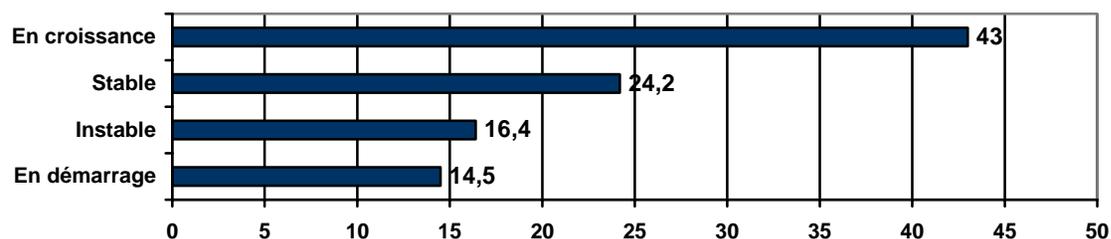
Bien que la majorité des entreprises dirigées par des femmes en Outaouais terminaient l'exercice financier 2004 avec un profit, 21 % ont enregistré une perte. Cette situation est d'autant plus sévère dans la MRC Pontiac où 42 % des entreprises ont déclaré une perte et la MRC La Vallée-de-la-Gatineau (dans 34 % des cas).

### STADE D'ÉVOLUTION DE L'ENTREPRISE

Invitées à positionner à quel stade d'évolution se situait leur entreprise, 43 % des entrepreneures en Outaouais ont affirmé que les affaires étaient en croissance soutenue depuis un certain temps et qu'elles étaient satisfaites de la performance de leur entreprise.

Le besoin de renouvellement décrivait la situation de 24 % des femmes d'affaires qui ont dit que les affaires étaient plutôt stables et qu'elles devaient envisager une diversification pour favoriser la croissance de leur entreprise.

Graphique 12 : Stade d'évolution des entreprises (%)



Par ailleurs, 16 % s'inquiètent de la situation de leur entreprise puisqu'elles estiment que les affaires étaient plutôt instables et elles sentent le besoin d'identifier et de mettre en œuvre des stratégies qui leur permettront de redresser la situation.

Enfin, 15 % des répondantes sont à l'étape de démarrage, c'est-à-dire en affaires depuis deux ans et moins ce qui indique que leur entreprise connaît à la fois une certaine fragilité tout en profitant du feu sacré si commun dans les premières années de développement.

### SERVICES / PRODUITS DISTINCTS ET CRITERES DE REUSSITE

Nous avons demandé aux entrepreneures si elles croyaient que leur entreprise offrait des produits et des services innovateurs et 63 % nous ont répondu que leur entreprise se distinguait nettement de la mêlée. Quelques-unes ont dit que leur entreprise offrait des services ou encore des produits uniques ou rares en Outaouais. D'autres ont parlé de produits concepts qui se trouvent rarement à l'échelle du Québec. Il s'agit notamment d'entreprises de mise en scène de livres géants, de confection de vêtements pour personnes en perte d'autonomie ou de théâtre d'ombres.

Les réponses qu'elles nous ont données sont surtout très révélatrices de leurs valeurs entrepreneuriales ; de ce qui, à leurs yeux, représente l'excellence en affaires. Cette notion d'excellence peut s'appliquer tout autant aux objectifs qu'elles visent à atteindre comme entrepreneures, que ce qu'elles recherchent quand elles sont elles-mêmes consommatrices.

La convergence et la force de leurs réponses au sujet des valeurs entrepreneuriales ainsi que leur perception au sujet des critères de réussite permettent d'élucider des éléments de réponse à la question de savoir si les femmes d'affaires sont différentes de leurs homologues masculins.

### **LES VALEURS ENTREPRENEURIALES**

Une des grandes tendances qui distinguent les entreprises dirigées par des femmes ce sont leurs valeurs entrepreneuriales axées sur la qualité des relations avec les clients (plutôt que sur la quantité de clients). Les valeurs qui se dégagent de cette enquête sont :

- *L'ÉCOUTE* : Plus que tout, il importe aux entrepreneures en Outaouais de bien connaître les besoins de leurs clients. Pour se faire, elles adoptent une approche et des pratiques qui leur permettent de bien saisir les attentes et de cerner les ressources dont disposent leurs clients et ce, avant de leur faire une offre ou de leur proposer un service, un produit, un plan d'action.
- *L'ADAPTATION* : les entrepreneures cherchent à modeler leurs services selon ce que leurs clients demandent et non l'inverse. Plutôt que d'offrir un service pré-établi, elles vont façonner leurs services à la situation particulière de chacun de leurs clients dès le départ. Elles ont également tendance à être ouvertes à la possibilité de faire les choses autrement.
- *LA FLEXIBILITÉ* : les femmes acceptent facilement de modifier le parcours de leur intervention si les circonstances l'imposent.
- *LA TRANSPARENCE* : qu'il s'agisse de donner des détails dans l'estimation des coûts ou encore d'identifier clairement les obstacles qui peuvent nuire à la bonne marche d'un projet de même que les solutions réalistes, les entrepreneures préfèrent donner l'heure juste à leurs clients – même si cela peut parfois s'avérer difficile.
- *L'APPROCHE GLOBALE* : confrontées à une situation difficile ou qui nécessite un changement, leur premier réflexe est de creuser pour identifier la source du problème et non le symptôme avant de trancher le nœud gordien.
- *LE PROCESSUS EST AUSSI IMPORTANT QUE LE RÉSULTAT* : pour de nombreuses entrepreneures, rien ne remplace le sentiment d'un travail terminé et bien fait. Elles sont satisfaites de leurs services et des

produits qui en découlent lorsqu'elles ont pu développer une relation de confiance, voire même de complicité avec leurs clients ; lorsqu'elles ont su contribuer au bien-être de leur client tout au long du processus qui les a uni. Pour y arriver, elles choisissent souvent d'y investir plus de temps (même si cette façon de faire est moins payante), mais c'est un placement qui, selon elles, vaut son pesant d'or puisque c'est un aspect qui contribue à assurer la qualité de vie qu'elles recherchent dans leur vie professionnelle.

### **RÉUSSIR AUTREMENT**

La culture entrepreneuriale repose sur des valeurs essentiellement masculines telles que l'individualisme, le goût du risque, la quête de reconnaissance, la propension à l'émulation. De même, la réussite en affaires se mesure selon des données factuelles comme le chiffre d'affaires, les investissements en recherche et développement, la part des ventes et ainsi de suite. Ces données correspondent certes à des critères fondamentaux mais qui négligent les aspects de réussite les plus valorisés par les femmes<sup>60</sup>.

Les femmes entrepreneures en Outaouais, à l'image des propriétaires d'entreprises dans l'ouest canadien<sup>61</sup>, définissent principalement le succès en fonctions de critères :

- *D'ACCOMPLISSEMENT PERSONNEL* qui se traduit par l'indépendance et l'autonomie professionnelles, l'intérêt dans les activités intellectuelles, le bien-être spirituel ainsi que l'impact communautaire et environnemental ;
- *DE BIEN-ÊTRE OU D'ÉQUILIBRE PERSONNEL* qui est caractérisé comme le besoin de maintenir des relations personnelles, d'être en mesure de concilier travail-famille et d'avoir un revenu suffisant ; et,
- *D'ACCEPTATION DU MARCHÉ ET DU MILIEU DES AFFAIRES* qui réunie des attributs comme la qualité du produit ou du service, les relations avec les clients et le rendement d'exploitation.

Pour de nombreuses entrepreneures en Outaouais, la croissance de l'entreprise et les objectifs de développement économique (création d'emplois et de richesse) ne sont pas des priorités. En fait, ce qu'elles recherchent, c'est un équilibre entre les dimensions humaines et économiques.

Nathaly Riverin, directrice du Centre de vigie sur la culture entrepreneuriale, résume ce constat en disant que la recherche d'un équilibre entre les affaires, la famille et tout le reste est reflété dans les choix stratégiques que font les femmes entrepreneures, c'est-à-dire qu'elles :

---

<sup>60</sup> Chambre de commerce de Québec, (2003), p. 5.

<sup>61</sup> Industrie Canada et Université Carleton, (2005), p. 14.

- prendront moins de risques ;
- attendront de posséder les capacités et les compétences pour faire des affaires en plus d'avoir une confiance totale en leur projet avant de se lancer en affaires ;
- éviteront l'endettement ;
- privilégieront le financement limitant les dangers d'affecter le patrimoine familial en cas d'échec ou de faillite<sup>62</sup>.

---

<sup>62</sup> Nathaly Riverin, (2005), p. 2.

## PARTIE 3 : LES PRATIQUES DE GESTION

Les entreprises dirigées par des femmes ont beaucoup d'éléments communs qui, à certains égards, sont partagés, quoique dans une moindre mesure, avec les entreprises ayant un homme à leur tête. Comme on vient de le voir dans les valeurs entrepreneuriales et les critères de réussite, les femmes d'affaires présentent aussi des particularités. Cette partie relève d'autres spécificités qui démontrent combien les femmes ont façonnées une culture entrepreneuriale distincte.

Collégialité, développement, indépendance et isolement sont, sans l'ombre d'un doute, les caractéristiques les plus significatives résumant les pratiques de gestion des femmes entrepreneures en Outaouais. Cette partie renseigne au sujet du mode de gestion des femmes entrepreneures en Outaouais, leurs activités de perfectionnement, leur recours à différentes formes d'aide à la gestion et leurs activités de maillage.

### MODE DE GESTION

Les entrepreneures que nous avons rencontrées dans les groupes témoins affirment qu'elles réussissent en affaires grâce, et non en dépit, de qualités dites « féminines ». Elles perçoivent que, trop souvent, ces qualités sont considérées comme inopportunes ou indésirables dans le monde des affaires. Elles imputent leur pouvoir à des caractéristiques personnelles telles que le charisme, les habiletés interpersonnelles, la qualité de leurs relations avec les clients et les fournisseurs. Elles attribuent aussi leur succès au fait qu'elles travaillent fort plutôt qu'à un statut ou à un titre leur conférant un certain pouvoir d'autorité.

Selon Judy Rosener de l'université de la Californie, les femmes qui ont su dépasser le plafond de verre ont fait la preuve qu'il y a plus d'une façon de mener sa barque avec succès dans le monde des affaires. Lorsque les femmes décrivent leur style de leadership, de nombreuses différences font surface<sup>63</sup>. La Banque de développement du Canada abonde en ce sens et avance que les femmes d'affaires privilégient un mode de gestion souple, encourageant la participation des employés<sup>64</sup>.

---

<sup>63</sup> Judy B. Rosener, (1990), p. 3.

<sup>64</sup> Banque de développement du Canada, (1997B).

En Outaouais, les entrepreneures ont adopté un style de « leadership interactif<sup>65</sup> » qui se manifeste autant auprès des ressources humaines sous leur gouverne, que des personnes avec qui elles s'associent, de leurs fournisseurs et de leurs clients. Voici les principales caractéristiques de leur style de leadership :

- *ELLES ENCOURAGENT LA PARTICIPATION* : elles demandent des suggestions avant de tirer des conclusions et elles testent (et parfois changent) des décisions avant de les mettre en œuvre. Elles croient que la participation accroît l'adhésion aux décisions et l'appropriation des méthodes de travail ce qui contribue à la longévité de leur entreprise.
- *ELLES PARTAGENT LE POUVOIR ET L'INFORMATION* : ce qui a pour effet de stimuler la loyauté, d'aider à résoudre les problèmes avant qu'ils n'éclatent, de donner les moyens d'analyser une situation dans son ensemble, d'identifier des solutions et de comprendre pourquoi une décision est prise.
- *ELLES RECONNAISSENT L'APPORT DES AUTRES*.
- *LEUR ÉNERGIE EST CONTAGIEUSE* : elles utilisent cette énergie pour motiver leur entourage.
- *ELLES S'ADAPTENT CONSTAMMENT* : aux réalités et aux besoins de leurs clients, aux ressources disponibles, aux conditions de travail.

Bien qu'elles souhaitent toutes avoir un bon revenu, ce que les entrepreneures en Outaouais recherchent plus que tout dans leurs activités professionnelles c'est d'avoir le sentiment qu'elles contribuent à changer et à améliorer leur vie et celle des gens qui les entourent de même qu'avoir l'occasion d'apprendre et de grandir.

---

<sup>65</sup> Le concept de leadership interactif a d'abord été développé par Stephen R. Covey en 1989 dans son livre *Les sept habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu'ils entreprennent*, pp. 206-227.

## ACTIVITÉS DE PERFECTIONNEMENT

Les entrepreneures de l'Outaouais réclament un accès accru à la formation et au perfectionnement professionnel parce qu'elles savent que si elles cessent de développer leurs compétences, elles risquent de se trouver avec de moins en moins de contrats. Cependant, les contraintes de coûts et de temps sont des obstacles considérables, surtout pour les entrepreneures à faible revenu.

Sur l'ensemble du territoire de l'Outaouais, 54 % des entrepreneures poursuivent présentement des activités de formation ou de perfectionnement. Dans la ville de Gatineau, cette proportion passe à 67 % alors que dans le Pontiac, seulement 27 % des femmes à la tête de leur entreprise participent à des activités de développement professionnel. Plus de trois femmes sur cinq (63 %) sont inscrites à des formations spécialisées et intimement liées à leurs activités entrepreneuriales.

L'aperçu régional démontre que chaque territoire connaît ses spécificités, soit :

Territoire	Première activité plus fréquente de formation (en cours)	Deuxième activité plus fréquente de formation (en cours)	Troisième activité plus fréquente de formation (en cours)
MRC Les Collines-de-l'Outaouais	Spécifique au domaine de travail (54 %)	Marketing (31 %)	Gestion et analyse financière (ex aequo 23 %)
MRC Papineau	Spécifique au domaine de travail (64 %)	Commerce électronique et informatique (14 %)	Gestion (7 %)
MRC Pontiac	Spécifique au domaine de travail (67 %)	Analyse financière (44 %)	Marketing (33 %)
MRC La Vallée-de-la-Gatineau	Spécifique au domaine de travail (68 %)	Gestion (26 %).	Ressources humaines (11 %)
Ville de Gatineau	Spécifique au domaine de travail (65 %)	Gestion de ressources humaines (15 %)	Gestion et analyse financière (ex aequo 12 %)

Bien que les besoins à l'égard de la formation soient grands et très diversifiés, les cinq sujets les plus souvent mentionnés sur l'ensemble du territoire de l'Outaouais sont le marketing (37 %), le commerce électronique et informatique (30 %), l'analyse financière (29 %), la gestion (28 %) et la gestion de ressources humaines (17 %). Beaucoup de femmes recherchent également des formations spécialisées et spécifiques à leur domaine d'activité (34 %).

En région, les intérêts à l'égard de programmes ou d'ateliers de formation se précisent ainsi :

Territoire	Plus important besoin de formation	Deuxième plus important besoin de formation	Troisième plus important besoin de formation
MRC Les Collines-de-l'Outaouais	Commerce électronique et informatique (40 %)	Marketing (35 %)	Spécifique au domaine de travail, analyse financière et gestion (ex aequo 25 %)
MRC Papineau	Spécifique au domaine de travail (30 %)	Gestion (27 %)	Marketing, commerce électronique et informatique (ex aequo 20 %)
MRC Pontiac	Marketing (64 %)	Commerce électronique et informatique (41 %)	Gestion (23 %)
MRC La Vallée-de-la-Gatineau	Marketing (44 %)	Gestion (41 %)	Commerce électronique et informatique (37 %)
Ville de Gatineau	Spécifique au domaine de travail (41 %)	Analyse financière (30 %)	Marketing (29 %)

## FORMES D'AIDE À LA GESTION

Partout en Amérique du Nord, les femmes entrepreneures sont peu enclines à avoir recours à des ressources extérieures et de nombreuses études documentent ce constat. Les entrepreneures en Outaouais s'inscrivent, elles aussi, dans cette tendance. Dans les rares circonstances où elles demandent de l'aide, elles préfèrent se tourner vers des services conseils ou encore faire appel à leurs proches.

### RECOURS AUX SERVICES CONSEILS

Depuis qu'elles sont en affaires, 66 % des entrepreneures en Outaouais ont déjà fait appel ou ont l'intention de faire appel à des entreprises de services conseils. Elles cherchent davantage des conseils ou une aide de dépannage sur des questions d'analyse financière (42 %). Elles demandent aussi de l'appui pour des questions pointues liées à leur domaine d'activité (32 %), à la gestion (32 %), au marketing (25 %) et au commerce électronique et informatique (20 %).

Les particularités régionales sont les suivantes :

Territoire	Service conseil le plus recherché	Deuxième service conseil le plus recherché	Troisième service conseil le plus recherché
MRC Les Collines-de-l'Outaouais	Marketing (47 %)	Spécifique au domaine, commerce électronique et informatique (ex aequo 32 %)	Gestion et ressources humaines (ex aequo 16 %)
MRC Papineau	Spécifique au domaine (33 %)	Gestion (30 %)	Analyse financière (23 %)
MRC Pontiac	Analyse financière (40 %)	Gestion (32 %)	Commerce électronique et informatique (28 %)
MRC La Vallée-de-la-Gatineau	Analyse financière (38 %)	Spécifique au domaine, gestion (ex aequo 35 %)	Marketing (17 %)
Ville de Gatineau	Analyse financière (47 %)	Spécifique au domaine (28 %)	Gestion (25 %)

### **RECOURS AUX ORGANISMES DE SOUTIEN À L'ENTREPRISE**

La majorité des entrepreneures en Outaouais (67 %) n'utilisent pas les services offerts par les organismes de soutien à l'entreprise. D'autres études concluent également que les femmes d'affaires utilisent peu les associations, les paliers et les programmes gouvernementaux<sup>66</sup>.

Presque le tiers (32 %) des femmes de l'Outaouais a tout de même fait appel aux services d'organismes de soutien à l'entreprise. Les femmes entrepreneures des MRC Pontiac et Les Collines-de-l'Outaouais sont celles qui ont, proportionnellement, le plus recours aux organismes de soutien à l'entreprise (41 % d'entre elles l'ont fait). On peut observer que ce sont dans ces régions où les entreprises dirigées par des femmes ont le chiffre d'affaires le plus bas et où il y a plus d'entreprises sans employés. À l'inverse, seulement 27 % des femmes chefs d'entreprise dans la ville de Gatineau ont fait appel à un organisme d'aide à l'entreprise.

Chez l'ensemble des répondantes en Outaouais, 50 % ont consulté leur CLD. Dans une moindre mesure 39 % des entrepreneures de l'Outaouais ont eu accès à leur centre local d'emploi (CLE). D'autres s'informeront auprès de Carrefour jeunesse-emploi (21 %), de leur commission scolaire (13 %), d'un regroupement de gens d'affaires (12 %) ou encore d'une Société d'aide au développement et de la collectivité (SADC) (11 %).

L'analyse des données selon le territoire démontre que 70 % des femmes d'affaires des différentes MRC ont choisi de cogner à la porte de leur centre local de développement (CLD) et 45 % ont eu recours à leur centre local d'emploi (CLE)<sup>67</sup>. Dans la ville de Gatineau, 33 % des femmes se sont tournées vers Carrefour jeunesse-emploi et 21 % ont consulté leur CLD.

### **RECOURS À D'AUTRES SOURCES D'AIDE**

Quarante-cinq pourcent des entrepreneures se tournent vers leur comptable lorsqu'elles rencontrent des problèmes relatifs à la gestion de leur entreprise et 42 % d'entre elles consulteront aussi leurs proches (ami-es, conjoint-e non copropriétaire et membres de la famille).

---

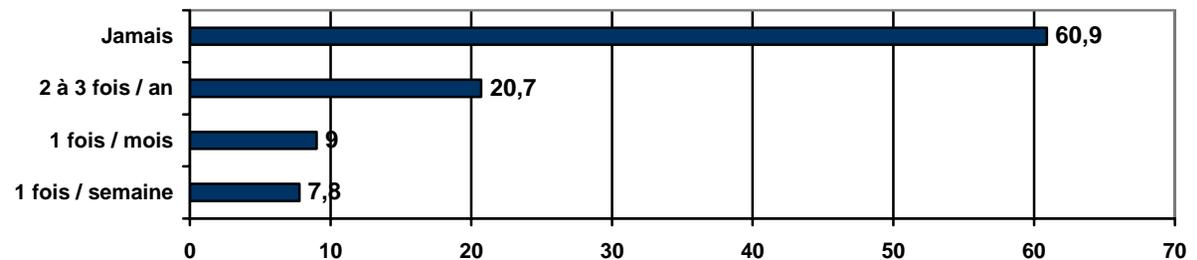
<sup>66</sup> M. Belcourt et al., (1991) ; D. Lavoie, (1988).

<sup>67</sup> Le découpage régional de recours aux CLE est : Vallée-de-la-Gatineau 55 %, Papineau 50 %, Pontiac 36 %, Les Collines-de-l'Outaouais 33 % et Gatineau 30 %.

## ACTIVITÉS DE MAILLAGE

Une fois passé les premiers mois d'opération et après avoir fait le tour de son carnet d'adresses, toute personne ayant un travail indépendant doit, inévitablement, élargir son réseau de contacts. Deux choix s'offrent alors : se joindre à un réseau d'affaires ou faire de la prospection à froid (appelé « cold call » en anglais). Bien qu'elles reconnaissent l'importance de développer un solide réseau, 61 % des entrepreneures en Outaouais n'appartiennent pas à un réseau d'affaires et ne participent jamais à des activités de réseautage.

**Graphique 13 : Fréquence de participation à des activités de réseautage (%)**



Il y a tout de même 38 % d'entrepreneures qui prendront part à des activités de réseautage quelques fois par année. Leurs principales motivations sont :

- Créer des contacts et recruter de nouveaux clients (63 %) ;
- Se donner de la visibilité (59 %) ;
- Échanger des idées (55 %) ;
- Développer des partenariats (50 %) ; et,
- Briser leur isolement (42 %).

## PARTIE 4 : LES BESOINS ET LES ATTENTES DES ENTREPRENEURES

Comme nous l'avons expliqué dans le chapitre 1, cette recherche devait servir à informer les décideurs et les organismes du milieu dans leurs efforts visant à stimuler davantage l'entrepreneuriat féminin et à mieux soutenir les femmes entrepreneures. Les motivations qui ont incité les femmes à se lancer en affaires, les facteurs facilitant le démarrage de leur entreprise, les défis et les difficultés qu'elles rencontrent, leurs besoins et les changements qu'elles souhaitent sont autant d'éléments importants qui ajoutent une dimension qualitative à la kyrielle de données quantitatives (statistiques) dévoilées dans les premières parties de ce rapport.

Les renseignements documentés dans cette partie ont été colligés à partir des réponses à cinq questions (sur un total de 67 questions) posées dans le questionnaire d'enquête et approfondies lors des groupes témoins.

### MOTIVATIONS

Bien que démarrer son entreprise est un excellent moyen de se créer un emploi, plus des trois quarts (77 %) des entrepreneures en Outaouais dirigent leur propre entreprise par choix (et non pas par nécessité). D'ailleurs, en 2004, seulement une femme sur cinq indiquait qu'elle était entrepreneure suite à des conditions d'emploi défavorable<sup>68</sup>. Le *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) affirme également que près de quatre canadiennes sur cinq sont en entreprise par occasion plutôt que par nécessité<sup>69</sup>.

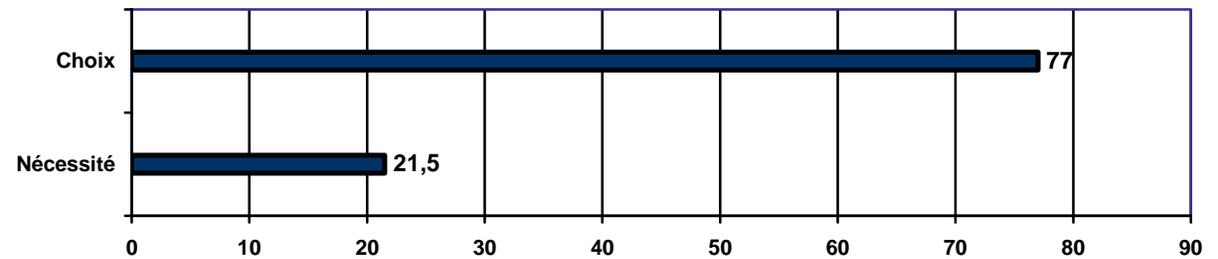
Comme leurs homologues masculins, le goût du défi, le désir de réaliser un rêve, l'amour du métier et le hasard d'une occasion idéale ont été des facteurs déterminants dans leur décision de passer à l'action. Mais fondamentalement, c'est leur profond besoin de profiter d'une bonne qualité de vie et leur volonté immuable d'indépendance qui sont les moteurs les animant à poursuivre et à persévérer dans leurs activités entrepreneuriales.

---

<sup>68</sup> Benjamin Tal, (2005), p. 3.

<sup>69</sup> Marie Minniti et al., (2005), p. 19.

**Graphique 14 : Principale motivation pour se lancer en affaires (%)**



Réunies en groupes témoins, elles n'avaient de cesse d'expliquer et d'illustrer ce concept de qualité de vie auquel elles tiennent tant. D'ailleurs, la qualité de vie n'est justement pas un vague concept pour elles, mais une façon de penser, une façon d'être, une façon d'agir. La qualité de vie selon les entrepreneures en Outaouais, c'est...

- D'être bien dans mon environnement de travail ; c'est de créer un atmosphère où il y a respect et responsabilisation ; de développer le côté humain ;
- D'avoir une grande liberté d'action ; de faire ce qu'elles veulent, quand elles le veulent, de la manière dont ça leur plaît ;
- De penser, croire, créer et agir pour engager des changements de société ; d'utiliser son travail pour transmettre des valeurs favorisant la croissance personnelle et sociale ; de contribuer à changer les attitudes des gens ;
- De conserver le lien développé avec leurs enfants, de se donner un espace de travail en famille et d'y intégrer les enfants ;
- De donner libre cours à leur créativité ;
- D'explorer de nouvelles avenues et d'y découvrir une passion insoupçonnée ;
- De choisir de se consacrer uniquement aux aspects du travail qu'elles aiment ;
- D'avoir un sentiment d'accomplissement ; de célébrer un travail terminé et bien fait ;
- D'injecter régulièrement de la nouveauté, de la diversité dans leur travail et d'être polyvalentes ;
- De savoir qu'à long terme, leur rêve se réalisera et leur rapportera beaucoup de satisfaction ;
- De se permettre de maintenir le cap sur leurs priorités ;
- De s'investir dans des projets à long terme plutôt que d'accumuler de l'argent ;
- De mener une vie plus simple, moins stressante ;
- De travailler selon des heures et un horaire de travail flexibles ;
- De dépasser ses propres limites ; de se sortir de situations difficiles ;
- De se donner les moyens de faire un travail de qualité.

Une autre motivation d'être en affaires pour les femmes, c'est la possibilité de faire un travail qui les intéresse - un travail qui leur permet de mieux utiliser leurs talents et compétences (souci d'accomplissement) et être indépendantes financièrement<sup>70</sup>. À leurs yeux, il faut accorder une importance au temps alloué pour l'élaboration du projet d'entreprise, aux conseils d'experts et à des attentes réalistes face aux revenus<sup>71</sup>. La volonté de réussir et le besoin de contrôler son environnement sont également des dimensions plus importantes pour les femmes entrepreneures que le goût du risque<sup>72</sup>. Par ailleurs, les femmes entrepreneures accordent une importance plus grande que leurs homologues masculins à la formation (perfectionnement) et au milieu familial<sup>73</sup>.

## FACTEURS FACILITANT LE DÉMARRAGE

Nous avons voulu connaître ce que les femmes entrepreneures en Outaouais avaient trouvé le plus utile, ce qui les a le mieux appuyé au moment où elles avaient démarré leur entreprise. Ces données peuvent renseigner les organismes de soutien à l'entreprise de l'Outaouais dans l'orientation de leurs programmes.

### *LES RESSOURCES PERSONNELLES*

En tête de liste, les femmes se fient et puisent à même leurs ressources personnelles. Comme on l'a vu plus haut, elles utilisent leurs propres ressources financières préférant être prudentes et éviter l'endettement. Mais il y a plus. Ce qui les aide à tenir bon, c'est l'amour profond qu'elles ont pour leur travail ; c'est ce qu'elles appellent le feu sacré, la passion du métier. C'est aussi leur patience, leur détermination et leur volonté infaillible de réussir. C'est également d'avoir la liberté de se créer un environnement de travail où il y règne un sain équilibre entre les exigences professionnelles et la vie personnelle.

### *L'APPUI DES PROCHES*

Le soutien des proches vient en deuxième lieu. De nombreuses femmes ont souligné combien l'appui d'une amie leur avait été précieux. Pour d'autres, c'était de s'allier avec une associée avec qui elles ont développé une complicité et partagé le poids des responsabilités. Pour d'autres encore, le fait d'avoir une

---

<sup>70</sup> S. Ratté, (1999) ; s. Mamodhoussen, (1997) ; Banque de développement du Canada, (1997A) ; H. Currie et S. Olson, (1992) ; C. Scott, (1986).

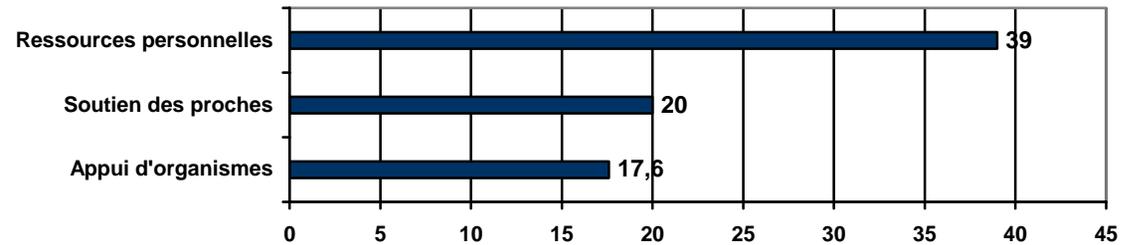
<sup>71</sup> D. Lavoie, (1988).

<sup>72</sup> P. Collette et P. Aubry, (1988).

<sup>73</sup> Y. Bordeleau, (1992).

conjointe ou un conjoint ayant un bon revenu et accès à un régime collectif d'avantages sociaux a permis de diminuer la pression liée à la performance financière de l'entreprise.

**Graphique 15 : Facteurs facilitant le démarrage (%)**



#### *LE SOUTIEN D'ORGANISMES SPÉCIALISÉS*

Les services professionnels, les organismes de soutien à l'entreprise, les institutions financières et les agences gouvernementales étaient la troisième source de soutien des entreprises naissantes. À cet égard, certaines ont mentionné qu'il leur avait été particulièrement utile de faire affaire avec une femme à leur institution financière puisqu'elles avaient eu le sentiment que leurs besoins étaient mieux compris et que la relation de confiance avait été plus facile à établir. D'autres estiment que les institutions financières en milieu rural sont plus conviviales et intimistes, qu'elles avaient moins eu l'impression de n'être qu'un numéro et qu'on y retrouvait un plus grand esprit d'entraide mutuelle.

## DÉFIS ET DIFFICULTÉS

Plusieurs obstacles contribuent à l'isolement et rendent la vie difficile aux femmes entrepreneures dont l'instabilité et la fluctuation du revenu<sup>74</sup>, la difficulté d'accès au crédit, l'inaccessibilité des régimes d'assurance collective, le manque de réseaux et de compétences en marketing, le manque de réseaux adaptés aux besoins des femmes entrepreneures, la double tâche (entreprise et responsabilités domestiques et familiales) et le fardeau administratif imposé aux entreprises<sup>75</sup>.

### OBSTACLES ÉCONOMIQUES

#### L'INSTABILITÉ ET LA FLUCTUATION DU REVENU

L'incertitude constante à l'égard de l'entrée de revenu et la fluctuation d'une année à l'autre sont déstabilisantes pour bon nombre d'entrepreneures. Puisqu'elles dirigent surtout des micro-entreprises, il leur est difficile d'accumuler un fonds de roulement qui leur fournirait un coussin adéquat pour pallier à l'irrégularité des revenus. Les mauvaises créances et les paiements tardifs sont des poids qui ajoutent une pression financière supplémentaire étant donné qu'elles ont tendance à payer leurs fournisseurs avant de se payer elles-mêmes. Par ailleurs, certaines, ayant refusé des contrats parce qu'elles anticipaient un projet d'envergure, ont dû essuyer une perte de revenu importante suite à l'annulation de dernière minute du projet.

#### LES EXIGENCES DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

▪ *GARANTIES DE PRÊTS :*

Bien que 63 % des répondantes ont obtenu l'aide financière qu'elles demandaient, plusieurs femmes déplorent qu'il soit difficile, sinon impossible, d'obtenir du crédit si elles ne peuvent pas garantir le prêt avec une somme équivalente en caisse. Elles perçoivent cette exigence comme un non sens puisqu'elles ne feraient pas de demande de crédit ou d'emprunt si elles avaient le montant requis en leur possession. Cette situation est particulièrement difficile pour les femmes qui ont quitté le marché de l'emploi pour s'occuper d'enfants en bas âge. Elles se sentent doublement pénalisées parce qu'elles ont moins d'acquis financiers.

<sup>74</sup> DRHC et Statistique Canada, (2000).

<sup>75</sup> Banque de développement du Canada, (1997A) ; M. Marleau, (1994) ; M. Belcourt et al., (1991) ; K. Loscocco et J. Robinson, (1991).

Par ailleurs, elles croient que les critères d'étude des dossiers sont trop rigides, qu'ils tiennent peu compte des réalités que vivent les plus petites entreprises, qu'ils ne prennent pas en considération la vue d'ensemble de l'entreprise.

- *LOURDEUR ADMINISTRATIVE :*  
Comme condition de prêt ou de crédit, les institutions financières exigent souvent que les entrepreneurs produisent un plan d'affaires. Étant donné que les femmes entrepreneures sont plus enclines à emprunter de petits montants, elles conçoivent mal l'utilité d'investir autant d'énergie et de temps à développer un plan d'affaires dans le seul but d'obtenir un montant souvent inférieur à 5 000 \$. Estimant que le jeu n'en vaut pas la chandelle, elles vont souvent décider de ne pas faire de demande d'emprunt ou de crédit.
- *INSTABILITÉ ET DÉTACHEMENT DU PERSONNEL :*  
Le haut taux de roulement de personnel dans les institutions financières a pour impact d'accroître la charge de travail des entrepreneures. Chaque changement à leur compte demande qu'elles repositionnent leur entreprise et défendent leurs acquis. Elles perçoivent que le manque de suivi, la difficulté d'établir une relation de confiance, l'incapacité de faire affaire avec une personne qui possède bien le dossier de leur entreprise les empêchent de recevoir les meilleurs conseils possibles.
- *TRAITEMENT DIFFÉRENT :*  
Dans une faible proportion, l'exigence de cautionnement (ou d'endossement) de la part du conjoint est perçue comme un grand irritant. Certaines entrepreneures estiment que les conditions de financement qu'on leur impose sont plus strictes parce qu'elles sont des femmes et que leurs chances d'essayer un refus sont plus grandes du fait de leur sexe.

#### **LE MANQUE DE FILET SOCIAL**

- *L'IMPOSSIBILITÉ DE BÉNÉFICIER DES PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX DE SÉCURITÉ DU REVENU :*  
Les entrepreneures ne bénéficient pas des programmes gouvernementaux d'avantages sociaux auxquels les personnes ayant le statut d'employé ont droit comme les normes du travail, l'assurance-emploi<sup>76</sup>, les indemnités en cas d'accident du travail, les congés payés et un régime d'assurance collective. La majorité des femmes que nous avons interrogées sont très inquiètes de ne pas avoir de filet social. Si elles sont incapables de travailler suite à une maladie ou à un accident, ou si elles n'arrivent pas à trouver de contrats pendant une période prolongée, elles sont sans revenu.

---

<sup>76</sup> Exception faite aux prestations de maternité qui seront accessibles aux travailleuses autonomes à compter de janvier 2006.

▪ *L'INACCESSIBILITÉ DES RÉGIMES D'ASSURANCE COLLECTIVE :*

Les femmes qui pratiquent un travail indépendant peuvent, si elles le veulent, cotiser à un régime d'assurance privé pour obtenir une protection équivalente (à certains égards) à celles des personnes ayant le statut d'emploi. Cependant, les frais à payer pour profiter de tels régimes s'avèrent hors de portée pour plusieurs entrepreneures, surtout pour celles à faible revenu.

Elles peuvent également contribuer à un régime enregistré d'épargne retraite (REER), mais compte tenu de leur faible revenu, peu d'entrepreneures arrivent à le faire (ou à le faire régulièrement). Encore moins réussissent à y placer un montant qui leur permettra de recevoir un revenu adéquat arrivé à la retraite.

## **OBSTACLES ORGANISATIONNELS**

### **LE FARDEAU FISCAL ET RÉGLEMENTAIRE / LÉGAL**

Pour plusieurs entrepreneures, les principales préoccupations se situent du côté du fardeau fiscal et réglementaire imposé par les différents gouvernements. La TPS et la TVQ, qu'elles doivent percevoir et verser périodiquement au gouvernement québécois, de même que les acomptes provisionnels représentent, pour bien des femmes, un cauchemar.

Par ailleurs, elles estiment que les règlements sont nombreux et souvent tellement compliqués, qu'elles en perdent leur latin. De plus, elles trouvent qu'il est souvent difficile de trouver des renseignements pertinents et clairs sur les questions fiscales de même que sur les exigences réglementaires gouvernementales. Elles trouvent particulièrement regrettable que les gouvernements ne pardonnent pas l'erreur ce qui peut parfois représenter d'importants frais supplémentaires à déboursier de leur part.

Enfin, l'importante réglementation imposée à certains secteurs<sup>77</sup> représente un frein au développement, à l'efficacité et à la rentabilité de l'entreprise.

### **LE FARDEAU ADMINISTRATIF**

La comptabilité, la gestion des ressources humaines, les tracasseries administratives et légales sont des aspects de l'entrepreneuriat qui déplaisent à beaucoup de femmes. Plusieurs disent qu'elles ne possèdent pas l'expertise nécessaire pour bien s'acquitter de ces tâches, alors que d'autres trouvent ces tâches tout simplement pénibles. Celles qui préféreraient confier ces aspects de gestion à d'autres n'ont souvent pas les ressources financières nécessaires.

---

<sup>77</sup> C'est le cas notamment en ce qui a trait au cadre de réglementation imposé aux services de garde et au secteur agricole.

### **LA CONCURRENCE**

Certaines femmes ont remarqué que le phénomène de société de consommation a de plus en plus pour effet d'imposer d'importantes pressions pour que les prix soient ajustés à la baisse, même dans le secteur des services. Cependant, beaucoup d'entreprises dirigées par des femmes en Outaouais opèrent déjà avec un petit chiffre d'affaires et où les profits sont très modestes.

### **LES POLITIQUES D'ASSAINISSEMENT DES DÉPENSES PUBLIQUES**

Les nouvelles mesures d'attribution de contrats du gouvernement fédéral ont instauré de nombreuses règles qui exigent, dès le moment de répondre à une invitation à soumissionner, beaucoup de temps et d'importantes ressources. Ceci a pour effet d'éliminer graduellement les micro-entreprises et les travailleuses autonomes qui ont des ressources plus limitées.

### **LE MANQUE DE RÉSEAUX ET DE COMPÉTENCES EN MARKETING**

Les entrepreneures sont conscientes que dans un monde de forte concurrence, il est important d'être vues et connues d'un vaste réseau de clients potentiels. Bien que de nombreuses femmes aimeraient s'engager plus activement dans la promotion de leurs activités entrepreneuriales, peu s'estiment outillées en marketing. D'autres femmes, comme celles des arts de la scène, n'ont plus de tremplin qui leur permette de se faire connaître puisqu'il n'y a plus d'émissions culturelles à la télévision ni à la radio en Outaouais.

### **LE MANQUE DE RÉSEAUX ADAPTÉS AUX BESOINS DES FEMMES ENTREPRENEURES**

L'isolement social et professionnel est particulièrement pénible pour plusieurs entrepreneures en Outaouais. Dans bien des cas, elles ne se reconnaissent pas dans les structures de réseautage actuelles, ou encore elles ne sont pas au courant des occasions de maillage dans leur région.

## **OBSTACLES SOCIAUX**

### **LA DIFFICULTÉ DE CONCILIER TRAVAIL-FAMILLE**

Longtemps perçue comme une affaire personnelle, la conciliation travail-famille est aujourd'hui considérée, dans certains milieux, comme une responsabilité collective. Force est de constater cependant, que les femmes portent toujours la plus grande part de la responsabilité du bien-être des membres de leur famille. Une répondante illustre ce propos ainsi :

*« Quand on parle des tâches à faire autour de la maison et des activités des enfants, c'est toujours moi qui « fait » des choses et mon conjoint lui, il « aide ».*

Pour de nombreuses entrepreneures, gérer le temps de travail et les obligations familiales et personnelles est un vrai casse-tête. Leur horaire chargé fait qu'elles manquent souvent de temps. Elles regrettent aussi que les services de soutien à la famille, comme les services de garde, ne soient pas adaptés aux besoins des femmes d'affaires.

Le bureau à domicile entraîne aussi son lot de difficultés. Les exigences à l'égard des disponibilités vont parfois au-delà du raisonnable comme en témoigne cette répondante :

*« Puisque je travaille à la maison, les clients s'attendent à pouvoir me joindre à tout moment – y inclut en soirée et pendant les fins de semaine. Il est même déjà arrivé qu'un client sonne à ma porte à 7h30 (le matin) sans s'annoncer ».*

## BESOINS ET CHANGEMENTS SOUHAITÉS

### LES BESOINS DES ENTREPRENEURES ET DES TRAVAILLEUSES AUTONOMES

Nous avons demandé aux entrepreneures ce dont elles avaient besoin pour qu'il leur soit plus facile de développer leur entreprise. Voici ce qu'elles ont répondu, en ordre d'importance :

Les femmes entrepreneures en Outaouais ont besoin :

- De leur indépendance : incluant un allègement du fardeau fiscal, des contraintes réglementaires et du fardeau administratif occasionnés entre autres par les nouvelles règles gouvernementales fédérales d'attribution de contrats<sup>78</sup> ;
- De la reconnaissance de leur apport au développement et à l'enrichissement de leur communauté : de la part d'instances gouvernementales, des institutions financières, des organismes de soutien à l'entreprise ;
- D'une ouverture plus grande à des programmes de soutien financier adéquats : c'est-à-dire qu'elles ont besoin d'un accès à des emprunts pour des montants inférieurs à 5 000 \$ ayant des critères d'admissibilité tenant compte de la réalité à la fois des micro-entreprises et des femmes ;
- D'un accès accru à des mécanismes et à des outils de promotion et de mise en marché : incluant des occasions de réseautage efficace, des formations accessibles (tant au niveau du contenu, que des coûts) en marketing ;
- Des services de « coaching » à coût abordable et avec suivi personnalisé ;
- Des offres plus accessibles à des ateliers ou à des occasions de formation et de perfectionnement professionnel à coût abordable.

---

<sup>78</sup> Non pas qu'elles souhaitent s'esquiver de leurs responsabilités fiscales ni que les règles soient abolies, mais plutôt que les exigences gouvernementales soient adaptées en tenant compte des limitations que connaissent les micro-entreprises.

## **CHANGEMENTS SOUHAITÉS**

Les entrepreneures de l'Outaouais ont été invitées à identifier des pistes de solutions, des changements qui, s'ils étaient apportés, contribueraient à améliorer leurs conditions et leur qualité de vie au travail. Leurs réponses peuvent être classées sous deux chefs :

- 1) Les changements contribuant à une meilleure qualité de vie des entrepreneures ; et,
- 2) Les virages stimulant l'essor des entreprises.

### **1) LES CHANGEMENTS CONTRIBUANT À REHAUSSER LA QUALITE DE VIE DES ENTREPRENEURES**

#### *UN FILET SOCIAL UNIVERSEL*

Le changement qui aurait l'impact le plus significatif et qui aurait le plus de retombées positives à l'égard de la qualité de vie des entrepreneures serait, sans l'ombre d'un doute, de modifier les lois pour accorder, à toute personne pratiquant un travail indépendant, l'accès aux programmes sociaux et de sécurité du revenu gouvernementaux. Il s'agit de l'assurance-emploi, des indemnités en cas d'accident de travail<sup>79</sup>, du régime des rentes du Québec et des normes du travail.

Elles voudraient aussi bénéficier d'un solide régime d'assurance collective<sup>80</sup> à coût abordable, possiblement en créant une mutuelle ou en constituant un regroupement permettant l'achat en gros.

Aux programmes existants, elles ajouteraient la mise en place d'un revenu de citoyenneté (revenu minimum garanti) qui bénéficierait à l'ensemble des québécoises et québécois.

#### *UNE POLITIQUE FAMILIALE GLOBALE*

Les femmes qui dirigent leur entreprise en Outaouais veulent de meilleurs services et des mesures de soutien à la famille qui leur permettra de mieux concilier leur vie familiale, leur vie personnelle et leur vie professionnelle.

Pour que les mesures de conciliation travail-famille soient véritablement efficaces, elles doivent être solidement ancrées dans une politique familiale globale sous l'entière responsabilité du gouvernement du Québec. La politique devrait s'appuyer sur certains principes de base dont l'équité entre les femmes et les hommes (et employer une analyse différenciée selon les sexes).

---

<sup>79</sup> À la Commission de santé et de sécurité du travail (CSST).

<sup>80</sup> Facilitant l'accès aux soins de santé, aux soins dentaires, aux soins oculaires, aux soins de médecine complémentaire ainsi qu'à l'assurance-salaire court et long termes.

Elle devrait aussi viser l'élimination de la pauvreté des familles. Entre autres considérations, la politique familiale québécoise devrait :

- Contenir des modifications à la *Loi sur les normes du travail* pour qu'elle :
  - comprenne des congés pour responsabilités familiales rémunérés et accessibles à toutes les travailleuses qu'elles soient salariées ou autonomes ;
  - assure une meilleure protection aux travailleuses à statut précaire, à temps partiel, en situation de travail autonome.
- Offrir des avantages sociaux planchers pour les travailleuses salariées et autonomes à faibles revenus, similaires à ceux dont bénéficient les personnes ayant recours à l'aide sociale.
- Prévoir des mesures de soutien pour les proches qui doivent soutenir un membre de la famille vivant des problèmes de santé ou qui est en perte d'autonomie.
- Augmenter les allocations familiales et rendre le régime universel, sans diminution avec l'âge des enfants.
- Contenir des mesures fiscales appropriées aux femmes avec enfants.
- Offrir des mesures d'aide de remboursement des prêts étudiants pour les parents de jeunes enfants.
- Assouplir certains règlements sur l'accessibilité et le financement des centres de la petite enfance (CPE) pour répondre davantage aux besoins des familles (horaires atypiques, vacances annuelles, temps partiel, etc.).
- Assouplir le système scolaire pour le rendre mieux adapté aux différentes réalités des familles.

## **2) LES VIRAGES STIMULANT L'ESSOR DES ENTREPRISES**

### *UNE INTERVENTION COMMUNAUTAIRE ET INSTITUTIONNELLE SOUPLE ET CONTINUE*

- Offrir des services d'information et de soutien adaptés aux réalités et aux besoins des femmes.
- Mettre sur pied une équipe volante d'aide et de soutien aux micro-entreprises (services de consultation, d'information, de conseils techniques gratuits).

- Produire et diffuser des outils pratiques et conviviaux (par exemple : un guide des exigences légales, fiscales et administratives qu'on doit traiter dans les trois premiers mois d'exploitation, dans les six premiers mois, dans les neufs premiers mois, dans la première année, etc.).
- Offrir des formations et des ateliers de perfectionnement professionnel à coût abordable, sur des sujets tels que la structuration et la stabilisation d'une entreprise, le marketing à petit budget, etc.
- Offrir des services de « coaching » professionnel avec suivi personnalisé à prix abordable.
- Monter une banque de ressources d'entrepreneures et de travailleuses autonomes.
- Stimuler l'émergence et le développement d'entreprises de toutes tailles.
- Adopter une plus grande vision du potentiel de développement économique.
- Mettre en valeur les atouts économiques, culturels et sociaux de la région.
- Offrir des services et des produits financiers adaptés aux réalités des femmes et des micro-entreprises.
- Adopter des critères de financement plus flexibles aux micro-entreprises.
- Accorder un taux d'intérêt préférentiel aux entreprises de moins de cinq ans.
- Augmenter le capital de risque offert aux micro-entreprises et en faciliter l'accès.

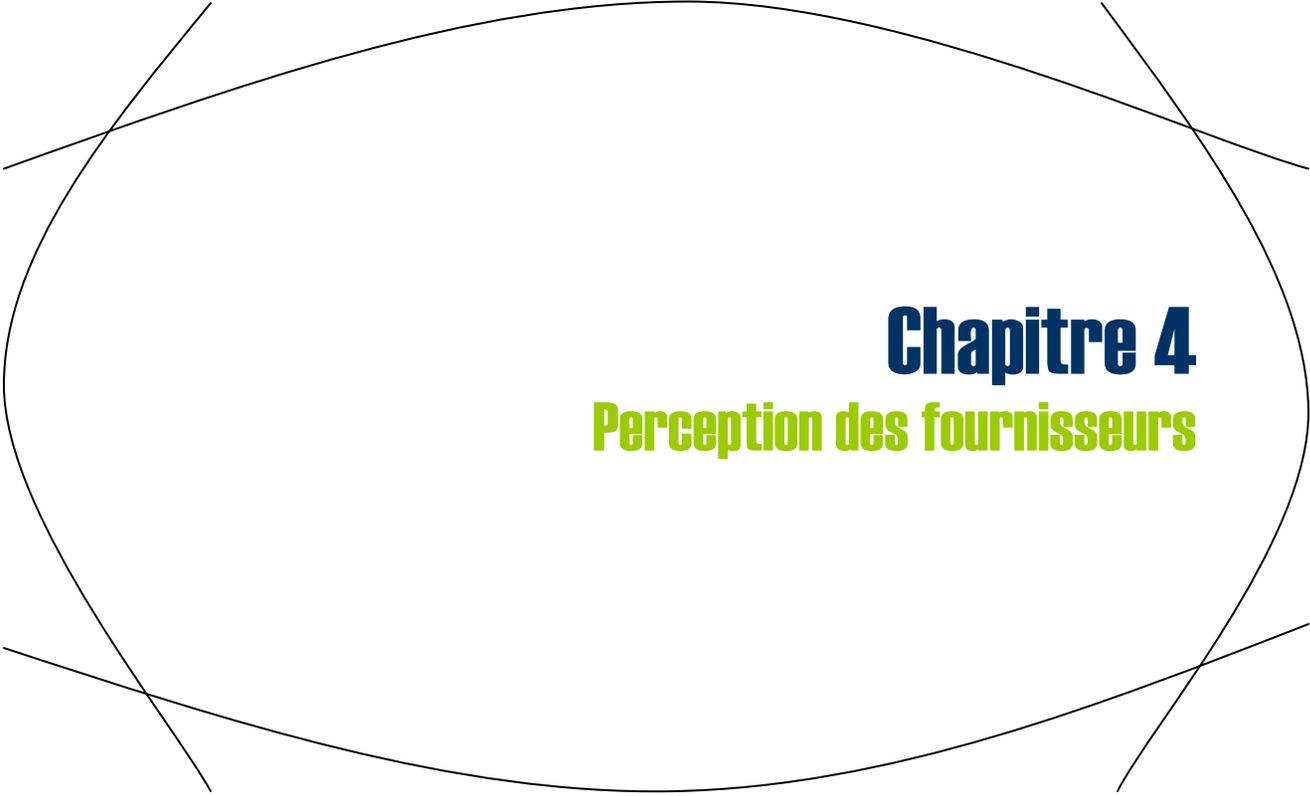
#### *UNE INTERVENTION GOUVERNEMENTALE ET INSTITUTIONNELLE PLUS ADAPTÉE ET SOUTENUE*

- Modifier les programmes d'aide au démarrage d'entreprise pour :
- Prolonger la durée d'aide financière (dont l'allocation au loyer pour une place d'affaires et l'aide au salaire) sur au moins deux ans;
- Offrir des services et des programmes de soutien aux femmes monoparentales qui se lancent en affaires.
- Réduire la réglementation, le fardeau fiscal, les obligations légales applicables aux micro-entreprises.
- Reconnaître le statut de travailleuse autonome dans les lois et inclure les personnes ayant un travail indépendant dans les programmes sociaux et de sécurité de revenu de l'État.

#### *UN RÉSEAU D'ENTRAIDE ET DE REPRÉSENTATION FORT*

- Créer un regroupement (sous forme de syndicat, d'association ou encore d'alliance) d'entrepreneures et de travailleuses autonomes qui ferait du démarchage politique ; offrirait des services de soutien ; aurait une ligne téléphonique d'aide, d'information et de dépannage ; ferait l'achat en gros de produits et de services pour ses membres.
- Créer une coopérative ou un centre de travail pour travailleuses autonomes (partage de ressources professionnelles, techniques et d'espace de travail).
- Mettre sur pied un système d'échanges de services sous forme de troc.

- Orchestrer des activités de réseautage efficaces comme, par exemple, une journée annuelle des entrepreneures et des travailleuses autonomes (de style foire inversée) avec kiosques.



# **Chapitre 4**

## **Perception des fournisseurs**



## PERCEPTION DES FOURNISSEURS

Nous avons invité 48 fournisseurs de services (organismes de soutien, institutions financières et agences gouvernementales) à partager leurs observations à l'égard de la situation des femmes entrepreneures. Bien que seulement huit aient répondu à l'appel, nous pouvons dégager certaines tendances intéressantes.

### PROFIL DES RÉPONDANTS

#### SERVICES ET PROGRAMMES OFFERTS AUX ENTREPRISES

Les répondants offrent surtout des services de soutien technique, de soutien financier et de réseautage entre gens d'affaires. Dans une moindre mesure, ils offrent également des services de formation professionnelle et des services d'aiguillage.

#### POURCENTAGE DE CLIENTÈLE D'AFFAIRES DE SEXE FÉMININ

Chez la moitié des fournisseurs ayant répondu au questionnaire, les femmes représentent au moins 40 % de leur clientèle. Seulement le quart des répondants a un faible taux de clientèle féminine, c'est-à-dire que la clientèle féminine correspond à moins de 5 % de l'ensemble de leur clientèle totale.

#### APPROCHE ADAPTÉE À LA CLIENTÈLE FÉMININE

Bien qu'un seul organisme ait adopté une approche spécifique auprès de sa clientèle féminine, les organismes ayant une plus grande proportion de clientèle féminine reconnaissent qu'il y a une différence entre les femmes et les hommes et disent en tenir compte dans leurs interventions même si l'organisme ne s'est pas doté d'une approche formelle différenciée selon les sexes.

#### PRINCIPAUX SERVICES OU PRODUITS UTILISÉS PAR LES FEMMES

Les fournisseurs ont relevé que les entrepreneures avaient plus souvent recours aux services de soutien au démarrage, aux conseils techniques et aux programmes de formation ou de perfectionnement professionnel.

## RÉALITÉS DES FEMMES SELON LES FOURNISSEURS

Nous avons demandé aux fournisseurs ce qui, selon leurs observations terrain, contribue au succès des entreprises menées par des femmes et quels sont les principaux freins au développement et à l'épanouissement de leurs entreprises.

### LES DIFFÉRENCES HOMME-FEMME

Plus les fournisseurs ont une clientèle féminine importante, plus ils affirment qu'il y a de nettes différences entre les femmes d'affaires et leurs homologues masculins. À leur avis, les femmes travaillent autrement et ont des caractéristiques qui les démarquent des hommes. Voici les caractéristiques qu'ils attribuent aux femmes entrepreneures :

- Elles sont plus :
  - matures et mieux préparées ;
  - persévérantes ;
  - patientes au niveau de l'obtention des résultats financiers ;
  - prudentes et elles prennent plus de temps pour se lancer en affaires ;
  - concrètes dans leur approche.
- Elles démarrent leur entreprise davantage parce qu'elles y voient une façon de travailler à leur compte qui correspond à leurs aspirations et leur savoir-faire et moins par nécessité.
- Elles cherchent davantage à maintenir un équilibre entre famille et entreprise.
- Elles prennent plus de temps à faire confiance à un fournisseur mais lorsqu'elles font confiance, c'est pour la vie.
- Elles ont un plus grand souci pour la réussite et bien souvent, elles vont travailler deux fois plus fort pour se prouver.
- Elles manquent de compétences ou d'expérience dans la gestion d'une entreprise.
- Le taux de réussite dans les jeunes entreprises est plus élevé chez les femmes que chez les hommes. À long terme elles sont toujours en affaires.

Les fournisseurs dont la clientèle féminine représente moins de 5 % de la clientèle totale n'ont pas remarqué de différences homme-femme. À leur avis, chaque personne (homme ou femme) est unique donc chaque personne a ses propres caractéristiques et ses façons de travailler.

### **LES PRINCIPAUX OBSTACLES QUE RENCONTRENT LES FEMMES EN AFFAIRES**

Les fournisseurs croient que les entrepreneures sont particulièrement confrontées à la :

- Difficulté d'obtenir du financement ; à la méfiance des fournisseurs et des institutions financières à l'égard des femmes ;
- Difficulté à faire reconnaître la rentabilité et la viabilité de leur entreprise ;
- Difficulté de concilier le travail et la famille ; au manque de soutien du conjoint ;
- Méconnaissance du monde des affaires ;
- Carence de connaissances et d'expertise en gestion d'entreprise.

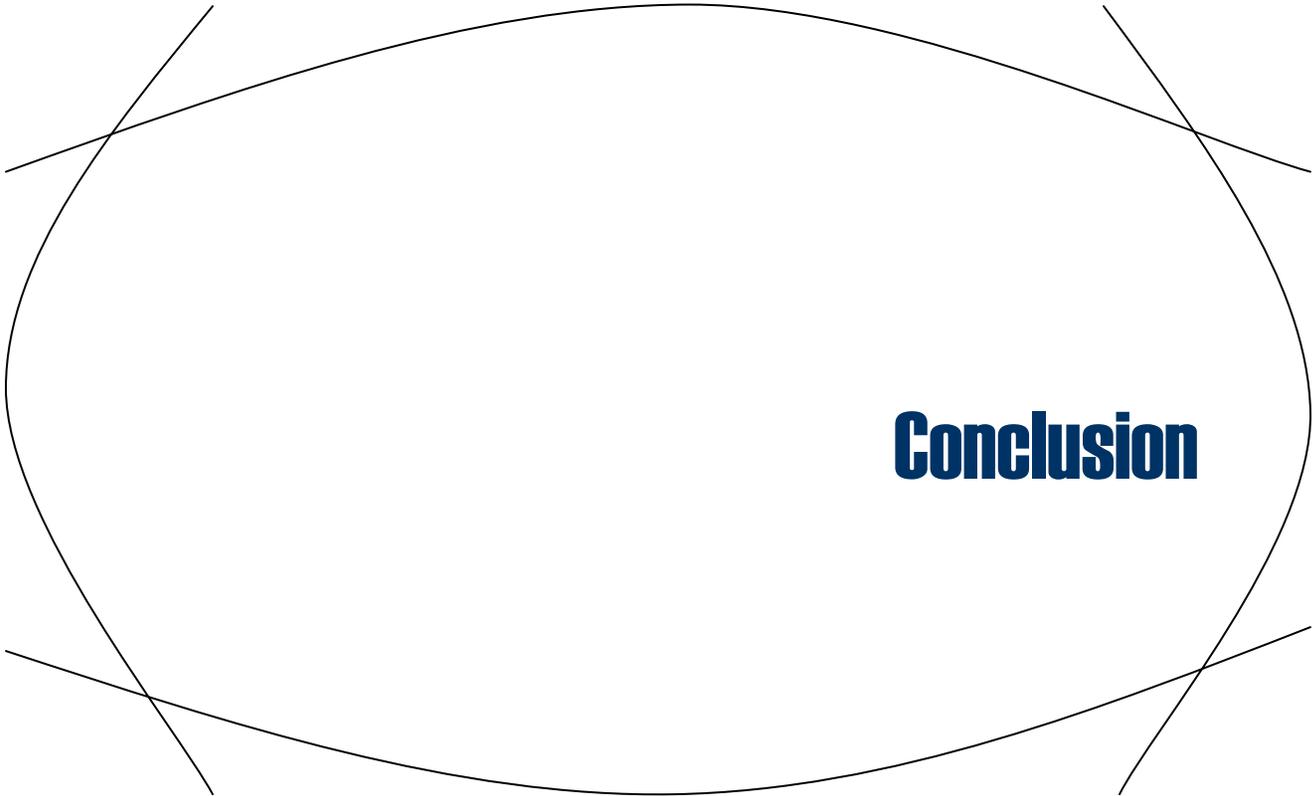
### **LES STRATÉGIES LES PLUS IMPORTANTES POUR MIEUX APPUYER LE DÉMARRAGE D'ENTREPRISES**

- Offrir de la formation à prix abordable sur la gestion financière, la gestion d'entreprise et le marketing.
- Offrir des services conseils et de l'accompagnement dans la recherche de financement.
- Offrir du soutien en individuel et des conseils lors des différentes étapes du lancement de leur entreprise (incluant la faisabilité de l'entreprise).
- Développer un réseau d'information et d'échanges pour diffuser davantage l'information ; faire de l'aiguillage vers les organismes et groupes existants afin de faciliter le réseautage.
- Offrir des services de mentorat.

### **COMMENT MIEUX SOUTENIR LES FEMMES DANS LA GESTION ET L'EXPANSION DE LEUR ENTREPRISE**

- Faciliter l'accès au financement, élargir les sources de financement, sensibiliser les organismes prêteurs à être plus ouverts et à l'importance d'adapter leurs services aux réalités des femmes entrepreneures.
- Offrir de la formation gratuite ou encore à prix réduit dans divers secteurs d'expertise.
- Offrir du soutien individuel au cours des 18 premiers mois d'opération de l'entreprise, idéalement, sur les lieux de l'entreprise ; les principaux sujets à aborder sont les obligations de l'employeur envers son employé et la tenue de livre.
- Promouvoir le réseautage chez les femmes entrepreneures de tous âges.





**Conclusion**



## CONCLUSION

*« Liberté est plus qu'un simple mot signifiant qu'on n'a plus rien à perdre ;  
pour les entrepreneures, il est aussi synonyme  
de tout ce qu'il y a à gagner. »*

*Jane Adams*

Comme on a pu le constater tout au long de ce rapport, la motivation au démarrage, les attitudes sur la croissance, les perceptions de la réussite, la propension aux risques, les craintes de ne pas « se faire prendre au sérieux » et le style de leadership sont d'importants éléments qui distinguent les femmes entrepreneures des hommes d'affaires. D'ailleurs, de nombreuses études ont relevé ces différences hommes-femmes<sup>81</sup>.

Entreprise est bel et bien un mot féminin et les femmes ont démontré qu'il est possible de réussir autrement. Toutes les données documentent et témoignent de l'importance de l'apport des femmes d'affaires qu'il s'agisse de celles provenant d'études de grandes institutions comme la CIBC, le GEM et Statistique Canada, tout comme celles que nous avons colligées en Outaouais.

Les femmes d'affaires sont les chefs d'orchestre d'une révolution tranquille nouveau genre. La croissance exceptionnelle du nombre d'entreprises dirigées par des femmes au Québec, au Canada et à l'échelle planétaire en témoigne avec éloquence. Devant ce constat, les décideurs peuvent choisir, eux aussi, de relever le beau défi de réussir autrement.

Les personnes occupant des postes décisionnels dans le domaine de l'entrepreneuriat ont le pouvoir de renforcer les croyances dans le potentiel du milieu et peuvent stimuler la culture entrepreneuriale. Paul-Arthur Fortin, considéré comme le père de l'entrepreneuriat au Québec, propose une définition de la culture entrepreneuriale adaptée à la situation québécoise : une forte croyance en dix vérités qui incitent les milieux soucieux de leur survie et de leur développement à prioriser l'entrepreneurship local et à se donner progressivement les moyens d'actualiser ce potentiel<sup>82</sup>.



<sup>81</sup> Industrie Canada et Université Carleton, (2005), p. 8.

<sup>82</sup> Paul-Arthur Fortin, (2003), p. 8.

## LES DIX VÉRITÉS

1. Le développement passe par les leaders locaux. Les structures ou les programmes suivent.
2. L'entrepreneur transforme rêve, problème ou opportunité en entreprise viable.
3. L'entrepreneur est le fruit de son milieu. Favorisant, il crée une complicité entre la famille, l'école, la cité et les entreprises existantes pour développer une véritable culture entrepreneuriale.
4. On devient entrepreneur. L'école doit développer des attitudes, des valeurs, des connaissances, des compétences.
5. Le potentiel entrepreneurial existe. Les études du GEM confirment cette capacité d'entreprendre partout sur la planète.
6. L'entrepreneurship est un outil incontournable pour les gens pauvres qui veulent s'en sortir.
7. La créativité des personnes est illimitée pour répondre aux besoins humains.
8. Les besoins humains sont illimités en diversité.
9. L'entreprise, qu'elle quelle soit, crée la richesse et l'emploi.
10. L'État peut créer un environnement qui attire et soutient l'entrepreneur. Il peut également restreindre voire empêcher l'entrepreneurship.

Certes, les chiffres parlent d'eux-mêmes. Le phénomène des femmes entrepreneures ne relève pas de la marginalité et il y a un nombre croissant d'entrepreneures chevronnées en Outaouais comme partout dans le monde. Ce que cette étude ne peut démontrer toutefois, c'est combien de femmes de l'Outaouais ne se lancent pas en affaires parce que certains obstacles importants leur barrent toujours la route. Elle ne dit pas non plus combien de femmes entrepreneures songent sérieusement à mettre fin à leurs activités entrepreneuriales parce que certaines embûches commencent à peser trop lourd sur leurs épaules.

Les femmes entrepreneures de l'Outaouais sont loin de se percevoir ou d'agir comme des victimes. Elles sont courageuses, persévérantes et savent ce qu'elles veulent. C'est souvent à contrecœur qu'elles reconnaissent que de nombreuses inégalités subsistent entre elles et leurs homologues masculins. Ce qu'elles veulent, ce n'est pas qu'on les traite de la même façon que les hommes d'affaires ni qu'on les traite de façon spéciale. Elles veulent tout simplement qu'on les traite de façon équitable. Elles veulent qu'on tienne compte de leurs réalités, qu'on reconnaisse leur apport pour ce qu'il est – sans plus, sans moins.

Il suffirait de presque rien pour transformer l'Outaouais en véritable région entrepreneuriale. Les différents paliers de gouvernement, les organismes de soutien à l'entreprise, les institutions financières, le milieu de l'éducation peuvent, ensemble, créer des conditions favorables à l'entrepreneuriat féminin.

Ce que les femmes entrepreneures réclament c'est :

- Que l'État mette fin aux législations, règlements et politiques restrictives ;
- Que l'État adapte sa fiscalité à la réalité et à la taille des entreprises ;
- Que l'État contribue à éliminer la peur de l'échec en prolongeant le filet de sécurité sociale aux entrepreneures ;
- Que les institutions financières adaptent leurs critères, leurs instruments de demande et leur approche à la situation des entreprises dirigées par des femmes ;
- Que les organismes du milieu assument un leadership dans les activités d'essaimage et multiplient les occasions de mentorat ;
- Que les organismes du milieu soutiennent la formation professionnelle, le réseautage, et l'échange entre les entrepreneures, les travailleuses autonomes et la communauté ;
- Que l'ensemble des personnes qui détiennent des postes décisionnels ou qui sont dans la position de soutenir les entreprises développent une expertise et une compétence propres à la région de l'Outaouais ; une approche reconnaissant que les environnements politique, social, culturel et économique sont des facteurs déterminants pour attirer et soutenir les entrepreneures ; une approche ancrée dans la croyance que l'Outaouais est un lieu où les femmes et leur famille veulent et aiment vivre.

Il suffirait vraiment de presque rien pour déclencher un processus de changement ; peut-être que l'on reconnaisse que les femmes contribuent à assainir le climat économique et que l'on choisisse, dans un pur esprit de sain investissement, d'adapter les politiques, les programmes, les services et les produits pour mieux courtiser cette clientèle cible.

Il suffirait en effet de presque rien, peut-être qu'on reconnaisse que les entrepreneures sont singulières et plurielles, pour qu'elles puissent contribuer, à leur pleine mesure, à la vitalité économique de l'Outaouais.

## BIBLIOGRAPHIE

ASSOCIATION DES COMPTABLES GÉNÉRAUX ACCRÉDITÉES DU CANADA, *Favoriser la contribution des femmes entrepreneures au Canada, Mémoire soumis au Groupe de travail du Premier ministre sur les femmes entrepreneures*, Vancouver, 2003, 17 p.

BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA, *Les femmes entrepreneures au Canada : tournées vers la réussite*, 1997A.

BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA, *Les femmes entrepreneures dans les secteurs en croissance au Canada : un sondage*, Montréal, 1997B, 12 p.

BANQUE FÉDÉRALE DE DÉVELOPPEMENT, *Les femmes en affaires : un aperçu général*, Montréal, mars 1992, 131 p.

BANQUE NATIONALE DU CANADA, L'entrepreneuriat au féminin. Trucs et conseils pour vos finances personnelles, dans *Collection Femmes d'intérêt*, infocourriel n° 1 de 8, Montréal, 2004, 1 p.

BANQUE NATIONALE DU CANADA, *À l'écoute de nos clients, Rapport annuel 2001*, Montréal, 2001, 124 p.

BELCOURT, Monica, RONALD J. BURKE, HÉLÈNE GOSSELIN, *Une cage de verre : les entrepreneures au Canada*, Conseil consultatif canadien sur la situation de la femme, Ottawa, 1991, 101 p.

BINETTE, Danielle, CHRISTIAN TRUDEAU et GHISLAIN RÉGIS YOKA, *Portrait de la main-d'œuvre et de l'emploi de l'Outaouais*, Emploi Québec, Gatineau, 2005, 35 p.

BORDELEAU, Francine, *Profil de la femme d'affaires de l'Outaouais*, Ministère de l'Industrie et du Commerce<sup>83</sup>, Direction des communications, Québec, 1986, 17 p.

BORDELEAU, Yves, *Gestionnaires performants... comment expliquent-ils leur succès ?*, Éditions Agence d'Arc inc., Ottawa, 1992, 217 p.

---

<sup>83</sup> Ce ministère s'appelle aujourd'hui le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE).

CENTRE FOR WOMEN IN BUSINESS, *The Growth of Self-Employed Women in Canada and Demographic Shifts*, Halifax, novembre 1991, 10 p.

CENTRE REGIONAL D'ANALYSE INTEGREE EN ENTREPRENEURSHIP DE L'OUTAOUAIS, *Services et avenues de développement de la micro-entreprise (Jeune et Femme)*, Gatineau, 2001, 72 p.

CHAMBRE DE COMMERCE DE QUEBEC, *Femmes et entrepreneures de la grande région de Québec, Rapport du groupe de discussion organisé par la Chambre de commerce de Québec aux fins des travaux du Groupe de travail du Premier ministre sur les femmes entrepreneures, gouvernement du Canada*, Québec, présenté en auditoire le 9 mai 2003, 10 p.

COHEN, Gary L., *L'entrepreneuriat au féminin*, dans *Perspectives*, printemps 1996, pp. 25-31.

COLLERETTE, Pierre et Paul AUBRY, *Femmes et hommes d'affaires, qui êtes-vous ?*, Agence d'Arc inc., Montréal, 1988, 177 p.

COMITE AVISEUR FEMMES EN DEVELOPPEMENT DE LA MAIN-D'OEUVRE, *Les femmes et le marché de l'emploi, La situation économique et professionnelle des Québécoises*, Montréal, mars 2005, 68 p.

CONSEIL DU STATUT DE LA FEMME, *Vers un nouveau contrat social pour l'égalité entre les femmes et les hommes, Avis*, Québec, 2004A, 174 p.

CONSEIL DU STATUT DE LA FEMME, *Vers un nouveau contrat social pour l'égalité entre les femmes et les hommes, Synthèse*, Québec, 2004B, 28 p.

CONSEIL DU STATUT DE LA FEMME, *Les conditions de vie des femmes dans l'Outaouais : mise à jour 2004*, Québec, 2004C, 66 p.

CONSEIL DU STATUT DE LA FEMME, *Les conditions de vie des femmes et le développement local et régional dans l'Outaouais*, Québec, 2000, 100 p.

COOPERATIVE DE CONSULTATION EN DEVELOPPEMENT, *Portrait des entrepreneures centriciennes*, Victoriaville, 2003, 66 p.

COVEY, Stephen R., *Les sept habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu'ils entreprennent*, Éditions générales First, Paris, 1996, 320 p.

CURRIE, Helen M. et Shirley F. OLSON, Female Entrepreneurs : Personal Value Systems and Business Strategies in a Male-Dominated Industry, dans *Journal of Small Business Management*, vol. 30, n° 1, janvier 1992, pp. 49-57.

DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE CANADA, *Faits saillants de la situation économique de l'Outaouais*, Source : [http://www.dec-ced.gc.ca/asp/ProgrammesServices/situation\\_economique/](http://www.dec-ced.gc.ca/asp/ProgrammesServices/situation_economique/)

EMPLOI QUEBEC, *Les travailleuses autonomes, Recensement de 2001, Outaouais, Compilation spéciale*, Gatineau, avril 2005, 80 p.

FILION, Louis-Jacques, *Travail autonome : des volontaires et des involontaires*, Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, cahier de recherche n° 96-11-02, novembre 1996, 18 p.

FONDS D'INVESTISSEMENT POUR L'ENTREPRENEURSHIP AU FEMININ (FIEF), *Le profil des femmes entrepreneures de la Côte-Nord*, Baie-Comeau, 2004, 107 p.

FORTIN, Paul-Arthur, La culture entrepreneuriale et le travailleur autonome, dans *L'autonome*, n° 52, mars-avril 2003, p. 8.

GROUPE DE TRAVAIL SUR L'ENTREPRENEURIAT FEMININ, *Entreprendre au féminin*, ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie<sup>84</sup>, Québec, 1997, 40 p.

INDUSTRIE CANADA, Travail indépendant, dans *Bulletin trimestriel sur la petite entreprise*, mai 2005, vol. 7, n° 1, site Internet : <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/fr/rd01135f.html>.

INDUSTRIE CANADA, Travail indépendant, dans *Bulletin trimestriel sur la petite entreprise*, février 2005, vol. 6, n° 4, site Internet : <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/fr/rd01032f.html>.

INDUSTRIE CANADA, *Profil de financement des petites entreprises : L'entrepreneuriat au féminin*, Ottawa, novembre 2004, site Internet : <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/fr/rd00947f.html>.

INDUSTRIE CANADA, Les femmes entrepreneures s'imposent de plus en plus au Canada, dans *Bulletin trimestriel sur la petite entreprise*, janvier 2003, vol. 4, n° 3, site Internet : <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/fr/rd00734f.html>.

---

<sup>84</sup> Ce ministère s'appelle aujourd'hui le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE).

INDUSTRIE CANADA, *Le financement des petites et moyennes entreprises (PME) au Canada*, Ottawa, 2002, 113 p.

INDUSTRIE CANADA ET UNIVERSITE CARLETON, *Poursuivre sur notre lancée : un forum économique sur les femmes entrepreneures, Rapport sommaire*, Ottawa, mars 2005, 37 p.

INSTITUT DE LA PME de la BANQUE DE MONTREAL, *Mythes et réalités : le pouvoir économique des entreprises dirigées par des femmes au Canada*, Scarborough, 1996, 32 p.

LAVOIE, Dina, *Les entrepreneures : pour une économie canadienne renouvelée*, Conseil consultatif canadien sur le statut de la femme, Ottawa, 1988, 64 p.

LAVOIE, Dina et Edith HAKIMIAN, *Forum sur l'entrepreneurship féminin québécois, un colloque pour les systèmes de soutien aux entrepreneures, Actes*, École des Hautes études commerciales, Montréal, 1995, 103 p.

LEGARE, Marie-Hélène et Louise ST-CYR, *Les défis des entrepreneures, Rapport du Groupe-conseil sur l'entrepreneuriat féminin*, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Québec, 2000, 68 p.

LOSCOCCO, Karyn A. et Joyce ROBINSON, Barriers to Women's Small-Business Success in the United States, dans *Gender & Society*, vol. 5, n° 4, décembre 1991, pp. 511-532.

MAMODHOUSSEN, Sandra, *L'accès au financement des femmes entrepreneures au Québec*, École des Hautes Études Commerciales, Montréal, décembre 1997, 127 p.

MARLEAU, Martine, *L'entrepreneurship au féminin*, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Ottawa, décembre 1994, 23 p.

MATTE, Denis, *Portrait de l'emploi autonome au Québec*, document de travail, Direction des études et politiques, ministère du Travail, Québec, 1997, 23 p.

MINISTERE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE<sup>85</sup>, *Les défis des entrepreneures, Rapport du Groupe-conseil sur l'entrepreneuriat féminin*, Québec, 2000, 68 p.

---

<sup>85</sup> Ce ministère s'appelle aujourd'hui le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE).

MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE, *Portrait statistique des femmes entrepreneures, Les indicateurs de l'entrepreneuriat féminin et la disponibilité des données sur les femmes et leur entreprise*, Québec, 2000A, 32 p.

MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE, *La perception de l'accès au financement chez les femmes entrepreneures*, Québec, 2000B, 76 p.

MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE, DE LA SCIENCE ET DE LA TECHNOLOGIE, *Entreprendre au féminin, Rapport du groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin*, Québec, 1998, 40 p.

MINISTÈRE DES RÉGIONS, *Politique nationale de la ruralité, Une vision d'avenir*, Gouvernement du Québec, 2001A, 73 p.

MINISTÈRE DES RÉGIONS, *La place des femmes dans le développement local, Guide à l'intention des centres locaux de développement*, Québec, 2001B, 37 p.

MINISTÈRE DES RÉGIONS, *Entente cadre de développement de la région de l'Outaouais 2000-2005*, Gouvernement du Québec, 2000, 93 p.

MINNITI, Maria, Pia ARENIUS ET Nan LANGOWITZ, *Global Entrepreneurship Monitor 2004 Report on Women and Entrepreneurship*, Babson College, Babson Park et London Business School, Londres, 2005, 40 p.

PETERSON, Rein, Nathaly RIVERIN et Robert KLEIMAN, *Global Entrepreneurship Monitor, Le rapport canadien 2001*, HEC Montréal, 2001, 38 p.

RATTE, Sylvie, *Les femmes entrepreneures au Québec : Qu'en est-il ?*, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Montréal, 1999, 15 p.

RÉGIE RÉGIONALE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX DE L'OUTAOUAIS, Direction de la santé publique, *Le portrait de la santé, La région de l'Outaouais et des districts de CLSC*, Gatineau, 2002, 212 p.

RIVERIN, Nathaly, Quand les femmes font des affaires, dans *Bulletin du CVCE*, n° 25, Centre de vigilance sur la culture entrepreneuriale, Montréal, 25 mai 2005, 5 p.

RIVERIN, Nathaly et al., *Global Entrepreneurship Monitor, Canadian National Report 2003*, HEC Montréal, 2003, 43 p.

ROBICHAUD, Yves et Egbert MCGRAW, *Analyse comparative entre l'entrepreneurship féminin et l'entrepreneurship masculin : les cas des entreprises de services et de détail chez les francophones du Nouveau-Brunswick*, Institut canadien de recherche sur le développement régional, Moncton, 2003, 64 p.

ROSENER, Judy B., *Ways Women Lead*, Harvard Business Review, Colorado, 1990, 10 p.

SCOTT, Carole E., Why More Women Are Becoming Entrepreneurs, dans *Journal of Small Business Management*, vol. 24, n° 4, octobre 1986, pp. 37-44.

SOCIÉTÉ CONSEIL BPS INC., *Étude des besoins des entrepreneures propriétaires de micro-entreprises privées ou travailleuses autonomes de la ville de Longueuil*, Collège condition féminine du CLD, Longueuil, 2004, 57 p.

STARR, Jennifer et Marcia YUDKIN, *Women Entrepreneurs : A Review of Current Research*, Centre for Research on Women, Wellesley College, 1996, 75 p.

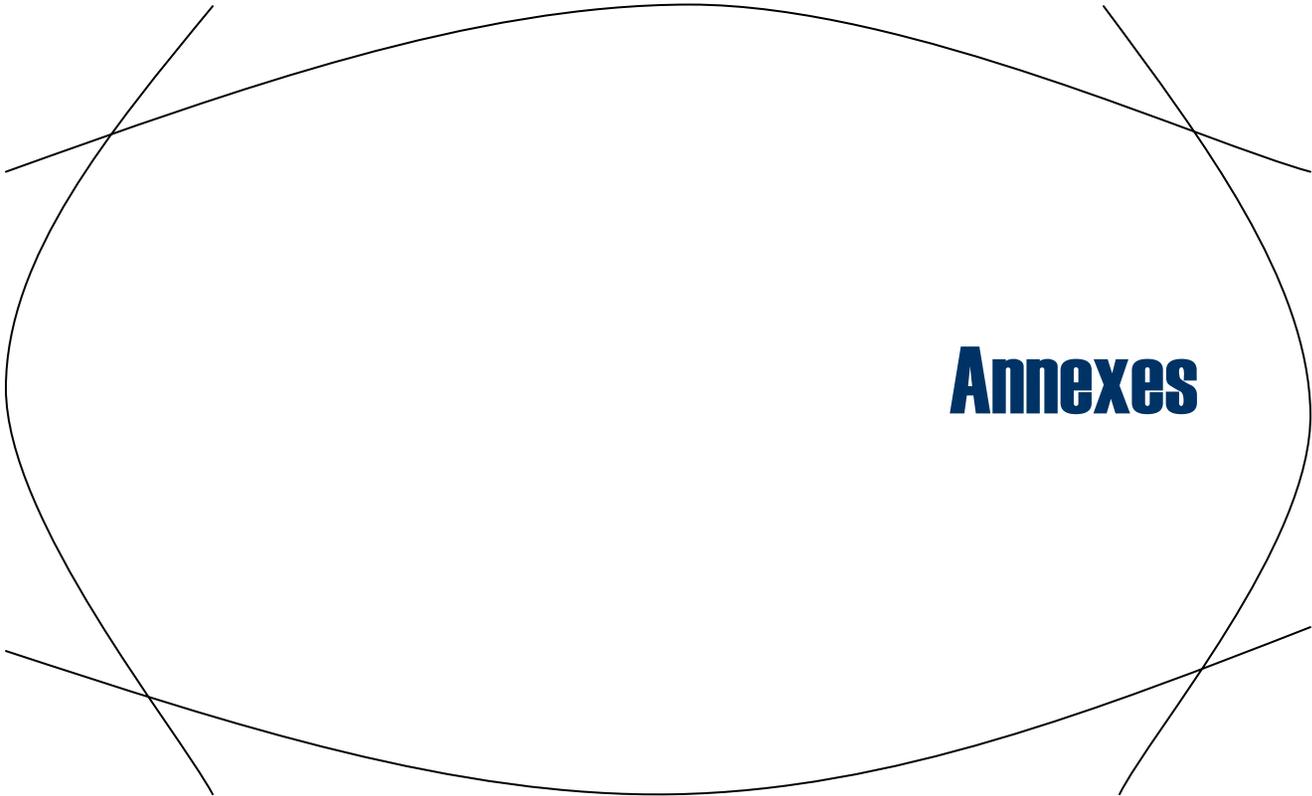
STATISTIQUE CANADA, *Le point sur...*, vol. 2, n° 3, Ottawa, novembre 1998, 12 p.

ST-CYR, Louise et al., *Banque de données sur les entrepreneures québécoises, rapport présenté au Ministère de l'Industrie et du Commerce*, HEC, Montréal, 2001, 219 p.

TAL, Benjamin, *Women entrepreneurs : Leading the Charge*, CIBC, [http://www.research.cibcwm.com/economic\\_public/download/wse-06282005.pdf](http://www.research.cibcwm.com/economic_public/download/wse-06282005.pdf), 28 juin 2005, 15 p.

TAL, Benjamin, *Les PME canadiennes : retour en force*, CIBC, [s.l.], 2004, 32 p.

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES, Portrait de femme entrepreneure, dans *Entête en ligne*, vol. 4 n° 20, 14 février 2005, site Internet  
[http://entete.uqtr.ca/description\\_long.php?no\\_fiche=4303&section\\_cat=1&section\\_sommaire](http://entete.uqtr.ca/description_long.php?no_fiche=4303&section_cat=1&section_sommaire).



**Annexes**



# Annexe 1

## Questionnaire d'enquête à l'intention des femmes

### SECTION 1 : L'ENTREPRISE

1. Dans votre travail, vous considérez-vous comme : *(Cocher une seule réponse)*

- Propriétaire ou co-propiétaire d'une entreprise
- Travailleuse autonome
- Ni l'un, ni l'autre *(Merci de votre participation)*

2. Sur quel territoire demeurez-vous ? *(Cocher une seule réponse)*

- MRC Pontiac
- MRC La Vallée-de-la-Gatineau
- MRC Les Collines-de-l'Outaouais
- MRC Papineau
- Ville de Gatineau
- Autre, préciser : *(Merci de votre participation)*

**Note**

***Si vous n'êtes pas une femme entrepreneure ou travailleuse autonome ET si vous n'êtes pas résidente de l'Outaouais, nous vous remercions de votre intérêt. Toutefois, nous vous prions de ne pas remplir le questionnaire.***

***Merci de votre compréhension***

3. Depuis combien d'années votre entreprise existe-t-elle ? *(Cocher une seule réponse)*

- Moins d'un an
- 1 an
- 2 ans
- 3 ans
- 4 ans
- 5 à 9 ans
- 10 ans et plus

4. Depuis combien d'années exploitez-vous votre entreprise ? *(Cocher une seule réponse)*
- Moins d'un an
  - 1 an
  - 2 ans
  - 3 à 5 ans
  - 6 à 10 ans
  - 11 à 19 ans
  - 20 ans et plus
5. Exploitez-vous une entreprise familiale ? *(Cocher une seule réponse)*
- Oui
  - Non
6. Sur quel territoire votre entreprise est-elle implantée ? *(Cocher toutes les réponses appropriées)*
- MRC Pontiac
  - MRC La Vallée-de-la-Gatineau
  - MRC Les Collines-de-l'Outaouais
  - MRC Papineau
  - Ville de Gatineau
  - Autres, préciser :
7. Quel est votre statut dans l'entreprise ? *(Cocher une seule réponse)*
- Présidente-directrice-générale
  - Présidente
  - Directrice-générale
  - Associée
  - Membre
  - Propriétaire
  - Autres, préciser :

8. Quel était le chiffre d'affaires de votre entreprise il y a trois ans *et* en 2004?

a) Il y a trois ans : *(Cocher une seule réponse)*

- Sans objet
- Moins de 30 000 \$
- 30 000 \$ à 99 999 \$
- 100 000 \$ à 249 000 \$
- 250 000 \$ à 499 999 \$
- 500 000 \$ à 999 999 \$
- 1 à 5 millions \$
- plus de 5 millions

b) En 2004 : *(Cocher une seule réponse)*

- Moins de 30 000 \$
- 30 000 \$ à 99 999 \$
- 100 000 \$ à 249 000 \$
- 250 000 \$ à 499 999 \$
- 500 000 \$ à 999 999 \$
- 1 à 5 millions \$
- plus de 5 millions

9. À combien s'élevaient les profits nets de votre entreprise l'an dernier (en 2004)? *(Cocher une seule réponse)*

- Perte *(Aller à la question # 11)*
- Entre 0 \$ et 10 000 \$
- Entre 10 001 \$ et 25 000 \$
- Entre 25 001 \$ et 50 000 \$
- Entre 50 001 \$ et 100 000 \$
- Entre 100 001 \$ et 250 000 \$
- Entre 250 001 \$ et 500 000 \$
- Plus de 500 000 \$

10. Comment avez-vous réparti vos profits en 2004 ? *(Cocher toutes les réponses pertinentes)*

- J'ai réinvesti les profits dans l'entreprise
- Je me suis payé à même les profits
- Autres, préciser :

11. Dans quel secteur d'activité se positionne votre entreprise ? *(Cocher une seule réponse)*
- Services aux consommateurs *(vente au détail, véhicules/automobiles, hébergement, restauration, formation, services personnels tels que coiffure, santé, services sociaux, services à la communauté et services récréatifs)*
  - Services d'affaires *(services financiers, services juridiques, assurance, immobilier, et autres services d'affaires)*
  - Secteur de la transformation *(construction, fabrication, transport, communications, services/travaux publics, grossiste/vente en gros)*
  - Industrie extractive *(toutes les industries primaires telles que : agriculture, foresterie, pêche, activités minières)*
12. Combien d'employé-es comptait votre entreprise il y a trois ans **et** combien en compte-t-elle présentement ?
- a) Il y a trois ans : *(Cocher une seule réponse)*
- Aucun
  - Moins de 5
  - 6 à 20
  - 21 à 50
  - 51 à 100
  - plus de 100
  - Sans objet
- b) Présentement : *(Cocher une seule réponse)*
- Aucun *(Aller à la question # 14)*
  - Moins de 5
  - 6 à 20
  - 21 à 50
  - 51 à 100
  - plus de 100

13. Quel est le statut de vos employé-es ? *(Remplir toutes les cases pertinentes)*
- a) Employé-es permanents :
- Temps plein \_\_\_\_\_ (n° employé-es)
  - Temps partiel \_\_\_\_\_ (n° employé-es)
- b) Employé-es saisonniers :
- Temps plein \_\_\_\_\_ (n° employé-es)
  - Temps partiel \_\_\_\_\_ (n° employé-es)
14. Croyez-vous créer de nouveaux postes au sein de votre entreprise d'ici les 5 prochaines années ? *(Cocher une seule réponse)*
- Oui
  - Non *(Aller à la question # 16)*
15. Combien de nouveaux emplois projetez-vous créer ? *(Cocher une seule réponse)*
- 1 à 5 nouveaux emplois
  - 6 à 19 nouveaux emplois
  - 20 nouveaux emplois et plus
16. Quel est le statut juridique de votre entreprise ? *(Cocher une seule réponse)*
- Non incorporée
  - Incorporée (personne morale)
  - Enregistrée ou autre
17. Êtes-vous l'unique propriétaire de votre entreprise ? *(Cocher une seule réponse)*
- Oui *(Aller à la question # 21)*
  - Non
18. Sinon, combien de propriétaires compte l'entreprise ? *(Remplir toutes les cases pertinentes)*
- Femmes \_\_\_\_\_ (#)
  - Hommes \_\_\_\_\_ (#)
19. Votre conjointE est-elle/il l'unE des propriétaires de l'entreprise ? *(Cocher une seule réponse)*
- Oui
  - Non

20. En tant que co-proprétaire, êtes-vous : *(Cocher une seule réponse)*
- À parts égales aux autres propriétaires
  - Majoritaire
  - Minoritaire
21. Exploitez-vous votre entreprise à partir de votre domicile ? *(Cocher une seule réponse)*
- Oui, à temps plein
  - Oui, à temps partiel
  - Oui, de mon domicile *et* d'une place d'affaires
  - Non
22. Quel était votre capital personnel de départ lors du démarrage de votre entreprise ? *(Cocher une seule réponse)*
- aucun
  - moins de 2 500 \$
  - 2 500 \$ à 5 000 \$
  - 5 001 \$ à 10 000 \$
  - 10 001 \$ à 15 000 \$
  - 15 001 \$ à 20 000 \$
  - 20 001 \$ à 50 000 \$
  - 50 001 \$ et plus
23. D'où provenait le capital de départ de l'entreprise? *(Cocher toutes les réponses pertinentes)*
- Épargne personnelle
  - Carte ou marge de crédit personnel
  - Emprunt bancaire personnel
  - Carte ou marge de crédit de compagnie
  - Emprunt bancaire de la compagnie
  - Subventions ou programmes gouvernementaux
  - Capital de risque
  - Transfert d'actifs
  - Love money (financement d'ami-es ou de la famille)
  - Autres, préciser :

24. Quelles sont les principales activités pour lesquelles vous avez demandé du financement ?  
(Numéroter en ordre d'importance : «1» = l'activité la plus importante à financer)

- \_\_\_\_\_ Je n'ai pas demandé de financement
- \_\_\_\_\_ Achat d'équipement
- \_\_\_\_\_ Fonds de roulement
- \_\_\_\_\_ Développement de marché /expansion / croissance
- \_\_\_\_\_ Achat d'un immeuble
- \_\_\_\_\_ Rénovation / améliorations locatives
- \_\_\_\_\_ Démarrage de l'entreprise
- \_\_\_\_\_ Achat de parts de l'entreprise
- \_\_\_\_\_ Achat de l'entreprise
- \_\_\_\_\_ Achat d'inventaire
- \_\_\_\_\_ Outils marketing (publicité, dépliants, etc.)
- \_\_\_\_\_ Paiement des fournisseurs
- \_\_\_\_\_ Salaires
- \_\_\_\_\_ Développement technologique
- \_\_\_\_\_ Comptes à recevoir
- \_\_\_\_\_ Autres, préciser :

25. Avez-vous eu de la difficulté à obtenir du financement ? (Cocher une seule réponse)

- Oui
- Non (Aller à la question # 27)

26. Quelles raisons ont été invoquées lorsque vous avez rencontré des difficultés à obtenir du financement ? (Numéroter en ordre d'importance s'il y a plus d'une raison ; «1» = raison principale invoquée lors du refus)

- \_\_\_\_\_ Secteur d'activité de l'entreprise trop risqué
- \_\_\_\_\_ Manque de garanties
- \_\_\_\_\_ Manque d'expérience / trop jeune
- \_\_\_\_\_ Revenu / chiffre d'affaires trop faible
- \_\_\_\_\_ Dossier de crédit personnel pas convaincant
- \_\_\_\_\_ Faiblesse du plan d'affaires
- \_\_\_\_\_ Un endosseur était exigé
- \_\_\_\_\_ Mise de fonds personnel trop faible
- \_\_\_\_\_ Manque d'arguments convaincants
- \_\_\_\_\_ Autres, préciser :

27. Quelle est votre perception à l'égard de votre institution financière ou d'autres sources de financement?
28. Classez, par ordre d'importance vos trois principales sources de financement personnel à l'heure actuelle. (« 1 » correspond à votre plus importante source de financement, « 2 » la deuxième plus importante et « 3 » la troisième plus importante)

- # Source de financement :
- \_\_\_\_\_ Épargne personnelle
  - \_\_\_\_\_ Carte ou marge de crédit personnel
  - \_\_\_\_\_ Emprunt bancaire personnel
  - \_\_\_\_\_ Carte ou marge de crédit de compagnie
  - \_\_\_\_\_ Emprunt bancaire de la compagnie
  - \_\_\_\_\_ Subventions ou programmes gouvernementaux
  - \_\_\_\_\_ Capital de risque
  - \_\_\_\_\_ Love money (financement d'ami-es ou de la famille)
  - \_\_\_\_\_ Profits de l'entreprise
  - \_\_\_\_\_ Autres, préciser :

29. Vous octroyez-vous un salaire régulier ou faites-vous, sur une base plus ou moins régulière, des prélèvements à même les profits de l'entreprise ?

- Oui :
- Salaire fixe
  - Prélèvement à même les profits
  - Les deux
- Non
- Mes honoraires sont versés selon les contrats que j'obtiens

30. En ce moment, laquelle des affirmations suivantes décrit le mieux la situation de votre entreprise : (*Cocher une seule réponse*)

- Je suis en démarrage, c'est-à-dire en affaires depuis 2 ans et moins
- Les affaires sont en croissance soutenue depuis un certain temps et je suis satisfaite
- Les affaires sont plutôt stables depuis un certain temps et je dois absolument envisager une diversification pour favoriser la croissance
- Les affaires sont plutôt instables depuis un certain temps et je dois absolument envisager des stratégies qui me permettront de redresser la situation.

<b>SECTION 2 : L'ENTREPRENEURE AU TRAVAIL</b>
---

31. Combien d'heures travaillez-vous dans votre entreprise par semaine en moyenne ? (*Cocher une seule réponse*)
- Moins de 20 heures
  - Entre 21 et 30 heures
  - Entre 31 et 40 heures
  - Entre 41 et 50 heures
  - Entre 51 et 60 heures
  - Plus de 60 heures
32. Occupez-vous un autre emploi que la direction de votre entreprise ou que travailleuse autonome ? (*Cocher une seule réponse*)
- Oui
  - Non
33. Avant de vous lancer en affaires, aviez-vous une ou des expérience(s) de travail ? (*Cocher une seule réponse*)
- Oui
  - Non (*Aller à la question # 36*)
34. Les emplois précédemment occupés étaient-ils en lien avec l'entreprise que vous avez mise sur pied ? (*Cocher une seule réponse*)
- Oui
  - Non
35. Quel(s) poste(s) avez-vous occupé(s) avant d'être en affaires ? (*Commencer avec le poste le plus récent*)
- | Poste | Nombre d'années |
|-------|-----------------|
|-------|-----------------|

36. Quels sont vos besoins de formation à l'heure actuelle ? (*Cocher toutes les réponses pertinentes*)

- Je n'ai pas de besoin de formation en ce moment
- Analyse financière
- Gestion
- Marketing
- Commerce électronique et informatique
- Ressources humaines
- Ingénierie et production
- Spécifique au domaine de travail ou de production
- Autres, préciser :

37. Poursuivez-vous des activités de perfectionnement en rapport avec votre entreprise ? (*Cocher une seule réponse*)

- Oui
- Non (*Aller à la question # 39*)

38. Si oui, lesquelles ? (*Cocher toutes les réponses pertinentes*)

- Analyse financière
- Gestion
- Marketing
- Commerce électronique et informatique
- Ressources humaines
- Ingénierie et production
- Spécifique au domaine de travail ou de production
- Autres, préciser :

39. Dans le cadre de vos fonctions, avez-vous déjà fait appel ou prévoyez-vous faire appel, dans un avenir rapproché, à certains services conseils ? (*Cocher toutes les réponses pertinentes*)

- Analyse financière
- Gestion
- Marketing
- Commerce électronique et informatique
- Ressources humaines
- Ingénierie et production
- Spécifique au domaine de travail ou de production
- Autres, préciser :

40. Lorsque vous rencontrez certains problèmes relatifs à la gestion de votre entreprise ou à son avenir, vers quelle principale source d'aide vous tournez-vous le plus souvent ? *(Cocher une seule réponse)*
- AmiEs (et conjointE si non-copropriétaire)
  - AvocatEs
  - Comptables
  - FournisseurEs
  - Conseillères ou conseillers financiers
  - Organismes gouvernementaux
  - Mentor
  - Autres, préciser :
41. Avez-vous eu recours à un organisme de soutien à l'entrepreneuriat depuis le début des activités de votre entreprise ? *(Cocher une seule réponse)*
- Oui
  - Non *(Aller à la question # 43)*
42. À quel(s) organisme(s) suivant(s) avez-vous eu recours ? *(Cocher toutes les réponses pertinentes)*
- Carrefour jeunesse-emploi
  - Centre local de développement (CLD)
  - Centre local d'emploi (CLE)
  - Chambre de commerce
  - Commissions scolaires
  - Coopérative de développement économique communautaire (CDEC)
  - Coopérative de développement régional (CDR)
  - Option Femmes Emploi
  - Regroupement de femmes d'affaires
  - Autres, préciser :
43. Appartenez-vous à un réseau d'affaires ou de contacts ? *(Cocher une seule réponse)*
- Oui
  - Non

44. Participez-vous à des activités de réseautage ? (*Cocher une seule réponse*)
- 1 fois par semaine
  - 1 fois par mois
  - 2 à 3 fois par année
  - Jamais (*Aller à la question # 46*)
45. Si vous participez à des activités de réseautage, quelles sont les principales raisons pour y assister ? (*Cocher toutes les réponses pertinentes*)
- Créer des contacts et cherche des nouveaux clients
  - Echanger des idées
  - Développer des partenariats
  - Me donner de la visibilité
  - Mettre mes connaissances à jour
  - Briser mon isolement m'informer
  - Obtenir des conseils
  - Autres, préciser :
- (*Aller à la question # 47*)
46. Si vous ne participez jamais à des activités de réseautage, quelles sont les principales raisons de ne pas y assister ? (*Cocher toutes les réponses pertinentes*)
- Manque de temps
  - Manque d'intérêt
  - Manque d'information sur ce qui existe
  - Autres, préciser :
47. Quelle est la principale raison qui vous a motivé à vous lancer en affaires ? (*Cocher une seule réponse*)
- Opportunité / occasion (par choix)
  - Nécessité (par obligation)
- Préciser votre réponse (que ce soit par choix ou par obligation) :
48. Quels ont été les principaux aspects ou les principales ressources qui ont facilité le démarrage de votre entreprise ?
49. Quels sont les principaux défis ou les plus importantes difficultés que vous rencontrez en affaires ?

50. Que suggérez-vous pour améliorer les conditions de vie des femmes entrepreneures ou travailleuses autonomes ?
51. Quels sont vos principaux besoins en lien avec le soutien et le développement de votre entreprise ?
52. Vous est-il facile de concilier votre travail et votre vie familiale ? *(Cocher une seule réponse)*
- Oui
- Non : Quels sont les principaux problèmes que vous rencontrez ?
53. Estimez-vous que votre entreprise offre des biens ou des services innovateurs ? *(Cocher une seule réponse)*
- Oui
- Non
54. Si oui, en quoi vos biens ou vos services se démarquent-ils ?

<b>SECTION 3 : PROFIL DE L'ENTREPRENEURE</b>
--

55. Quel est votre groupe d'âge ? *(Cocher une seule réponse)*
- Moins de 25 ans
- 25 à 29 ans
- 30 à 34 ans
- 35 à 39 ans
- 40 à 44 ans
- 45 à 49 ans
- 50 à 54 ans
- 55 à 59 ans
- 60 à 64 ans
- 65 ans et plus
56. Quel est votre pays d'origine ?

57. Quel est votre état civil en ce moment ? *(Cocher une seule réponse)*
- Célibataire (vit seule et jamais mariée)
  - Mariée ou conjointe de fait en union libre
  - Divorcée ou séparée
  - Veuve
58. Avez-vous des enfants à charge ? *(Cocher une seule réponse)*
- Oui
  - Non *(Aller à la question # 60)*
59. Si oui, combien d'enfants à charge avez-vous ? *(Cocher une seule réponse)*
- 1 enfant
  - 2 enfants
  - 3 enfants
  - 4 enfants
  - 5 enfants et plus
60. Depuis combien d'années habitez-vous en Outaouais ? *(Cocher une seule réponse)*
- Moins d'un an
  - Depuis 1 à 2 ans
  - Depuis 3 à 5 ans
  - Depuis 6 à 9 ans
  - Depuis plus de 10 ans
  - Je n'habite pas en Outaouais
61. Quel est votre plus haut niveau de scolarité ? *(Cocher une seule réponse)*
- Études primaires
  - Études secondaires non terminées
  - Diplôme d'études secondaires (DES Sec V)
  - Diplôme d'études professionnelles (DEP niveau secondaire)
  - Diplôme d'études collégiales
  - Certificat universitaire
  - Baccalauréat
  - Deuxième ou troisième cycle (maîtrise, doctorat)
  - Aucun de ces choix

62. Si vous avez complété des études spécialisées (de niveau DEP, collégial ou universitaire), quel était votre domaine d'étude ? (Cocher une seule réponse)

- Sans objet
- Gestion / administration / comptabilité
- Art / graphisme / design / infographie
- Santé
- Sciences pures (biologie, chimie, etc.)
- Sciences appliquées (architecture, ingénierie)
- Sciences humaines (sociologie, travail social, psychologie, etc.)
- Langue / lettre / communication
- Education
- Droit (notaire, avocat, etc.)
- Secrétariat / travail de bureau
- Soins personnels non spécialisés (coiffure, etc.)
- Formation générale
- Autres, préciser :

63. Quel était votre revenu annuel personnel avant impôt en 2004, toutes sources confondues ? (Cocher une seule réponse)

- Moins de 15 000 \$
- Entre 15 000 \$ et 24 999 \$
- Entre 25 000 \$ et 34 999 \$
- Entre 35 000 \$ et 44 999 \$
- Entre 45 000 \$ et 54 999 \$
- Entre 55 000 \$ et 74 999 \$
- 75 000 \$ et plus

64. Quel pourcentage de vos revenus est attribuable à votre entreprise ? (Cocher une seule réponse)

- Aucun
- Moins de 10 %
- Entre 11 % et 24 %
- Entre 25 % et 49 %
- Entre 50 % et 74 %
- 75 % et plus

65. Bénéficiez-vous d'un régime d'assurance collective ? (Cocher une seule réponse)

- Oui :  Régime du conjoint / de la conjointe  
 Régime personnel  
 Non (Aller à la question # 67)

66. Votre régime comprend quels bénéfices ? (Cocher toutes les réponses pertinentes)

- Assurance salaire court terme  
 Assurance salaire long terme  
 Assurance médicaments  
 Soins de santé  
 Soins dentaires  
 Soins oculaires  
 Soins de médecines complémentaires  
 Assurance vie  
 Autres, préciser :

**67. VOTRE EXPÉRIENCE NOUS INTÉRESSE...**

Nous voulons approfondir notre compréhension de la réalité des femmes entrepreneures ou travailleuses autonomes.

Pour ce faire, nous organiserons quatre groupes témoins (groupes focus) (trois en français, de même qu'un en anglais) du 16 au 27 mai 2005.

Si vous êtes intéressée à participer à un de ces groupes témoins, veuillez inscrire :

Votre nom :

Votre numéro de téléphone :

Votre adresse courriel :

J'aimerais participer au groupe témoin suivant : (Cocher une seule réponse)

- En français :**  MRC La Vallée-de-la-Gatineau  
 MRC Papineau  
 Ville de Gatineau

**En anglais :**  aura lieu sur le territoire de la MRC Les Collines-de-l'Outaouais ou Pontiac

## Annexe 2

### Grille de discussion des groupes témoins

#### **LES PRESENTATIONS**

---

- Mot de bienvenue.
- Brève présentation des :
  - objectifs de l'étude ;
  - du comité encadreur ; et,
  - des sujets abordés dans le groupe de discussion.
- Permission d'enregistrer les discussions.
- Présentation des participantes (nom et type d'entreprise), en tour de table.

#### **LES 10 QUESTIONS A ABORDER EN GROUPES TEMOINS**

---

- 1) Sommaire des données du questionnaire et validation.
- 2) Pourquoi vous êtes-vous lancées en affaires ? Quelle a été votre principale motivation (choix ou nécessité) ?
- 3) Quel est l'élément qui vous stimule le plus en affaires ?
- 4) Qu'est-ce que vous trouvez le plus difficile en affaires ?
- 5) Qu'est-ce qui vous a aidé / qui vous aide le plus ?
- 6) Qu'est-ce qui vous nuit le plus ?
- 7) Pour certaines femmes, il est difficile de concilier travail-famille. Quelle est votre situation ?
- 8) Certaines femmes nous ont dit qu'elles avaient rencontré des difficultés dans leurs démarches pour obtenir du financement. Parlez-moi un peu plus de la nature des difficultés

que vous avez rencontrées, particulièrement du soutien au démarrage et des demandes d'emprunt.

- 9) Quelles est l'élément le plus important qui, s'il y avait du changement, améliorerait le plus votre qualité de vie au travail ?
- 10) Autres commentaires ?

#### **BOUCLER LA BOUCLE**

---

- Prochaines étapes
- Puce à l'oreille : Journée d'action à l'automne 2005

## Annexe 3

### Questionnaire d'enquête à l'intention des fournisseurs

#### **PARTIE 1 : VOS COORDONNÉES**

Nom de l'organisme :  
Adresse postale :  
N° téléphone : N° télécopieur :  
Votre nom :  
Votre titre / responsabilité :  
Votre adresse courriel :

#### **PARTIE 2 : LES FEMMES EN AFFAIRES ET VOTRE ORGANISME**

1. *Quels services votre organisme offre-t-il aux entreprises? (Cocher toutes les réponses pertinentes)*

- Services de soutien technique
- Services de formation professionnelle
- Maillage (réseautage) entre gens d'affaires
- Services de soutien financier
- Autres, préciser :

2. *Quel pourcentage de votre clientèle d'affaires est de sexe féminin ?*

- Moins de 5 %
- Entre 5 % et 9 %
- Entre 10 % et 19 %
- Entre 20 % et 29 %
- Entre 30 % et 39 %
- Entre 40 % et 49 %
- Entre 50 % et 59 %
- Entre 60 % et 69 %
- Entre 70 % et 79 %
- Entre 80 % et 89 %
- 90 % et plus

3. *Votre organisme a-t-il développé une approche ou des services (ou produits) spécifiques aux femmes ?*
- Oui  
 Non (Allez à la question 5)
4. *Si oui, veuillez décrire cette approche ou services (ou produits) et expliquez en quoi ils sont particulièrement adaptés aux besoins des femmes d'affaires.*
5. *Quels sont les principaux services ou produits (maximum de trois), offerts par votre organisme, utilisés par les femmes entrepreneures ou travailleuses autonomes ? (Veuillez nommer le(s) service(s) ou produit(s) et le(s) décrire brièvement.)*
6. *Selon vos observations professionnelles, les hommes entrepreneurs ont-ils tendance à utiliser les mêmes trois services ou produits (identifiés à la question # 5) que les femmes entrepreneures?*
- Oui  
 Non : *Quels sont les trois principaux services ou produits, offerts par votre organisme, utilisés par les hommes entrepreneurs?*
7. *Certaines femmes entrepreneures disent qu'elles ont de la difficulté à obtenir les ressources financières nécessaires au démarrage, au soutien ou à l'expansion de leur entreprise. Dans les circonstances où votre organisme ou institution refuse un prêt ou une autre forme de crédit à des entrepreneures féminines, quelles sont les conditions défavorables les plus fréquentes que vous avez pu observer? (Numéroté en ordre d'importance : 1 = raison la plus fréquente)*
- Mon organisme n'offre pas de prêts ou d'autres formes de crédit aux entreprises
- \_\_\_\_\_ Secteur d'activité de l'entreprise trop risqué  
 \_\_\_\_\_ Manque de garanties  
 \_\_\_\_\_ Manque d'expérience / trop jeune  
 \_\_\_\_\_ Revenu / chiffre d'affaires trop faible  
 \_\_\_\_\_ Dossier de crédit personnel pas convaincant  
 \_\_\_\_\_ Faiblesse du plan d'affaires  
 \_\_\_\_\_ Un endosseur était exigé  
 \_\_\_\_\_ Mise de fonds personnel trop faible  
 \_\_\_\_\_ Manque d'arguments convaincants  
 \_\_\_\_\_ Autres, préciser :

8. *Croyez-vous que les femmes ont des caractéristiques entrepreneuriales différentes des hommes ? Les femmes entrepreneures ou travailleuses autonomes travaillent-elles autrement ?*

Oui

Non

*Précisez votre réponse :*

9. *Selon votre pratique et vos observations personnelles, quels sont les trois principaux atouts ou forces qui permettent aux femmes de réussir en affaires ? (Placez en ordre d'importance)*

10. *Selon votre pratique et vos observations personnelles, quels sont les trois obstacles les plus importants que rencontrent les femmes en affaires ? (Placez en ordre d'importance)*

11. *Quelles seraient les trois stratégies les plus importantes à mettre en oeuvre pour mieux appuyer les femmes entrepreneures lors du démarrage de leur entreprise ?*

12. *Quelles seraient les trois stratégies les plus importantes à mettre en oeuvre pour mieux soutenir les femmes entrepreneures à gérer leur entreprise ou en favoriser l'expansion ?*

## Annexe 4

### Tableaux : compilation des données

#### LISTE DES TABLEAUX

1	Bilan des questionnaires reçus et taux de réponse	20	Répartition des répondantes, selon le statut dans l'entreprise
2	Répartition des répondantes selon le territoire de résidence	21	Lieu d'exploitation de l'entreprise
3	Comparaison des faits saillants selon le territoire	22	Nombre d'heures travaillées par semaine
4	Groupes d'âge	23	Occupation d'un autre emploi
5	Pays / continent d'origine	24	Expérience de travail antérieure
6	Nombre d'année(s) de résidence en Outaouais	25	Emplois antérieurs et lien avec l'entreprise
7	État civil	26	Facilité de conciliation travail / famille
8	Responsabilité d'enfants à charge	27	Principaux obstacles à la conciliation travail / famille : le temps et...
9	Nombre d'enfants à charge	28	Nombre d'années d'existence de l'entreprise
10	Plus haut niveau de scolarité	29	Nombre d'années d'exploitation de l'entreprise par les répondantes
11	Domaine d'étude	30	Répartition des répondantes selon le caractère familial de l'entreprise
12	Revenu annuel personnel 2004, toutes sources confondues, avant impôt	31	Chiffre d'affaires de l'entreprise
13	Pourcentage du revenu personnel attribuable à l'entreprise	32	Nombre d'employé-es
14	Rémunération provenant de l'entreprise	33	Répartition des répondantes selon le statut des employé-es
15	Mode de rémunération des répondantes	34	Secteur d'activités
16	Facteurs pouvant influencer le revenu des répondantes	35	Statut juridique de l'entreprise
17	Accès à un régime d'assurance collective	36	Statut de propriété
18	Types d'avantages sociaux / bénéfices	37	Actionnariat du conjoint ou de la conjointe
19	Répartition des répondantes, selon le statut	38	Les avoirs dans l'entreprise
39	Capital personnel de départ au démarrage de l'entreprise	54	Recours aux services conseils

40	Provenance du capital de départ de l'entreprise	55	Recours aux organismes de soutien à l'entrepreneuriat
41	Principales sources de financement en ce moment	56	Organismes consultés
42	Activités pour lesquelles les entrepreneures ont demandé du financement	57	Principales sources d'aide devant problèmes de gestion, avenir
43	Proportion des entreprises ayant des difficultés à obtenir du financement	58	Appartenance à un réseau d'affaires
44	Raisons invoquées, ensemble de l'Outaouais	59	Participation à des activités de maillage (réseautage)
45	Perception à l'égard des institutions financières	60	Motivations à la participation au maillage
46	Répondantes projetant de créer de nouveaux emplois au cours des 5 prochaines années	61	Raisons de non participation au maillage
47	Profits de l'entreprise en 2004	62	Principale motivation pour se lancer en affaires
48	Répartition des profits en 2004	63	Principales occasions
49	Perception de la performance de l'entreprise	64	Principales obligations
50	Offre de services / produits distincts	65	Principales ressources facilitant le démarrage
51	Besoins de perfectionnement / formation	66	Principaux défis ou difficultés rencontrés
52	Poursuite d'activités de perfectionnement / formation	67	Besoins dans le développement et le soutien de l'entreprise
53	Activités de perfectionnement / formation en cours	68	L'amélioration des conditions de vie des entrepreneures et des travailleuses autonomes passe par...

<b>TABLEAU 3 COMPARAISON DES FAITS SAILLANTS SELON LE TERRITOIRE<sup>86</sup></b>						
<b>CARACTÉRISTIQUES DES FEMMES ENTREPRENEURES</b>	<b>VILLE DE GATINEAU</b>	<b>MRC LA VALLÉE-DE- LA-GATINEAU</b>	<b>MRC LES COLLINES - DE- L'OUTAOUAIS</b>	<b>MRC PAPINEAU</b>	<b>MRC PONTIAC</b>	<b>OUTAOUAIS</b>
Nombre de répondantes	124	36	22	39	34	255
Catégorie d'âge la plus importante :						
▪ 30 à 34 ans		20,6 %			20,6 %	12,5 %
▪ 35 à 39 ans						15,2 %
▪ 40 à 44 ans	21,8 %		18,2 %	25,0 %		18,4 %
Mariées ou conjointes de fait	68,5 %	79,4 %	72,7 %	83,8 %	88,2 %	74,2 %
Présence d'enfant(s) à charge	50,0 %	41,2 %	50,0 %	51,4 %	47,1 %	48,4 %
Femmes entrepreneures ou travailleuses autonomes avec rémunération	90,3 %	68,6 %	63,6 %	76,3 %	58,8 %	78,5 %
Revenu annuel personnel 2004 :						
▪ revenu moyen (toutes sources)	43 259 \$	30 625 \$	28 455 \$	28 143 \$	24 406 \$	35 331 \$
▪ inférieur à 25 000 \$	24,2 %	50,0 %	50,0 %	65,7 %	65,7 %	39,9 %
▪ 55 000 \$ et plus	27,4 %	15,7 %	0	14,3 %	6,2 %	18,0 %
Pourcentage du revenu annuel personnel attribuable à l'entreprise :						
▪ aucun	4,0 %	18,2 %	14,3 %	14,2 %	30,3 %	11,3 %
▪ 75 % et plus	65,3 %	57,6 %	42,9 %	65,7 %	33,3 %	56,3 %
Femmes entrepreneures ou travailleuses autonomes ayant accès à :						
▪ un régime d'assurance	45,2 %	26,5 %	54,5 %	32,4 %	46,9 %	40,6 %
▪ assurance santé	32,3 %	11,1 %	27,3 %	15,4 %	26,5 %	25,4 %
▪ assurance salaire long terme	19,4 %	8,3 %	22,7 %	10,3 %	11,8 %	15,6 %
Occupation d'un autre emploi	22,6 %	34,3 %	36,4 %	25,6 %	37,1 %	27,7 %

<sup>86</sup> Les données par MRC ne sont offertes qu'à titre indicateur. Compte tenu du faible nombre de répondantes réparties dans les quatre MRC, les données doivent être interprétées avec énormément de prudence et ne peuvent servir comme base de généralisation. Les données peuvent toutefois soulever certaines hypothèses et servir de point de départ pour alimenter des recherches ultérieures qui permettraient d'explorer davantage les réalités régionales à l'égard de l'entrepreneuriat féminin en Outaouais.

<b>CARACTÉRISTIQUES DES FEMMES ENTREPRENEURES</b>	<b>VILLE DE GATINEAU</b>	<b>MRC LA VALLÉE-DE-LA-GATINEAU</b>	<b>MRC LES COLLINES-DE-L'OUTAOUAIS</b>	<b>MRC PAPINEAU</b>	<b>MRC PONTIAC</b>	<b>OUTAOUAIS</b>
Difficulté à concilier travail-famille	31,5 %	33,3 %	50,0 %	31,4 %	50,0 %	34,0 %
Entreprise à domicile uniquement	42,7 %	55,6 %	61,9 %	61,5 %	58,8 %	50,8 %
Poursuite d'activités de perfectionnement	66,9 %	55,9 %	59,1 %	35,9 %	26,5 %	54,3 %
Recours aux organismes de soutien à l'entreprise	26,6 %	32,4 %	40,9 %	35,9 %	41,2 %	32,0 %
Appartenance réseau d'affaires	41,9 %	34,3 %	27,3 %	43,6 %	26,5 %	38,3 %
Femmes entrepreneures ou travailleuses autonomes ne participant jamais à des activités de réseautage	61,3 %	73,5 %	59,1 %	64,1 %	54,5 %	60,9 %
Principale motivation pour se lancer en affaires :						
▪ Occasion (par choix)	79,0 %	73,5 %	68,2 %	84,2 %	75,0 %	77,0 %

<b>CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES</b>	<b>VILLE DE GATINEAU</b>	<b>MRC LA VALLÉE-DE-LA-GATINEAU</b>	<b>MRC LES COLLINES – DE-L'OUTAOUAIS</b>	<b>MRC PAPINEAU</b>	<b>MRC PONTIAC</b>	<b>OUTAOUAIS</b>
Entreprises de moins de 5 ans	20,1 %	22,3 %	27,3 %	18,0 %	44,1 %	24,0 %
Entreprises de 10 ans et plus	56,5 %	55,6 %	59,1 %	54,1 %	44,1 %	55,8 %
Plus de 10 ans d'exploitation de l'entreprise par les répondantes	43,7 %	44,4 %	50,0 %	43,6 %	29,4 %	41,8 %
Moins de 3 ans d'exploitation de l'entreprise par les répondantes	12,0 %	8,4 %	18,2 %	10,2 %	44,1 %	16,4 %
Entreprises à caractère familial	21,0 %	61,1 %	45,5 %	56,4 %	52,9 %	33,2 %
Chiffre d'affaires en 2004 (moyenne)	594 795\$	410 833\$	503 864\$	322 632\$	89 118 \$	452 083\$
Chiffre d'affaires en 2004 (médiane)	65 000 \$	47 500 \$	30 000 \$	137 500 \$	30 000 \$	6 5000 \$
Chiffre d'affaires inférieur à 100 000 \$	46,0 %	63,9 %	68,2 %	39,5 %	82,4 %	53,9 %
Chiffre d'affaires entre 100 000 et 499 999 \$	29,0 %	27,8 %	18,1 %	44,8 %	17,7 %	28,5 %
Profits en 2004 (moyenne)	60 298 \$	63 478 \$	17 167 \$	39 732 \$	15 395 \$	38 760 \$

CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES	VILLE DE GATINEAU	MRC LA VALLÉE-DE-LA-GATINEAU	MRC LES COLLINES-DE-L'OUTAOUAIS	MRC PAPINEAU	MRC PONTIAC	OUTAOUAIS
Présence d'employé-es	69,4 %	58,3 %	40,9 %	64,1 %	38,2 %	60,5 %
Services aux consommateurs	68,5 %	55,6 %	39,1 %	43,6 %	53,1 %	58,1 %
Industrie extractive	2,4 %	36,1 %	34,8 %	41,0 %	34,3 %	19,8 %
Services d'affaires	19,7 %	5,6 %	17,4 %	7,7 %	6,3 %	13,9 %
Transformation	8,7 %	2,8 %	8,7 %	7,7 %	6,3 %	7,8 %
Entreprises incorporées	41,9 %	30,6 %	31,8 %	28,9 %	9,6 %	33,2 %
Propriétaires uniques	71,0 %	63,9 %	54,5 %	28,2 %	61,8 %	60,5 %
Conjoint-e copropriétaire	12,9 %	19,4 %	36,4 %	59,0 %	38,2 %	26,1 %
Statut de propriété égalitaire	63,9 %	61,5 %	60,0 %	82,1 %	76,9 %	70,3 %
Sans capital de départ	18,5 %	17,1 %	18,2 %	30,8 %	18,8 %	19,9 %
Capital de départ de moins de 10 000 \$	44,4 %	39,9 %	59,1 %	23,1 %	50,0 %	42,6 %
Capital de départ de plus de 20 000 \$	19,4 %	28,6 %	9,1 %	33,3 %	21,9 %	21,5 %
Plus importante source de capital de départ :	62,1 %	74,4 %	88,9 %	81,5 %	71,4 %	60,9 %
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Épargne personnelle</li> </ul>						
Deuxième plus importante source de capital de départ :	19,4 %	24,1 % ex æquo	22,2 %			18,4 %
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Carte ou marge de crédit personnel</li> <li>▪ Emprunt bancaire personnel et love money</li> <li>▪ Emprunt bancaire de l'entreprise</li> <li>▪ Subventions ou programmes gouvernementaux</li> </ul>			22,2 %	29,6 %	50,0 %	15,6 % 14,1 % 14,5 % 13,7 %
Principale source de financement actuelle :	62,4 %	47,2 %	59,1 %	51,3 %	47,1 %	54,9 %
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Profits de l'entreprise</li> <li>▪ Épargne personnelle</li> </ul>						50,0 %
Plus importante activité à financer :	60,3 %	68,8 %	75,0 %	50,0 %	66,7 %	63,3 %
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Achat d'équipement</li> </ul>						
Difficulté à obtenir du financement	39,5 %	41,9 %	37,5 %	35,5 %	13,3 %	27,7 %
Projection : création de jusqu'à 5 nouveaux postes d'ici 2010	41,9 %	30,6 %	36,4 %	46,2 %	35,3 %	39,8 %
Entreprises avec perte en 2004	10,5 %	34,3 %	27,3 %	22,2 %	42,4 %	20,7 %
Entreprises avec des profits de 25 000\$ et moins en 2004	42,0 %	40,0 %	63,6 %	41,6 %	48,4 %	43,0 %

TABLEAU 4 GROUPES D'ÂGE	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Moins de 25 ans	4	1,6 %	-	3,0 %	-	1,9 %
25 à 29 ans	8	3,1 %	1,6 %	4,5 %	2,0 %	3,4 %
30 à 34 ans	32	12,5 %	10,5 %	14,3 %	9,8 %	13,1 %
35 à 39 ans	39	15,2 %	18,5 %	12,0 %	13,7 %	15,5 %
40 à 44 ans	47	18,4 %	21,8 %	15,0 %	17,6 %	18,4 %
45 à 49 ans	39	15,2 %	19,4 %	11,3 %	15,7 %	15,0 %
50 à 54 ans	37	14,5 %	12,9 %	15,8 %	13,7 %	14,6 %
55 à 59 ans	23	9,0 %	8,9 %	9,0 %	11,8 %	8,7 %
60 à 64 ans	13	5,1 %	2,4 %	7,5 %	9,8 %	3,9 %
65 ans et plus	5	2,0 %	0,8 %	3,0 %	3,9 %	1,5 %
Sans réponse	9	3,5 %	3,2 %	4,6 %	2,0 %	4,0 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 5 PAYS /CONTINENT D'ORIGINE	L'ENSEMBLE	
	n	%
Canada	235	91,8 %
Europe de l'Ouest	7	2,7 %
Amérique du Sud	2	0,8 %
Afrique	1	0,4 %
Sans réponse	11	4,3 %
Total	256	100 %

TABLEAU 6 NOMBRE D'ANNÉES DE RÉSIDENCE EN OUTAOUAIS	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Moins d'un an	1	0,4 %	-	0,8 %	-	0,5 %
Depuis 1 à 2 ans	6	2,3 %	-	4,5 %	5,9 %	1,4 %
Depuis 3 à 5 ans	14	5,5 %	4,8 %	6,0 %	3,9 %	5,9 %
Depuis 6 à 9 ans	12	4,7 %	5,6 %	3,8 %	3,9 %	4,9 %
Depuis 10 ans et plus	214	83,6 %	86,3 %	80,5 %	84,3 %	83,9 %
Sans réponse	9	3,5 %	3,3 %	4,4 %	2,0 %	3,4 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 7 ÉTAT CIVIL	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Célibataire	24	9,4 %	11,3 %	7,5 %	5,9 %	10,2 %
Mariée ou conjointe de fait en union libre	190	74,2 %	68,5 %	78,9 %	88,1 %	70,9 %
Divorcée ou séparée	28	10,9 %	16,9 %	5,3 %	2,0 %	13,1 %
Veuve	7	2,7 %	0,8 %	4,5 %	2,0 %	2,9 %
Sans réponse	7	2,7 %	2,5 %	3,8 %	2,0 %	2,9 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 8 RESPONSABILITÉ D'ENFANTS À CHARGE	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=206
Avec enfants à charge	124	48,4 %	50,0 %	46,6 %	49,0 %	48,1 %
Sans enfant à charge	124	48,4 %	46,0 %	50,4 %	49,0 %	48,5 %
Sans réponse	8	3,1 %	4,0 %	3,0 %	2,0 %	3,4 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 9 NOMBRE D'ENFANTS À CHARGE	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=62	Rurale n=62	Agricole n=25	Affaires, consommateurs, transformation n=99
1 enfant	43	34,7 %	33,9 %	35,5 %	28,0 %	36,4 %
2 enfants	51	41,1 %	51,6 %	30,6 %	16,0 %	47,5 %
3 enfants	25	20,2 %	11,3 %	29,0 %	48,0 %	13,1 %
4 enfants	4	3,2 %	3,2 %	3,3 %	4,0 %	3,0 %
5 enfants et plus	1	0,8 %	-	1,6 %	4,0 %	-
Total	124	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 10 PLUS HAUT NIVEAU DE SCOLARITÉ	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Études primaires	4	1,6 %	1,6 %	1,5 %	2,0 %	1,5 %
Études secondaires non terminées	13	5,1 %	4,8 %	5,3 %	7,8 %	4,4 %
Diplôme d'études secondaires (DES Sec V)	7	18,4 %	11,3 %	24,8 %	31,3 %	15,0 %
Diplôme d'études professionnelles (DEP)	22	8,6 %	8,1 %	9,0 %	11,8 %	7,8 %
Diplôme d'études collégiales	54	21,1 %	16,9 %	24,8 %	27,4 %	19,4 %
Certificat universitaire	25	9,8 %	11,3 %	8,3 %	-	12,1 %
Baccalauréat	53	20,7 %	26,6 %	15,0 %	11,8 %	22,8 %
Deuxième ou troisième cycle (maîtrise, doctorat)	29	11,3 %	15,3 %	7,5 %	3,9 %	13,6 %
Aucun de ces choix	2	0,8 %	0,9 %	0,8 %	2,0 %	0,5 %
Sans réponse	7	2,7 %	3,2 %	3,0 %	2,0 %	2,9 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 11 DOMAINE D'ÉTUDE	L'ENSEMBLE <sup>87</sup>		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n=198	%	Urbaine n=109	Rurale n=89	Agricole n=28	Affaires, consommateurs, transformation n=170
Gestion / administration / comptabilité	44	24,9 %	31,9 %	15,4 %	17,9 %	25,6 %
Santé	26	14,7 %	13,8 %	14,3 %	7,1 %	15,4 %
Sciences humaines (sociologie, travail social, psychologie, etc.)	21	11,9 %	12,8 %	9,9 %	14,3 %	11,5 %
Art / graphisme / infographie	19	10,7 %	12,8 %	7,7 %	3,6 %	11,5 %
Éducation	18	10,2 %	8,5 %	11,0 %	7,1 %	10,9 %
Langue / lettres / communication	16	9,0 %	9,6 %	7,6 %	3,6 %	9,6 %
Sciences pures (biologie, chimie, etc.)	9	5,1 %	5,3 %	4,4 %	3,6 %	5,1 %
Agriculture / foresterie	9	5,1 %	-	9,9 %	21,4 %	1,9 %
Sciences appliquées (architecture, ingénierie, etc.)	8	4,5 %	4,3 %	4,4 %	10,7 %	3,2 %
Secrétariat / travail de bureau	8	4,5 %	2,1 %	6,6 %	7,1 %	3,8 %
Droit (notaire, avocat, etc.)	5	2,8 %	4,3 %	1,1 %	-	3,2 %
Soins personnels non spécialisés (coiffure, etc.)	4	2,3 %	3,2 %	1,1 %	-	2,6 %
Vente / immobilier	3	1,7 %	2,1 %	1,1 %	-	1,9 %
Formation générale	1	0,6 %	-	1,1 %	3,6 %	-
Autres	7	4,0 %	5,3 %	2,2 %	-	4,5 %
Sans objet	64					
Sans réponse	15					

<sup>87</sup> 177 répondantes ont précisé leur domaine d'études.

TABLEAU 12 REVENU ANNUEL PERSONNEL 2004, TOUTES SOURCES CONFONDUES, AVANT IMPÔT	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Moins de 15 000 \$	57	22,3 %	9,7 %	33,8 %	35,3 %	19,0 %
Entre 15 000 \$ et 24 999 \$	45	17,6 %	14,5 %	20,3 %	29,4 %	14,6 %
Entre 25 000 \$ et 34 999 \$	38	14,8 %	14,5 %	15,0 %	13,7 %	15,1 %
Entre 35 000 \$ et 44 999 \$	32	12,5 %	14,5 %	10,5 %	9,8 %	13,2 %
Entre 45 000 \$ et 54 999 \$	21	8,2 %	12,9 %	3,8 %	3,9 %	9,3 %
Entre 55 000 \$ et 74 999 \$	20	7,8 %	11,3 %	4,5 %	-	9,8 %
75 000 \$ et plus	26	10,2 %	16,1 %	4,5 %	3,9 %	12,2 %
Sans réponse	17	6,6 %	6,5 %	7,6 %	4,0 %	6,8 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 13 POURCENTAGE DU REVENU PERSONNEL ATTRIBUABLE À L'ENTREPRISE	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Aucun	29	11,3 %	4,0 %	18,0 %	25,4 %	7,8 %
Moins de 10 %	23	9,0 %	6,5 %	11,3 %	9,8 %	8,8 %
Entre 11 % et 24 %	16	6,3 %	4,8 %	7,5 %	11,8 %	4,9 %
Entre 25 % et 49 %	15	5,9 %	7,3 %	4,5 %	9,8 %	5,4 %
Entre 50 % et 74 %	13	5,1 %	5,6 %	4,5 %	9,8 %	3,9 %
75 % et plus	144	56,3 %	65,3 %	47,4 %	31,4 %	62,4 %
Sans réponse	16	6,3 %	6,5 %	6,8 %	2,0 %	6,8 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 14 RÉMUNÉRATION	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Avec rémunération	201	78,5 %	90,3 %	58,6 %	51,0 %	70,2 %
Sans rémunération	54	21,1 %	9,7 %	31,6 %	49,0 %	29,3 %
Sans réponse	1	0,4 %	-	2,3 %	-	0,5 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 15 MODE DE RÉMUNÉRATION DES RÉPONDANTES	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=112	Rurale n=88	Agricole n=26	Affaires, consommateurs, transformation n=176
Prélèvement à même les profits uniquement	91	45,0 %	38,4 %	54,5 %	57,7 %	43,8 %
Salaire fixe uniquement	49	24,3 %	25,9 %	22,7 %	30,8 %	23,3 %
Honoraires versés selon les contrats obtenus	31	15,3 %	18,8 %	11,4 %	3,8 %	17,0 %
Combinaison de salaire fixe et de prélèvement à même les profits	30	14,9 %	16,9 %	11,4 %	7,7 %	15,9 %
Sans réponse	1	0,5 %	-	-	-	-
Total	202	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 16 FACTEURS POUVANT INFLUENCER LE REVENU DES RÉPONDANTES	Gatineau	MRC La Vallée-de-la- Gatineau	MRC Les Collines-de- l'Outaouais	MRC Papineau	MRC Pontiac	Outaouais
Chiffre d'affaires 2004 (moyenne)	594 795 \$	410 833 \$	503 864 \$	322 632 \$	89 118 \$	452 083 \$
Profits 2004 (moyenne)	60 298 \$	63 478 \$	17 167 \$	39 732 \$	15 395 \$	38 760 \$
Revenu personnel 2004 (moyenne)	43 259 \$	30 625 \$	28 455 \$	28 143 \$	24 406 \$	35 331 \$
Proportion attribuable à l'entreprise :						
▪ Aucun	4,0 %	18,2 %	14,3 %	14,2 %	30,3 %	11,3 %
▪ 75 % et plus	65,3 %	57,6 %	42,9 %	65,7 %	33,3 %	56,3 %
Mode de rémunération :						
▪ À même les profits seulement	38,4 %	45,8 %	50,0 %	58,6 %	65,0 %	45,0 %
▪ Salaire fixe seulement	25,9 %	25,0 %	14,3 %	34,5 %	7,5 %	24,3 %

TABLEAU 17 ACCÈS À UN RÉGIME D'ASSURANCE COLLECTIVE	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Bénéficie d'un régime d'assurance collective :	104	40,6 %	45,2 %	36,1 %	35,2 %	42,2 %
▪ Régime du conjoint, de la conjointe	45	43,3 %	41,1 %	45,8 %	27,8 %	46,5 %
▪ Régime personnel	40	38,5 %	37,5 %	39,6 %	55,6 %	34,9 %
▪ Régime du conjoint, de la conjointe et régime personnel	6	5,8 %	8,9 %	2,1 %	-	7,0 %
▪ Sans précision du type de régime	13	12,4 %	12,5 %	12,5 %	16,6 %	11,6 %
Ne bénéficie pas d'un régime d'assurance collective	140	54,7 %	50,0 %	58,6 %	60,8 %	53,9 %
Sans réponse	12	4,7 %	4,8 %	5,3 %	4,0 %	3,9 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 18 Types d'avantages sociaux / bénéfices	L'ENSEMBLE <sup>88</sup>		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n=437	%	Urbaine n=260	Rurale n=177	Agricole n=53	Affaires, consommateurs, transformation n=384
Assurance médicaments	82	78,8 %	82,1 %	75,0 %	61,1 %	83,0 %
Assurance vie	68	65,4 %	62,5 %	68,8 %	61,1 %	66,3 %
Soins de santé	65	62,5 %	71,4 %	52,1 %	33,3 %	68,6 %
Soins dentaires	60	57,7 %	58,9 %	56,3 %	38,9 %	61,6 %
Soins de médecine complémentaire	47	45,2 %	62,5 %	25,0 %	11,1 %	52,3 %
Soins oculaires	46	44,2 %	50,0 %	37,5 %	33,3 %	46,5 %
Assurance salaire long terme	40	38,5 %	42,9 %	33,3 %	27,8 %	40,7 %
Assurance salaire court terme	28	26,9 %	32,1 %	20,8 %	27,8 %	26,7 %
Autres	1	1,0 %	1,8 %	-	-	1,2 %

<sup>88</sup> 104 répondantes bénéficient d'un régime d'assurance collective.

TABLEAU 19 RÉPARTITION DES RÉPONDANTES, SELON LE STATUT	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Propriétaire ou co-propriétaire d'une entreprise	187	73,0 %	64,5 %	82,0 %	98,0 %	67,0 %
Travailleuse autonome	62	24,2 %	33,8 %	15,0 %	2,0 %	29,6 %
Propriétaire ou co-propriétaire et travailleuse autonome	7	2,8 %	1,7 %	3,0 %	-	3,4 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 20 RÉPARTITION DES RÉPONDANTES, SELON LE STATUT DANS L'ENTREPRISE	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Présidente-directrice-générale / Directrice	94	36,7 %	49,2 %	25,6 %	3,9 %	45,1 %
Associée	60	23,4 %	10,5 %	35,3 %	68,6 %	12,7 %
Propriétaire	32	12,5 %	12,1 %	12,8 %	9,8 %	13,2 %
Présidente	31	12,1 %	12,9 %	11,3 %	7,8 %	13,2 %
Propriétaire-gestionnaire	9	3,5 %	4,0 %	3,0 %	-	4,4 %
Directrice-générale	8	3,1 %	4,8 %	1,5 %	-	3,9 %
Membre	4	1,6 %	1,6 %	1,5 %	-	2,0 %
Vice-présidente	4	1,6 %	0,8 %	2,3 %	3,9 %	1,0 %
Actionnaire / sociétaire	3	1,2 %	0,8 %	1,5 %	2,0 %	1,0 %
Sans réponse	11	4,3 %	3,3 %	5,2 %	4,0 %	3,5 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 21 LIEU D'EXPLOITATION DE L'ENTREPRISE	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Du domicile à temps plein	97	37,9 %	26,6 %	48,1 %	62,8 %	31,7 %
Du domicile à temps partiel	33	12,9 %	16,1 %	9,8 %	21,6 %	10,7 %
Du domicile et d'une place d'affaires	29	11,3 %	8,1 %	15,0 %	7,8 %	12,7 %
D'une place d'affaires uniquement	96	37,5 %	49,2 %	26,3 %	7,8 %	44,9 %
Sans réponse	1	0,4 %	-	0,8 %	-	-
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 22 NOMBRE D'HEURES TRAVAILLÉES PAR SEMAINE	L'ENSEMBLE <sup>89</sup>		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Moins de 20 heures	21	8,2 %	6,5 %	9,8 %	15,7 %	6,3 %
Entre 21 et 30 heures	40	15,6 %	14,5 %	16,5 %	21,6 %	14,1 %
Entre 31 et 40 heures	56	21,9 %	29,0 %	15,0 %	15,7 %	23,3 %
Entre 41 et 50 heures	57	22,3 %	28,2 %	16,5 %	7,8 %	25,7 %
Entre 51 et 60 heures	42	16,4 %	12,9 %	19,6 %	17,6 %	16,0 %
Plus de 60 heures	40	15,6 %	8,9 %	22,6 %	21,6 %	14,6 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 23 OCCUPATION D'UN AUTRE EMPLOI	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Occupe un autre emploi	71	27,7 %	22,6 %	32,3 %	44,9 %	23,7 %
N'occupe pas un autre emploi	185	72,3 %	77,4 %	67,7 %	55,1 %	76,3 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

<sup>89</sup> Les répondantes travaillent en moyenne 42 heures par semaine. Pour 23,8 % des répondantes, leur entreprise est une occupation à temps partiel, c'est-à-dire qu'elles y consacrent 30 heures de travail et moins par semaine. Toutefois, 32 % d'entre elles y mettent plus de 50 heures par semaine.

TABLEAU 24 EXPÉRIENCE DE TRAVAIL ANTÉRIEURE	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n=257	%	Urbaine n=124	Rurale n=133	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=206
Avec expérience de travail antérieur	236	92,8 %	90,3 %	93,2 %	88,0 %	92,8 %
Sans expérience de travail antérieur	21	8,2 %	9,7 %	6,8 %	12,0 %	7,2 %
Total		100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 25 EMPLOIS ANTÉRIEURS ET LIEN AVEC L'ENTREPRISE	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Emplois antérieurs en lien avec l'entreprise	136	53,1 %	58,1 %	48,1 %	33,3 %	56,9 %
Emplois antérieurs sans lien avec l'entreprise	94	36,7 %	31,5 %	42,1 %	47,1 %	34,0 %
Sans réponse	26	10,2 %	10,4 %	9,8 %	19,6 %	9,1 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 26 FACILITÉ DE CONCILIATION TRAVAIL / FAMILLE	L'ENSEMBLE <sup>90</sup>		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Facile de concilier travail / famille	152	59,4 %	65,3 %	53,4 %	49,0 %	62,3 %
Difficile de concilier travail / famille	87	34,0 %	31,5 %	36,1 %	39,2 %	33,3 %
Sans réponse	17	6,6 %	3,2 %	10,5 %	11,8 %	4,4 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

<sup>90</sup> 124 répondantes n'ont pas d'enfant à charge.

<b>TABLEAU 27</b> <b>PRINCIPAUX OBSTACLES À LA CONCILIATION TRAVAIL / FAMILLE : LE TEMPS ET...</b>	<b>L'ENSEMBLE</b>	
	n	%
Manque d'aide, surcharge de travail, stress	46	47,9 %
Manque de temps avec les enfants, le conjoint ou la conjointe	27	28,1 %
Manque de temps pour soi	19	19,8 %
Difficulté à trouver des services de garde	4	4,2 %
Total	96	100 %

<b>TABLEAU 28</b> <b>NOMBRE D'ANNÉES D'EXISTENCE DE L'ENTREPRISE</b>	<b>L'ENSEMBLE</b>		<b>LA RÉGION</b>		<b>LE SECTEUR</b>	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=133	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=206
Moins d'un an	14	5,4 %	3,2 %	7,5 %	5,9 %	5,3 %
1 an	13	5,0 %	4,0 %	6,0 %	3,9 %	5,3 %
2 ans	10	3,9 %	3,2 %	4,5 %	2,0 %	4,4 %
3 ans	15	5,8 %	3,2 %	8,3 %	9,8 %	4,8 %
4 ans	10	3,9 %	6,5 %	1,5 %	-	4,8 %
5 à 9 ans	52	20,2 %	23,4 %	17,3 %	7,8 %	23,2 %
10 ans et plus	143	55,8 %	56,5 %	54,9 %	70,6 %	52,2 %
Total	257	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

<b>TABLEAU 29</b> <b>NOMBRE D'ANNÉES D'EXPLOITATION DE L'ENTREPRISE PAR LES RÉPONDANTES</b>	<b>L'ENSEMBLE</b>		<b>LA RÉGION</b>		<b>LE SECTEUR</b>	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Moins d'un an	14	5,5 %	3,2 %	7,6 %	3,9 %	5,8 %
1 an	18	7,0 %	5,6 %	8,3 %	5,9 %	7,3 %
2 ans	10	3,9 %	3,2 %	4,5 %	5,9 %	3,4 %
3 ans à 5 ans	47	18,4 %	16,9 %	19,7 %	17,6 %	18,4 %
6 à 10 ans	59	23,0 %	27,4 %	18,9 %	13,7 %	25,2 %
11 à 19 ans	62	24,2 %	30,6 %	18,9 %	15,7 %	26,2 %
20 ans et plus	45	17,6 %	13,1 %	22,1 %	37,3 %	13,2 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 30 RÉPARTITION DES RÉPONDANTES SELON LE CARACTÈRE FAMILIAL DE L'ENTREPRISE	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Exploite une entreprise non familiale	170	66,4 %	79,0 %	44,3 %	27,5 %	75,7 %
Exploite une entreprise familiale	85	33,2 %	21,0 %	54,9 %	72,5 %	23,8 %
Sans réponse	1	0,4 %	-	0,8 %	-	0,5 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 31 CHIFFRE D'AFFAIRES DE L'ENTREPRISE	L'ENSEMBLE		L'ENSEMBLE		LA RÉGION				LE SECTEUR			
	En 2001 n	En 2001 %	En 2004 n=256	En 2004 %	Urbaine n=124		Rurale n=132		Agricole n=51		Affaires, consommateurs, transformation n=205	
					En 2001	En 2004	En 2001	En 2004	En 2001	En 2004	En 2001	En 2004
Moins de 30 000 \$	57	22,3 %	73	28,5 %	10,5 %	21,0 %	24,8 %	35,3 %	25,5 %	41,2 %	21,4 %	25,2 %
30 000 \$ à 99 999 \$	49	19,1 %	65	25,4 %	19,4 %	25,0 %	18,8 %	25,6 %	13,7 %	23,5 %	20,4 %	25,7 %
100 000 \$ à 249 999 \$	46	18,0 %	40	15,6 %	19,4 %	18,5 %	18,0 %	13,5 %	19,6 %	7,8 %	17,5 %	17,5 %
250 000 \$ à 499 999 \$	30	11,7 %	33	12,9 %	18,5 %	10,5 %	10,5 %	15,0 %	13,7 %	17,6 %	11,2 %	11,7 %
500 000 \$ à 999 999 \$	14	5,5 %	22	8,6 %	12,9 %	12,9 %	2,3 %	4,5 %	3,9 %	5,9 %	6,3 %	9,2 %
1 à 5 millions \$	15	5,9 %	13	5,1 %	8,9 %	7,3 %	3,8 %	2,9 %	2,0 %	4,0 %	6,8 %	5,8 %
Plus de 5 millions \$	2	0,8 %	6	2,3 %	8,1 %	3,2 %	0,8 %	1,6 %	-	-	1,0 %	2,9 %
Sans objet <sup>91</sup>	39	15,2 %	0	0	0,8 %	0	19,5 %	0	21,6 %	-	13,6 %	-
Sans réponse	4	1,6 %	4	1,6 %	1,5 %	1,6 %	1,5 %	1,6 %	-	-	1,8 %	2,0 %
Total	256	100 %	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

<sup>91</sup> Quelque 39 répondantes ne dirigeaient pas leur entreprise en 2001. Ces nouvelles travailleuses autonomes se concentrent surtout dans le secteur agricole (61 %).

TABLEAU 32 NOMBRE D'EMPLOYÉ-ES	L'ENSEMBLE				LA RÉGION				LE SECTEUR			
	n	%	n	%	Urbaine n=124		Rurale n=132		Agricole n=51		Affaires, consommateurs, transformation n=205	
	En 2001	En 2001	En 2004	En 2004	En 2001	En 2004	En 2001	En 2004	En 2001	En 2004	En 2001	En 2004
Aucun	114	44,5 %	101	39,5 %	37,9 %	30,6 %	51,1 %	47,3 %	72,5 %	66,6 %	37,6 %	32,5 %
Moins de 5	92	35,9 %	101	39,5 %	37,9 %	40,3 %	35,1 %	39,1 %	17,6 %	25,5 %	40,5 %	42,1 %
6 à 20	35	13,7 %	46	18,0 %	20,2 %	23,4 %	7,6 %	12,8 %	3,9 %	5,9 %	16,6 %	21,1 %
21 à 50	4	1,6 %	8	3,1 %	2,4 %	5,7 %	0,8 %	0,8 %	2,0 %	2,0 %	1,5 %	3,3 %
51 à 100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Plus de 100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sans objet	6	2,3 %	-	-	0,8 %	-	3,8 %	-	2,0 %	-	2,4 %	-
Sans réponse	5	2,0 %	-	-	0,8 %	-	1,6 %	-	2,0 %	-	1,4 %	-
Total	256	100 %	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 33 RÉPARTITION DES RÉPONDANTES SELON LE STATUT DES EMPLOYÉ-ES	L'ensemble	
	n	%
Embauche des employé-es permanents seulement	85	66,9 %
Embauche des employé-es permanents et saisonniers	34	26,8 %
Embauche des employé-es saisonniers seulement	8	6,3 %
Total	127	100 %

TABLEAU 34 SECTEUR D'ACTIVITÉS	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=126	Rurale n=132	Agricole n=52	Affaires, consommateurs, transformation n=206
Services aux consommateurs (vente au détail, véhicules/automobiles, hébergement, restauration, formation, services personnels tels que coiffure, santé, services sociaux, services à la communauté et services récréatifs)	150	58,1 %	68,5 %	48,5 %	2,0 %	72,5 %
Industrie extractive (toutes les industries primaires telles que : agriculture, foresterie, pêche, activités minières)	51	19,8 %	2,4 %	36,4 %	100,0 %	-
Services d'affaires (services financiers, juridiques, assurances, immobilier et autres services d'affaires)	36	13,9 %	19,7 %	8,3 %	-	17,4 %
Secteur de la transformation (construction, fabrication, transport, communications, services/travaux publics, grossiste/vente en gros)	20	7,8 %	8,7 %	6,8 %	-	9,6 %
Sans réponse	1	0,4 %	0,7 %	-	-	0,5 %
Total	258	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 35 STATUT JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Enregistrée	112	43,8 %	35,5 %	51,1 %	60,8 %	39,5 %
Non incorporée ou autres	55	21,5 %	22,6 %	20,3 %	17,6 %	22,4 %
Incorporée (personne morale)	85	33,2 %	41,9 %	25,6 %	17,6 %	37,6 %
Sans réponse	4	1,5 %	-	3,0 %	4,0 %	0,5 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 36 STATUT DE PROPRIÉTÉ	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n = 256	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Propriétaire unique	155	60,5 %	71,0 %	50,4 %	19,6 %	70,4 %
Propriétaires multiples	101	39,5 %	29,0 %	49,6 %	80,4 %	29,6 %

TABLEAU 37 ACTIONNARIAT DU CONJOINT OU DE LA CONJOINTE	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n = 257	%	Urbaine n=124	Rurale n=133	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=206
Le conjoint ou la conjointe est co-propriétaire	67	26,1 %	12,9 %	38,3 %	74,5 %	14,6 %
Le conjoint ou la conjointe n'est pas co-propriétaire	35	13,6 %	16,1 %	12,0 %	5,9 %	15,1 %
Sans objet	155	60,3 %	71,0 %	49,7 %	19,6 %	70,3 %

TABLEAU 38 LES AVOIRS DANS L'ENTREPRISE	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n = 256	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
À parts égales	71	27,7 %	18,5 %	36,1 %	60,8 %	20,0 %
Majoritaire	21	8,2 %	8,9 %	8,3 %	7,8 %	8,3 %
Minoritaire	9	3,5 %	1,6 %	5,3 %	9,8 %	2,0 %
Sans objet / sans réponse	155	60,5 %	71,0 %	50,3 %	21,6 %	69,7 %

TABLEAU 39 CAPITAL PERSONNEL DE DÉPART AU DÉMARRAGE DE L'ENTREPRISE	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Aucun	51	19,9 %	18,5 %	21,6 %	17,6 %	20,5 %
Moins de 2 500 \$	47	18,4 %	24,2 %	13,1 %	3,9 %	22,0 %
2 500 \$ à 5 000 \$	32	12,5 %	11,3 %	13,8 %	15,7 %	11,7 %
5 001 \$ à 10 000 \$	30	11,7 %	8,9 %	14,6 %	11,8 %	11,7 %
10 001 \$ à 15 000 \$	17	6,6 %	8,9 %	4,6 %	5,9 %	6,8 %
15 001 \$ à 20 000 \$	20	7,8 %	8,1 %	7,7 %	7,8 %	7,8 %
20 001 \$ à 50 000 \$	24	9,4 %	10,5 %	9,2 %	13,7 %	8,8 %
50 001 \$ et plus	31	12,1 %	8,9 %	15,4 %	19,6 %	10,2 %
Sans réponse	4	1,6 %	0,7 %	-	4,0 %	0,5 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 40 PROVENANCE DU CAPITAL DE DÉPART DE L'ENTREPRISE	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n=402	%	Urbaine n=183	Rurale n=215	Agricole n=83	Affaires, consommateurs, transformation n=311
Épargne personnelle	156	60,9 %	62,1 %	62,5 %	60,0 %	85,8 %
Carte ou marge de crédit personnel	47	18,4 %	19,4 %	18,0 %	15,0 %	26,5 %
Emprunt bancaire personnel	40	15,6 %	16,1 %	15,6 %	22,5 %	20,0 %
Emprunt bancaire de l'entreprise	37	14,5 %	12,9 %	16,4 %	35,0 %	15,5 %
Love money (financement d'ami-es ou de membres de la famille)	36	14,1 %	13,7 %	14,8 %	10,0 %	20,6 %
Subventions ou programmes gouvernementaux	35	13,7 %	5,6 %	21,9 %	30,0 %	14,8 %
Carte ou marge de crédit de l'entreprise	16	6,3 %	6,5 %	6,3 %	7,5 %	8,4 %
Transfert d'actifs	15	5,9 %	3,2 %	8,6 %	20,0 %	4,5 %
Héritage	6	2,3 %	2,4 %	2,3 %	7,5 %	1,9 %
Capital de risque	1	0,4 %	-	0,8 %	-	0,6 %
Autres	3	1,2 %	1,6 %	0,8 %	-	1,9 %
Sans réponse	10	3,9 %	4,0 %	3,9 %	7,5 %	4,5 %

TABLEAU 41 PRINCIPALES SOURCES DE FINANCEMENT EN CE MOMENT	L'ENSEMBLE <sup>92</sup> n=621		LA RÉGION		LE SECTEUR	
		%	Urbaine n=300	Rurale n=323	Agricole n=122	Affaires, consommateurs, transformation n=500
Profits de l'entreprise	134	54,9 %	62,4 %	48,4 %	34,0 %	59,1 %
Épargne personnelle	122	50,0 %	49,6 %	50,8 %	58,0 %	47,4 %
Carte ou marge de crédit personnel	106	43,4 %	45,3 %	41,4 %	26,0 %	47,0 %
Carte ou marge de crédit de l'entreprise	79	32,4 %	35,9 %	28,9 %	30,0 %	32,3 %
Emprunt bancaire de l'entreprise	47	19,3 %	16,2 %	21,9 %	30,0 %	16,2 %
Emprunt bancaire personnel	40	16,4 %	16,2 %	16,4 %	14,0 %	16,7 %
Subventions ou programmes gouvernementaux	37	15,2 %	9,4 %	20,3 %	34,0 %	10,1 %
Love money (financement d'ami-es ou de membres de la famille)	37	15,2 %	12,8 %	17,2 %	8,0 %	16,7 %
Revenu d'un autre emploi	8	3,3 %	3,4 %	3,1 %	8,0 %	2,0 %
Capital de risque	4	1,6 %	2,6 %	0,8 %	-	2,0 %
Placements	3	1,3 %	1,7 %	0,8 %	-	1,5 %
Autres	4	1,6 %	0,9 %	2,3 %	2,0 %	1,5 %

<sup>92</sup> 244 femmes ont répondu à cette question.

TABLEAU 42 ACTIVITÉS POUR LESQUELLES LES ENTREPRENEURES ONT DEMANDÉ DU FINANCEMENT	L'ENSEMBLE <sup>93</sup>		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n=512	%	Urbaine n=250	Rurale n=313	Agricole n=135	Affaires, consommateurs, transformation n=380
Achat d'équipement	114	63,3 %	60,3 %	65,4 %	71,4 %	61,1 %
Rénovations / améliorations locatives	65	36,1 %	32,9 %	38,3 %	30,6 %	38,2 %
Fonds de roulement	61	33,9 %	41,0 %	29,0 %	22,4 %	38,2 %
Achat d'inventaire	51	28,3 %	28,8 %	28,0 %	18,4 %	32,1 %
Démarrage de l'entreprise	48	26,7 %	26,0 %	27,1 %	22,4 %	28,2 %
Achat de l'entreprise	33	18,3 %	16,4 %	19,6 %	30,6 %	14,5 %
Achat d'un immeuble	32	17,8 %	15,1 %	19,6 %	22,4 %	16,8 %
Développement de marché / expansion / croissance	21	11,7 %	5,5 %	15,9 %	14,3 %	10,7 %
Outils marketing (publicité, dépliants, etc.)	20	11,1 %	12,3 %	10,3 %	4,1 %	13,7 %
Paiement des fournisseurs	19	10,6 %	19,2 %	4,7 %	6,1 %	12,2 %
Salaires	15	8,3 %	5,5 %	10,3 %	4,1 %	9,9 %
Achat de parts de l'entreprise	10	5,6 %	2,7 %	7,5 %	10,2 %	3,8 %
Développement technologique	8	4,4 %	1,4 %	6,5 %	8,2 %	3,1 %
Comptes à recevoir	6	3,3 %	2,7 %	3,7 %	6,1 %	2,3 %
Achat de quota	2	1,1 %	-	1,9 %	4,1 %	-
Autres	7	3,9 %	2,7 %	4,7 %	-	5,3 %

TABLEAU 43 PROPORTION DES ENTREPRISES AYANT DES DIFFICULTÉS À OBTENIR DU FINANCEMENT	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
A eu de la difficulté à obtenir (ou n'a pas obtenu) du financement	71	27,7 %	25,8 %	30,0 %	27,5 %	27,8 %
N'a pas eu de difficulté à obtenir du financement	123	48,0 %	39,5 %	56,9 %	70,6 %	42,9 %
N'a pas fait de demande de financement	62	24,3 %	34,7 %	13,1 %	1,9 %	29,3 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

<sup>93</sup> 180 répondantes (70,3 %) ont demandé du financement et 66 (29,7 %) n'ont pas cherché à obtenir du financement.

TABLEAU 44 MOTIFS DE REJET DE DEMANDES DE CRÉDIT	L'ENSEMBLE <sup>94</sup>		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n=147	%	Urbaine n=63	Rurale n=84	Agricole n=32	Affaires, consommateurs, transformation n=115
Secteur d'activité de l'entreprise trop risqué	31	43,7 %	59,4 %	30,8 %	42,9 %	43,9 %
Manque de garanties	27	38,0 %	37,5 %	38,5 %	35,7 %	38,6 %
Un endosseur était exigé	17	23,9 %	21,9 %	25,6 %	14,3 %	26,3 %
Revenu / chiffre d'affaires trop faible	17	23,9 %	9,4 %	35,9 %	50,0 %	17,5 %
Mise de fonds personnel trop faible	15	21,1 %	25,0 %	17,9 %	21,4 %	21,1 %
Manque d'expérience / trop jeune	14	19,7 %	18,8 %	20,5 %	28,6 %	17,5 %
Dossier de crédit personnel pas convaincant	9	12,7 %	15,6 %	10,3 %	14,3 %	12,3 %
Manque d'arguments convaincants	4	5,6 %	-	10,3 %	7,1 %	5,3 %
Faiblesse du plan d'affaires	3	4,2 %	6,3 %	2,6 %	7,1 %	3,5 %
Autres	10	14,1 %	3,1 %	23,1 %	7,1 %	15,8 %

TABLEAU 45 PERCEPTION À L'ÉGARD DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES	L'ENSEMBLE	
	n	%
Négative	61	39,6 %
Positive	54	35,1 %
Mitigée	21	13,6 %
Pas d'opinion	18	11,7 %
Total	154	100 %

TABLEAU 46 RÉPONDANTES PROJÉTANT DE CRÉER DE NOUVEAUX EMPLOIS AU COURS DES 5 PROCHAINES ANNÉES	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=54	Rurale n=54	Agricole n=18	Affaires, consommateurs, transformation n=90
1 à 5 nouveaux emplois	102	94,4 %	98,1 %	90,7 %	100,0 %	92,2 %
6 à 19 nouveaux emplois	4	3,7 %	1,9 %	5,6 %	-	4,4 %
20 nouveaux emplois et plus	2	1,9 %	-	3,7 %	-	2,2 %
Total	108	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

<sup>94</sup> Un total de 71 répondantes ont signalé avoir rencontré des difficultés à obtenir du financement.

TABLEAU 47 PROFITS DE L'ENTREPRISE EN 2004	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Perte	53	20,7 %	10,5 %	30,1 %	45,1 %	14,6 %
Entre 0 \$ et 10 000 \$	57	22,3 %	20,2 %	24,8 %	19,6 %	22,9 %
Entre 10 001 \$ et 25 000 \$	53	20,7 %	21,8 %	19,5 %	13,7 %	22,4 %
Entre 25 001 \$ et 50 000 \$	34	13,3 %	19,4 %	7,5 %	3,9 %	15,6 %
Entre 50 001 \$ et 100 000 \$	32	12,5 %	15,3 %	9,8 %	13,7 %	12,7 %
Entre 100 001 \$ et 250 000 \$	12	4,7 %	6,5 %	3,0 %	3,9 %	5,4 %
Entre 250 001 \$ et 500 000 \$	7	2,7 %	4,8 %	0,8 %	13,7 %	3,4 %
Plus de 500 000 \$	0	0	0	0	2,0 %	-
Sans réponse	8	3,1 %	1,5 %	4,5 %	2,0 %	3,0 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 48 RÉPARTITION DES PROFITS EN 2004	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n=285	%	Urbaine n=140	Rurale n=107	Agricole n=31	Affaires, consommateurs, transformation n=202
Réinvesti dans l'entreprise	118	46,1 %	46,0 %	46,6 %	43,1 %	47,3 %
L'entrepreneure s'est payée à même les profits	111	43,4 %	54,8 %	33,1 %	17,6 %	49,8 %
Placement retraite	2	0,8 %	1,6 %	0	-	1,0 %
Autres	1	0,4 %	0	0,8 %	-	0,5 %
Sans objet	53	20,7 %	10,5 %	21,1 %	54,9 %	14,6 %

<b>TABLEAU 49</b> <b>PERCEPTION DE LA PERFORMANCE DE</b> <b>L'ENTREPRISE</b>	<b>L'ENSEMBLE</b>		<b>LA RÉGION</b>		<b>LE SECTEUR</b>	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
En croissance	110	43,0 %	54,0 %	32,3 %	23,5 %	48,3 %
Stable	62	24,2 %	21,8 %	24,1 %	17,6 %	24,4 %
Instable	42	16,4 %	12,1 %	21,1 %	39,2 %	10,7 %
En démarrage	37	14,5 %	10,5 %	18,0 %	13,7 %	14,6 %
Autres	1	0,4 %	1,6 %	1,5 %	2,0 %	1,5 %
Sans réponse	4	1,5 %	-	3,0 %	4,0 %	0,5 %
<b>Total</b>	<b>256</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

<b>TABLEAU 50</b> <b>OFFRE DE SERVICES / PRODUITS DISTINCTS</b>	<b>L'ENSEMBLE</b>	
	n	%
Qualité des services / produits	57	68,7 %
Services / produits rares ou uniques dans la région	21	25,3 %
Concept novateur	5	6,0 %
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100 %</b>

TABLEAU 51 BESOINS DE PERFECTIONNEMENT / FORMATION	L'ENSEMBLE <sup>95</sup>		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n=320	%	Urbaine n=182	Rurale n=178	Agricole n=49	Affaires, consommateurs, transformation n=273
Marketing	63	36,6 %	28,8 %	43,0 %	28,1 %	37,5 %
Spécifique au domaine de travail ou de production	58	33,7 %	41,3 %	26,9 %	31,6 %	32,6 %
Commerce électronique et informatique	52	30,2 %	23,8 %	36,6 %	31,3 %	29,9 %
Analyse financière	50	29,1 %	30,0 %	28,0 %	15,6 %	31,3 %
Gestion	48	27,9 %	21,3 %	33,3 %	25,0 %	27,8 %
Ressources humaines	30	17,4 %	22,5 %	12,9 %	5,3 %	19,4 %
Ingénierie et production	5	2,9 %	1,3 %	4,3 %	5,3 %	2,1 %
Comptabilité / fiscalité	2	1,2 %	1,3 %	1,1 %	-	1,4 %
Développement organisationnel	2	1,2 %	2,5 %	-	-	1,4 %
Langue	2	1,2 %	-	2,2 %	-	1,4 %
Coaching	1	0,6 %	1,3 %	-	-	0,7 %
Autres	7	4,1 %	5,0 %	3,2 %	2,6 %	4,2 %

TABLEAU 52 POURSUITE D'ACTIVITÉS DE PERFECTIONNEMENT / FORMATION	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Poursuivent des activités de perfectionnement / formation	139	54,3 %	66,9 %	42,9 %	35,3 %	59,2 %
Ne poursuivent pas d'activités de perfectionnement / formation	114	44,5 %	32,3 %	55,6 %	60,8 %	40,3 %
Sans réponse	3	1,2 %	0,8 %	1,5 %	3,9 %	0,5 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

<sup>95</sup> 172 répondantes ont identifié un ou plusieurs besoins de perfectionnement / formation.

TABLEAU 53 ACTIVITÉS DE PERFECTIONNEMENT / FORMATION EN COURS	L'ENSEMBLE <sup>96</sup> n=185		LA RÉGION		LE SECTEUR	
		%	Urbaine n=106	Rurale n=80	Agricole n=20	Affaires, consommateurs, transformation n=166
Spécifique au domaine de travail ou de production	89	62,7 %	65,1 %	61,4 %	72,2 %	62,3 %
Gestion	22	15,5 %	12,0 %	21,1 %	5,6 %	17,2 %
Analyse financière	19	13,4 %	12,0 %	15,8 %	5,6 %	14,8 %
Ressources humaines	17	12,0 %	14,5 %	8,8 %	5,6 %	13,1 %
Marketing	17	12,0 %	9,6 %	15,8 %	5,6 %	13,1 %
Commerce électronique et informatique	8	5,6 %	6,0 %	7,0 %	11,1 %	5,7 %
Coaching	4	2,8 %	3,6 %	1,8 %	-	3,3 %
Comptabilité / fiscalité	3	2,1 %	1,2 %	3,5 %	-	2,5 %
Développement organisationnel	1	0,7 %	1,2 %	-	-	0,8 %
Ingénierie et production	1	0,7 %	1,2 %	-	-	0,8 %
Autres	4	2,8 %	1,2 %	5,3 %	5,6 %	2,5 %

TABLEAU 54 RECOURS AUX SERVICES CONSEILS	L'ENSEMBLE <sup>97</sup> n=297		LA RÉGION		LE SECTEUR	
		%	Urbaine n=297	Rurale n=163	Agricole n=69	Affaires, consommateurs, transformation n=235
Analyse financière	70	41,7 %	47,0 %	36,5 %	35,1 %	43,0 %
Spécifique au domaine de travail ou de production	54	32,1 %	27,7 %	36,5 %	51,4 %	26,7 %
Gestion	53	31,5 %	25,3 %	37,6 %	32,4 %	31,1 %
Marketing	42	25,0 %	18,1 %	31,8 %	13,5 %	28,1 %
Commerce électronique et informatique	34	20,2 %	16,9 %	23,5 %	16,2 %	13,3 %
Ressources humaines	24	14,3 %	12,0 %	16,5 %	18,9 %	2,2 %
Ingénierie et production	6	3,6 %	1,2 %	5,9 %	10,8 %	3,7 %
Comptabilité / fiscalité	5	3,0 %	6,0 %	-	-	3,7 %
Coaching	5	3,0 %	6,0 %	-	-	0,7 %
Autres	4	2,4 %	1,2 %	3,5 %	8,1 %	

<sup>96</sup> 142 répondantes poursuivaient des activités de perfectionnement ou de formation au moment de l'enquête.

<sup>97</sup> 168 répondantes (67 %) ont déjà fait ou feront appel à des services conseils à l'avenir.

TABLEAU 55 RECOURS AUX ORGANISMES DE SOUTIEN À L'ENTREPRENEURIAT	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
A eu recours à un organisme de soutien à l'entrepreneuriat	82	32,0 %	26,6 %	38,6 %	37,3 %	30,6 %
N'a pas eu recours à un organisme de soutien à l'entrepreneuriat	171	66,8 %	72,6 %	61,7 %	58,8 %	68,9 %
Sans réponse	3	1,2 %	0,8 %	1,5 %	3,9 %	0,5 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 56 ORGANISMES CONSULTÉS	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n=147	%	Urbaine n=57	Rurale n=90	Agricole n=27	Affaires, consommateurs, transformation n=120
Carrefour jeunesse-emploi	17	20,7 %	33,3 %	12,2 %	-	27,0 %
Centre local de développement (CLD)	41	50,0 %	21,2 %	69,4 %	63,2 %	46,0 %
Centre local d'emploi (CLE)	32	39,0 %	30,3 %	44,9 %	26,3 %	42,9 %
Chambre de commerce / Regroupement de gens d'affaires	10	12,2 %	9,1 %	14,3 %	5,3 %	14,3 %
Commission scolaire	11	13,4 %	15,2 %	12,2 %	10,5 %	14,3 %
Coopérative de développement économique communautaire (CDEC)	6	7,3 %	15,2 %	2,0 %	-	9,5 %
Coopérative de développement régional (CDR)	4	4,9 %	9,1 %	2,0 %	-	6,3 %
Option Femmes Emploi	1	1,2 %	3,0 %	-	5,3 %	-
Regroupement des femmes d'affaires et professionnelles	5	6,1 %	15,2 %	-	-	7,9 %
Société d'aide au développement de la collectivité (SADC)	9	11,0 %	3,0 %	16,3 %	10,5 %	11,1 %
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ)	4	4,9 %	-	8,2 %	15,8 %	1,6 %
Emploi Québec	2	2,4 %	6,1 %	-	-	3,2 %
Autres	5	6,1 %	12,1 %	2,0 %	5,3 %	6,3 %

<b>TABLEAU 57</b> <b>PRINCIPALES SOURCES D'AIDE DEVANT</b> <b>PROBLÈMES DE GESTION, AVENIR</b>	<b>L'ENSEMBLE</b>		<b>LA RÉGION</b>		<b>LE SECTEUR</b>	
	n=372	%	Urbaine n=183	Rurale n=190	Agricole n=78	Affaires, consommateurs, transformation n=298
Comptables	108	44,6 %	47,9 %	41,3 %	42,6 %	44,7 %
Ami-es (et conjoint-e si non copropriétaire) et membres de la famille	101	41,7 %	45,3 %	38,1 %	25,5 %	45,2 %
Conseillères ou conseillers financier	43	17,8 %	14,5 %	20,6 %	38,3 %	12,6 %
Organismes gouvernementaux	34	14,0 %	7,7 %	19,8 %	38,3 %	8,5 %
Mentor	33	13,6 %	17,9 %	10,3 %	8,5 %	14,6 %
Fournisseur-es	16	6,6 %	5,1 %	7,9 %	10,6 %	6,0 %
Avocat-es	13	5,4 %	6,8 %	4,0 %	-	6,5 %
Collègues	8	3,3 %	3,4 %	3,2 %	-	4,0 %
Spécialistes du domaine	7	2,9 %	2,6 %	3,2 %	2,1 %	3,0 %
Coach	5	2,1 %	4,3 %	-	-	2,5 %
Documents	2	0,8 %	0,9 %	0,8 %	-	1,0 %
Autres	2	0,8 %	-	1,6 %	-	1,0 %

<b>TABLEAU 58</b> <b>APPARTENANCE À UN RÉSEAU D'AFFAIRES</b>	<b>L'ENSEMBLE</b>		<b>LA RÉGION</b>		<b>LE SECTEUR</b>	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Appartient à un réseau d'affaires	98	38,3 %	41,9 %	34,6 %		
N'appartient pas à un réseau d'affaires	156	60,9 %	57,3 %	64,6 %		
Sans réponse	2	0,8 %	0,8 %	0,8 %		
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 59 PARTICIPATION À DES ACTIVITÉS DE MAILLAGE (RÉSEAUTAGE)	L'ensemble		La région		Le secteur	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
1 fois par semaine	20	7,8 %	9,7 %	6,1 %	2,0 %	9,3 %
1 fois par mois	23	9,0 %	12,9 %	5,3 %	5,9 %	9,8 %
2 à 3 fois par année	53	20,7 %	15,3 %	26,0 %	19,6 %	21,4 %
Jamais	156	60,9 %	61,3 %	61,8 %	68,6 %	59,0 %
Sans réponse	4	1,6 %	0,8 %	0,8 %	3,9 %	0,5 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 60 MOTIVATIONS À LA PARTICIPATION AU MAILLAGE	L'ENSEMBLE <sup>98</sup>		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n=348	%	Urbaine n=168	Rurale n=180	Agricole n=48	Affaires, consommateurs, transformation n=303
Créer des contacts et chercher de nouveaux clients	63	63 %	77,1 %	51,0 %	37,5 %	65,9 %
Me donner de la visibilité	59	59 %	70,8 %	49,0 %	31,3 %	61,4 %
Échanger des idées	55	55 %	52,1 %	58,8 %	62,5 %	52,3 %
Briser mon isolement	47	47 %	41,7 %	52,9 %	50,0 %	45,5 %
Développer des partenariats	44	44 %	50,0 %	39,2 %	18,8 %	46,6 %
Mettre mes connaissances à jour / m'informer	40	40 %	22,9 %	56,9 %	56,3 %	35,2 %
Obtenir des conseils	36	36 %	29,2 %	43,1 %	43,8 %	33,0 %
Développer des amitiés	3	3 %	6,3 %	-	-	3,4 %
Autres	1	1 %	-	2,0 %	-	1,1 %

<sup>98</sup> 100 répondantes participent à des activités de maillage.

TABLEAU 61 RAISONS DE NON PARTICIPATION AU MAILLAGE	L'ENSEMBLE <sup>99</sup>		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n=205	%	Urbaine n=101	Rurale n=106	Agricole n=47	Affaires, consommateurs, transformation n=158
Manque de temps	80	51,3 %	56,6 %	46,3 %	45,7 %	52,9 %
Manque d'intérêt	52	33,3 %	43,4 %	23,2 %	34,3 %	33,1 %
Manque d'information sur ce qui existe	67	42,9 %	27,6 %	57,3 %	51,4 %	40,5 %
Autres	6	3,8 %	5,3 %	2,4 %	2,9 %	4,1 %

TABLEAU 62 PRINCIPALE MOTIVATION POUR SE LANCER EN AFFAIRES	L'ENSEMBLE		LA RÉGION		LE SECTEUR	
	n	%	Urbaine n=124	Rurale n=132	Agricole n=51	Affaires, consommateurs, transformation n=205
Occasion (par choix)	197	77,0 %	79,0 %	75,2 %	74,5 %	76,9 %
Nécessité (par obligation)	55	21,5 %	19,4 %	23,3 %	23,5 %	20,7 %
Sans réponse	4	1,5 %	1,6 %	1,5 %	2,0 %	2,4 %
Total	256	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

TABLEAU 63 PRINCIPALES OCCASIONS	L'ENSEMBLE	
	n	%
Défi, rêve, amour du métier	43	30,1 %
L'occasion idéale s'est présentée	34	23,8 %
Indépendance et autonomie	27	18,9 %
Qualité de vie	22	15,4 %
Conciliation travail / famille	9	6,3 %
Besoin perçu pour le service / produit	8	5,5 %
Total	143	100 %

<sup>99</sup> 156 répondantes ne participent pas à des activités de maillage.

<b>TABLEAU 64</b>	<b>L'ENSEMBLE</b>	
<b>PRINCIPALES OBLIGATIONS</b>	n	%
Mise à pied / difficulté à trouver un emploi	22	55,0 %
Relève de l'entreprise familiale	11	27,5 %
Qui prend mari...	6	15,0 %
Limite formation / expérience	1	2,5 %
Total	40	100 %

<b>TABLEAU 65</b>	<b>L'ENSEMBLE</b>	
<b>PRINCIPALES RESSOURCES FACILITANT LE DÉMARRAGE</b>	n	%
Ressources personnelles	80	39,0 %
Soutien des proches (famille, ami-es)	41	20,0 %
Appui d'organismes de soutien / d'institutions financières	36	17,6 %
Soutien de collègues / d'homologues	19	9,3 %
Occasion	15	7,3 %
Entreprise déjà établie	14	6,8 %
Total	205	100 %

<b>TABLEAU 66</b>	<b>L'ENSEMBLE</b>	
<b>PRINCIPAUX DÉFIS OU DIFFICULTÉS RENCONTRÉS</b>	n	%
Ressources / stabilité financière, rentabilité, coûts	63	27,4 %
Concurrence, relations avec la clientèle	36	15,7 %
Marketing, promotion, visibilité	23	10,0 %
Recrutement, rétention, gestion des ressources humaines	19	8,3 %
Conciliation travail / famille, heures de travail, qualité de vie	18	7,8 %
Lois, exigences gouvernementales, bureaucratie	12	5,2 %
Éloignement, isolement personnel / professionnel	12	5,2 %
Sexisme	10	4,3 %
Formation, perfectionnement, garder connaissances à jour	8	3,5 %
Gestion de la croissance	8	3,5 %
Planification, gestion, évaluation	8	3,5 %
Conditions climatiques, épidémies	4	1,7 %
Manque d'accès aux avantages sociaux	4	1,7 %
Fournisseurs	3	1,3 %
Manque d'expérience	2	0,9 %
Total	230	100 %

<b>TABEAU 67</b> <b>BESOINS DANS DÉVELOPPEMENT ET LE SOUTIEN DE L'ENTREPRISE</b>	<b>L'ENSEMBLE<sup>100</sup></b>	
	n	%
Soutien financier	28	25,0 %
Soutien en gestion, en comptabilité et conseils techniques	27	24,1 %
Marketing, promotion, visibilité	25	22,3 %
Ressources humaines	12	10,7 %
Formation	10	8,9 %
Développement de marchés	6	5,4 %
Coaching	3	2,7 %
Soutien gouvernemental	1	0,9 %
Total	112	100 %

<b>TABEAU 68</b> <b>L'AMÉLIORATION DES CONDITIONS DE VIE DES ENTREPRENEURES ET DES FEMMES ENTREPRENEURES OU TRAVAILLEUSES AUTONOMES PASSE PAR...</b>	<b>L'ENSEMBLE<sup>101</sup></b>	
	n=159	%
Accès à des avantages sociaux gouvernementaux et via régimes collectifs	32	27,4 %
Soutien à la famille, équilibre travail / famille	24	20,5 %
Services d'information et de soutien adaptés aux réalités et besoins des femmes	22	18,8 %
Aide gouvernementale au développement, à l'expansion et allègement des mesures fiscales	15	12,8 %
Reconnaissance de l'apport des femmes à l'économie	15	12,8 %
Meilleur accès et taux de financement	15	12,8 %
Réseautage, regroupements de gens d'affaires sensibilisés aux besoins des femmes	13	11,1 %
Programme d'entraide pour entrepreneures et travailleuses autonomes	8	6,8 %
Programmes de formation	7	6,0 %
Mentorat	4	3,4 %

<sup>100</sup> Un fait important à signaler est que cette question est celle qui connaît le plus bas taux de réponse de l'ensemble du questionnaire d'enquête.

<sup>101</sup> 117 répondantes ont fait des suggestions. Le manque de filet social (pension, avantages sociaux) déplaît donc considérablement et est perçu comme l'aspect le plus important à changer pour améliorer les conditions de vie des femmes en affaires.