

Yves Robichaud (auteur principal)
Professeur agrégé
Ecole de commerce et d'administration
Université Laurentienne
Chemin du lac Ramsey
Sudbury, Ontario
Canada, P3E 2C6
Téléphone.: (705) 675-1151 poste. 2145
Télécopieur : (705) 673-6518
yrobichaud@laurentienne.ca

Egbert McGraw
Professeur titulaire
Faculté d'administration
Université de Moncton
Moncton, N.-B.
Canada, E1A 3E9
Téléphone.: (506) 858-4228
Télécopieur : (506) 858-4093
Mcgrawe@umoncton.ca

Jean-Marie Nkongolo-Bakenda, Ph.D
Professeur associé
Faculty of Business Administration
University of Regina
3737 Wascana Parkway
Regina, Saskatchewan
Canada, S4S 0A2
Téléphone.: 306-585-4721
Télécopieur : 306-585-5361
Jean-Marie.Nkongolo-Bakenda@uregina.ca

Yvon Gasse, Ph.D
Professeur titulaire
Directeur des relations internationales
Faculté des sciences de l'administration
Université Laval
Pavillon Palais-Prince
Local 1204
Québec (Québec)
Canada, G1K 7P4
Téléphone : 418-656-7960
Télécopieur : 418-656-7047
Yvon.Gasse@fsa.ulaval.ca

Les profils, les entreprises, les obstacles, les défis et l'orientation par rapport à la croissance : Comparaison de 2 générations d'entrepreneures

Sommaire

Les résultats des recherches sur les femmes entrepreneures rapportent l'existence de caractéristiques personnelles et organisationnelles ainsi que des problématiques spécifiques aux femmes entrepreneures. Étant donné que le profil des femmes entrepreneures évolue, que les caractéristiques de leur entreprise ainsi que les problématiques changent également, il est nécessaire d'aller mettre à jour l'état des connaissances dans ce champ d'études. C'est dans cette perspective que notre proposition de recherche tente d'en apprendre davantage sur l'entrepreneuriat féminin tout en portant une attention spéciale aux nouvelles entrepreneures.

Introduction

On assiste ces dernières décennies à un accroissement du nombre d'entreprises créées par des femmes. A titre d'exemple, entre 1970 et 1979, la proportion des entrepreneures parmi l'ensemble des entrepreneurs au Canada s'établissait à 25.4% alors qu'elle s'élevait à 37.1% pour la dernière décennie (1990-99) (Baygan 2000). Le nombre accru d'entrepreneures au cours des dernières décennies s'est accompagné par une augmentation des écrits en entrepreneuriat féminin. Ces écrits rapportent qu'ils existent des problématiques propres aux femmes entrepreneures telles que l'accès au financement, la fréquentation des réseaux et le conflit travail-famille (Scarborough et Zimmerer 2000; Coleman 2002; St-Cyr et Gagnon 2004), qu'elles possèdent des caractéristiques personnelles différentes de celles des hommes : par exemple, l'expérience de travail et les habiletés financières et relationnelles (McGraw et Robichaud 1998; Gouvernement du Canada 2002; Filion *et al.* 2004), que leurs entreprises sont plus petites quant à leurs caractéristiques organisationnelles et moins portées vers la croissance

que les entreprises appartenant à des hommes (Anna *et al.* 2000; Du Rietz et Henrekson 2000; Rooney *et al.* 2003; Robichaud et McGraw 2003; Minniti, Arenius et Langowitz 2004).

Etant donné cette évolution rapide d'une part, et que le phénomène de l'entrepreneuriat féminin reste difficile à cerner en raison d'un manque d'études longitudinales, de données comparables et d'inconsistances sur le plan méthodologique, d'autre part (Orser, Riding et Townsend 2004; Campbell 1996; St-Cyr et Gagnon, 2004), il est nécessaire de poursuivre les recherches sur ce sujet, d'autant plus que le profil des femmes entrepreneures évolue, et que les caractéristiques de leur entreprise, l'environnement ainsi que leurs problématiques changent également.

Bien que notre projet de recherche porte sur l'ensemble des entrepreneures, il se démarque des recherches antérieures en ciblant également les nouvelles entrepreneures. Considérant que c'est sur les nouvelles entrepreneures que s'appuiera le développement future de notre économie, il nous paraît important d'essayer d'améliorer l'état des connaissances dans ce champs d'études.

C'est dans cette perspective que la présente recherche est proposée. Concrètement, notre étude tente de trouver réponse aux deux questions de recherche suivantes:

1. Quels sont les caractéristiques, les problématiques, les défis et l'orientation par rapport à la croissance des femmes entrepreneures en général ?
2. Existe-t-il une différence dans les caractéristiques, les problématiques, les défis et l'orientation par rapport à la croissance des nouvelles entrepreneures par rapport aux entrepreneures établies ?

Pour répondre à ces questions, l'étude proposée prévoit, au départ, avoir recours à des entretiens personnels auprès d'entrepreneures. Cette approche permettra de dégager les grandes

lignes des éléments de réponses possibles aux questions de l'étude. Par après, l'étude proposée prévoit avoir recours à une enquête effectuée auprès d'un large échantillon d'entrepreneures canadiennes dans le but de corroborer ou d'infirmer les résultats obtenus dans le cadre des entretiens et de la revue de la littérature et de rendre généralisables les résultats de l'étude.

Nous espérons que ce programme de recherche permettra de mieux cerner les caractéristiques, les problématiques, les défis et l'orientation par rapport à la croissance des femmes entrepreneures en général mais aussi ceux qui sont spécifiques aux nouvelles entrepreneures. En plus d'apporter plusieurs contributions à l'avancement des connaissances scientifiques, cette étude fournira différents éléments de référence à plusieurs intervenants du domaine de l'entrepreneuriat. A titre d'exemple, les gouvernements, surtout préoccupés par leurs politiques et leurs programmes d'aide aux entreprises et par la création d'emplois pourraient utiliser de telles informations pour mettre sur pied des programmes en fonction des besoins spécifiques des entrepreneures notamment les nouvelles entrepreneures. Actuellement, les politiques et les programmes gouvernementaux (par exemples, la formation professionnelle, l'accès au financement et aux garderies) semblent surtout être guidées par la perspective «féministe libéral» qui est conforme avec les objectifs d'une économie libérale : croissance de l'économie par la création d'emplois. Dans le même ordre d'idées, les chercheurs en entrepreneuriat pourraient s'y référer pour améliorer leur état de connaissances dans ce champ d'études et ainsi permettre d'élaborer des modèles plus sophistiqués pour expliquer la performance des entreprises appartenant à des femmes. Finalement, cela permettrait de livrer des informations clés aux entrepreneures eux-mêmes (les erreurs à éviter, les précautions à prendre, les compétences à acquérir, les problématiques et les défis à rencontrer) ainsi qu'aux personnes qui doivent assumer le risque financier de leurs projets (par exemple, les institutions financières).

Le plan de travail est le suivant : après une revue de la littérature, nous présenterons la méthodologie, puis nous terminerons avec une brève conclusion.

Cadre théorique de recherche et revue de la littérature

Les femmes entrepreneures

Dans une recension exhaustive des écrits sur les femmes entrepreneures, Carter, Anderson et Shaw (2001) classifient l'ensemble des études scientifiques en six thèmes ou courants de recherche: 1) les caractéristiques et les motivations des entrepreneures, 2) les spécificités entourant le démarrage des entreprises : motivations, ressources et contraintes, 3) les styles de gestion des entrepreneures, 4) le financement des entreprises des femmes et l'accès au crédit, 5) la fréquentation des réseaux et 6) la performance et la croissance des entreprises des femmes. Chacun de ces thèmes sont discutés plus en détails dans les paragraphes qui suivent.

Les recherches effectuées sur le premier thème démontrent des différences évidentes entre les hommes et les femmes entrepreneurs. Ces différences ont été observées aux niveaux de l'expérience de travail, des habiletés financières et relationnelles (Hisrich et Brush 1984; Fischer, Reuber et Dyke. 1993; Brush 1992; Belcourt, Burke et Lee-Gosselin 1991; McGraw et Robichaud 1998; Gouvernement du Canada 2002; Filion *et al.*, 2004). Ainsi, certaines études (McGraw et Robichaud 1998; Gouvernement du Canada 2002; Filion *et al.* 2004) ont trouvé que les femmes propriétaires d'entreprise avaient une expérience et une formation dans des domaines autres que les affaires tandis que Hisrich et Brush (1984) et Chaganti (1986) faisaient ressortir que les femmes évaluaient fréquemment leurs habiletés financières en dessous de celles des hommes mais estimaient posséder plus d'habiletés interpersonnelles que ces derniers.

Les études sur les objectifs entrepreneuriaux font d'abord ressortir une grande diversité de motivations chez les entrepreneurs en général (Robichaud, McGraw et Roger 2001). Parmi les

études qui ont tenté plus spécifiquement d'établir des distinctions entre les motivations poursuivies par les hommes et par les femmes, les études de Cadieux, Lorrain et Hugron (2002), Cliff (1998), Holmquist et Sundin (1988), Chaganti (1986), Kaplan (1988) et Hisrich et Brush (1987) suggèrent que les femmes qui gèrent des petites entreprises ont tendance à accorder une importance comparable aux objectifs sociaux et aux objectifs économiques, alors que les hommes entrepreneurs privilégient souvent les objectifs économiques (Kent, Sexton et Vesper 1982; Stevenson et Gumpert 1985). Les résultats d'autres recherches plus récentes pointent dans la même direction et arrivent à la conclusion que la principale différence se situe au niveau des dimensions intrinsèques (non économiques) qui seraient souvent plus privilégiées par les femmes (McGregor et Tweed 2000; Lee 1997; Kirkwood 2003; Robichaud, McGraw et Roger 2005).

D'autres recherches (Belcourt, Burke et Lee-Gosselin 1991; Bullers 1999; Scarborough et Zimmerer 2000 ; Robichaud et McGraw 2004) portant sur les spécificités des femmes qui démarrent leur entreprise ont trouvé que la gestion des conflits entre les responsabilités personnelles et celles liées au travail était le problème souvent mentionné par les femmes entrepreneures. A cet effet, les études de Liang et Dunn (2002) et de Ferguson et Durup (1997) ont identifiés un certain nombre de facteurs qui sont à l'origine de ces conflits notamment un manque de support de la famille, un revenu instable et incertain, le risque de pertes financières, des longues heures de travail ainsi qu'un niveau élevé de stress. L'équilibre entre les responsabilités familiales et les exigences de l'entreprise est une source de pressions additionnelle pour les femmes en affaires. Cette source de pressions se traduit par le manque de temps et d'énergie pour faire ce qu'il y a à faire (p. ex., réfléchir aux problèmes financiers et fixer des priorités), par un manque de vie sociale et de participation à des réseaux et par des pressions de leur famille pour être plus disponible. D'autres préoccupations spécifiques aux femmes qui

démarrant une entreprise sont discutées ailleurs dans le texte (par exemple, le financement, les besoins de formation, la participation à des réseaux, etc).

Dans le courant de recherche relié au style de gestion, les recherches démontrent l'existence d'un style de gestion distinctif chez les femmes entrepreneures (Hisrich et Brush 1984; NFWBO 1994; Chaganti 1986; Belle 1998). Les particularités de ce style de gestion dit féminin seraient une plus grande écoute de l'autre et une attention spontanément attachée au facteur humain. Ce style de gestion participatif fait référence à une approche plus personnelle avec les employés. Les femmes contribueraient donc à créer plus d'adhésion et de consensus, ce qui est un plus pour l'entreprise (Belle 1998, Mionne 2002).

Le quatrième thème soit celui du financement et de l'accès au crédit semble constituer une inquiétude majeure chez les femmes entrepreneures comme le dénote le nombre considérable d'études qui ont abordé ce sujet (Marleau 1995; Taylor et Schorg 2001; Coleman 2000; Haines, Orser et Riding 1999; Haynes et Haynes 1999; Gouvernement du Canada 2000; Coleman 2002). Deux grandes tendances semblent se dégager de ces études : un premier groupe de chercheurs (Marleau 1995; Coleman 2000; Riding et Swift 1990) soutiennent qu'il existe une discrimination dans l'attribution des prêts selon le genre de l'emprunteur. Selon ces auteurs, les femmes obtiendraient des prêts avec des conditions moins favorables que ceux des hommes notamment des taux d'intérêts plus élevés ainsi que des garanties plus importantes seraient exigées sur les prêts consentis aux femmes. Un second groupe de chercheurs tentent de démontrer le contraire et argumentent que les difficultés d'accès au financement seraient plutôt liées à des caractéristiques propres à l'entreprises (taille, âge, secteur d'activité) plutôt qu'à une discrimination homme-femme (Coleman 2002; Gouvernement du Canada 2000). Il ressort de ces études qu'il y a encore

des contradictions qui subsistent sur les difficultés d'accès au financement par les femmes entrepreneures.

L'importance des réseaux comme thème de recherche n'est plus à démontrer puisqu'il se retrouve dans bon nombre de publications qui s'accordent pour dire que c'est un élément clé de la performance entrepreneuriale. (Filion 1990; Aldrich, Reece et Dubini 1989; Staber 1993; McGregor et Tweed 2000; Lerner, Brush et Hisrich 1997, St-Cyr et Gagnon 2004). Par exemple, les études de McGregor et Tweed (2000), St-Cyr et Gagnon (2004) et Lerner, Brush et Hisrich (1997) ont établi un lien entre l'utilisation des réseaux et la performance. En particulier, le rapport GEM 2004 sur les femmes entrepreneures (Minniti, Arenius et Langowitz 2004) suggère que les femmes qui connaissent d'autres entrepreneurs seraient plus susceptibles de démarrer une entreprise. Par ailleurs, d'autres chercheurs (Lavoie 1988; Collerette et Aubry 1990; Cromie et Birley 1992; Minniti, Arenius et Langowitz 2004) ont trouvé que les femmes tendent à sous-utiliser les réseaux.

Enfin, les recherches sur la performance et la croissance des entreprises appartenant à des femmes indiquent que ces dernières sont souvent plus petites et moins portées vers la croissance que les entreprises appartenant à des hommes (Cliff 1998; Lerner, Brush et Hisrich 1997; Orser, Hogarth-Scott et Wright 1997; Manley et Gallivan 1997; Du Rietz et Henrekson 2000; Anna *et al.* 2000; Rooney *et al.* 2003; Robichaud et McGraw 2003; Reynolds, Bygrave et Autio 2004). Une des raisons relevées dans la littérature pour expliquer ce phénomène est que la croissance est plus grande dans les entreprises qui n'évoluent pas dans les secteurs des services et du détail où le rendement financier est faible (Cooper, Gimero-Gascon et Woo 1994). Or, les entreprises appartenant à des femmes demeurent fortement concentrées dans les secteurs des services et du

détail (Gouvernement du Canada 2002; Smaili 2002; Légaré et St-Cyr 2000; Ratté 1999; Baygan 2000; Belcourt, Burke et Lee-Gosselin 1991).

De plus, les recherches sur les attentes des entrepreneures montrent que les femmes entrepreneures n'ont pas les mêmes aspirations pour leurs entreprises que leurs collègues masculins dans la mesure où elles définissent le succès différemment (Robichaud, McGraw, Roger 2005 ; Buttner et Moore 1997). Le même phénomène a été observé dans l'étude qualitative (Robichaud 2001) où neuf des vingt-huit répondants (dont huit femmes) ont défini le succès ou la performance de leur entreprise par la reconnaissance des clients et du milieu, par la satisfaction personnelle qu'ils tiraient de leur commerce et par les réalisations atteintes. Pour ces entrepreneurs, l'aspect financier ne constitue pas une priorité mais un prérequis pour l'atteinte de leur objectif intrinsèque. Les renseignements tirés de ces travaux pourraient expliquer pourquoi les entreprises appartenant à des femmes sont plus petites, compte tenu de leurs caractéristiques organisationnelles, et moins portées vers la croissance économique que les entreprises appartenant à des hommes.

De façon générale, l'ensemble des écrits répertoriés et regroupés autour des six courants de recherche de Carter, Anderson et Shaw (2001) tendent à démontrer qu'ils existent bel et bien des différences entre les hommes et les femmes aux niveaux des caractéristiques personnelles et organisationnelles, des objectifs entrepreneuriales, du style de gestion ainsi que des problématiques spécifiques aux femmes entrepreneures dans les domaines suivants: financement et accès au crédit, fréquentation des réseaux, démarrage d'une entreprise et performance des entreprises.

Stades de développement des entreprises

Les stades de développement des entreprises est un sujet sur lequel il y a eu passablement d'écrits (Adizes, 1989; Kazanjian 1988; Churchill et Lewis 1983; Hanks 1990; Kuratko et Hodgetts 1989; Mount, Zinger et Forsyth 1993; Scott et Bruce 1987). Les textes portant sur les modèles de développement des entreprises démontrent qu'une organisation traverse au cours de sa vie de trois à cinq stades de développement. Cependant la majorité des modèles identifie l'existence d'au moins trois stades de développement : le stade de démarrage, le stade de croissance et le stade de réussite ou de maturité (McCarthy, Krueger et Schoenecker 1990 ; Lemay 1996).

Plus récemment, Gartner (1993) suggérait un autre stade important, celui du prédémarrage. Il intervient avant le stade de démarrage et est axé sur les activités permettant à quelqu'un de créer une nouvelle entité plutôt que sur celles liées au développement, à la maintenance ou au changement d'une entreprise existante. Dans cette perspective, l'étude de l'entrepreneuriat revient à étudier la naissance de nouvelles organisations; autrement dit on n'étudie pas l'organisation comme telle, mais le processus qui mène à sa création.

Les stades de développement que nous venons d'énumérer passent tous par différentes étapes, chacune étant caractérisée par une série de particularités, de problèmes et de défis à relever. Ces stades sont souvent décrits dans les textes spécialisés en fonction d'observations différentes et les facteurs utilisés par les chercheurs pour décrire les caractéristiques spécifiques aux stades de développement sont nombreux et variés. Sans vouloir énumérer toutes les caractéristiques reliées à chaque stade de développement d'une entreprise, on peut résumer de façon générale l'évolution d'une entreprise comme une entité passant progressivement d'une

situation fragile, informelle et souple, à une entité beaucoup plus forte, formalisée, expérimenté et bien structurée.

Par ailleurs, la croissance des entreprises est souvent caractérisée par l'apparition de nombreux phénomènes. Cette dynamique très complexe de développement d'une petite entreprise est à l'origine de l'absence de consensus chez les chercheurs quant à ce qui constitue un stade de développement et sur la façon de l'opérationnaliser (McCarthy, Krueger et Schoenecker 1990). C'est d'ailleurs cette difficulté d'opérationnalisation qui explique le peu d'études réalisées sur les entrepreneures à différents stades de développement.

Récemment, la distinction¹ entre entreprises « naissantes », « nouvelles » et « établies » de l'étude internationale GEM (Global Entrepreneurship Monitor), vient combler une lacune importante en fournissant une mesure objective et quantitative permettant de classer les stades de développement des entreprises en catégories. A titre d'exemple, la définition de « naissant » telle que définie dans la note 1, suggère que les entrepreneurs à ce stade opèrent au stade de prédémarrage et que les activités effectuées à ce niveau peuvent jouer un rôle stabilisateur important sur la nouvelle entité (Carter, Gartner et Reynolds 1996; Van Auken et Neely 2000).

Méthodologie

L'étude proposée aura recours à deux méthodologies de recherche, soit des entretiens personnels et des groupes de discussion, dans un premier temps, et une enquête par questionnaire, dans un deuxième temps. Les entretiens individuels et les groupes de discussion ont pour but de dégager les grandes lignes des éléments de réponses possibles aux questions de

¹ Pour être qualifiés d'entrepreneurs établis, les répondants devaient être propriétaires (en tout ou en partie) et gestionnaires d'une entreprise fondée depuis au moins 42 mois comparativement à moins de 42 mois pour les nouveaux entrepreneurs tandis que pour être qualifiés d'entrepreneurs naissants, les répondants devaient avoir

l'étude alors que l'enquête par questionnaire a pour but de corroborer et de rendre généralisable les résultats obtenus lors des entrevues. Selon Boutin (1997), la complémentarité et la convergence des deux approches permettent une compréhension plus profonde d'un sujet d'étude.

Les deux méthodologies de recherche retenues auront comme sujet des entrepreneures canadiennes par l'intermédiaire de leur entreprise. A cet effet, la définition retenue dans notre étude pour différencier une nouvelle entreprise d'une déjà établie est celle de l'étude internationale GEM (Global Entrepreneurship Monitor) mentionnée précédemment. Pour fin de notre étude, les catégories «naissantes» et «nouvelles» seront regroupées ensemble pour former la catégorie des «nouvelles entreprises» soit les entreprises âgées de moins de 42 mois. Les entrepreneures constituant l'échantillon seront sélectionnées en fonction des critères suivants : la provenance (région, ville) et le territoire couvert (Québec, Ontario, les provinces de l'Est, les provinces de l'Ouest).

L'étude proposée se déroulera en trois grandes phases qui s'étaleront sur un peu plus de 2 ans. La première phase consistera à réaliser des groupes de discussion afin d'élaborer la problématique (déblayer le terrain). Un total de 8 groupes de discussion (composés de 6 à 12 personnes) sont prévus soit 2 groupes de discussion pour chacun des 4 territoires couverts par l'étude : un premier groupe constitué d'entrepreneures propriétaires de nouvelles entreprises et un second groupe constitué d'entrepreneures propriétaires d'entreprises établies. Les régions retenues pour l'étude seront représentatives des 4 territoires. Les participants seront sélectionnés à partir de répertoires d'entreprises obtenus auprès d'Info-Canada et d'appels téléphoniques sollicitant leur participation à l'étude. Un questionnaire préliminaire répondant aux objectifs de

participé activement à la création d'une nouvelle entreprise au cours des 12 derniers mois et ne pas avoir versé de

l'étude sera développé. Bien que la formulation puisse être différente, les questions posées tenteront essentiellement de trouver réponse aux deux questions de recherche mentionnées dans le sommaire de la proposition. Plus précisément, les questions posées porteront sur les facteurs ressortis dans la revue de la littérature qui discriminent le plus les entrepreneures des entrepreneurs (p. ex., les problèmes liés au financement, la conciliation travail-famille, etc.). Cette première étape permettra la rédaction d'une première ébauche d'un questionnaire.

À titre de complément aux groupes de discussion, l'étude aura recours à des d'entrevues personnelles centrées ou guidées (*focused interview*) auprès des entrepreneures sélectionnées pour l'étude. Ce type d'enquête est souvent utilisé dans le cadre d'une pré-enquête, avant la tenue d'une enquête quantitative afin de valider les points de vue recueillis au cours des groupes de discussion (Boutin, 1997). A ce sujet, Boutin (1997) suggère de réaliser de 10 à 15 entretiens individuels. Pour analyser les données, nous procéderons à une analyse de contenu. Nous nous inspirerons d'études en entrepreneurship qui ont utilisé l'entretien de recherche qualitative comme démarche initiale avant de procéder par questionnaire (Robichaud, 2001; Manley et Gallivan 1997; Buttner et Moore 1997) ainsi que d'autres ouvrages généraux présentant l'approche qualitative de recherche (Bardin 1996; Boutin 1997; Miles et Huberman 1994; Grawitz 1986). Les résultats aux entretiens individuels serviront à finaliser le questionnaire devant servir à l'enquête prévue dans la deuxième phase.

En plus de réaliser les entretiens personnels, la deuxième phase de l'étude proposée consistera à effectuer une enquête auprès d'un échantillon de 800 d'entrepreneures canadiennes. Tout comme dans le cadre de la première phase de l'étude, ces derniers seront identifiés et leur coordonnées seront rassemblées à partir de répertoires d'entreprises obtenus auprès d'Info-

salaires depuis plus de trois mois.

Canada et d'appels téléphoniques sollicitant leur participation à l'étude. Ces appels téléphoniques permettront de réduire les envois inutiles tout en facilitant le ciblage de l'échantillon désiré. Par après, l'enquête sera effectuée par l'intermédiaire d'envois par télécopieur ou par courriel selon le choix des participants. Bien entendu pour assurer la validité du questionnaire devant servir à la réalisation de l'enquête, celui-ci sera préalablement pré-testé auprès d'entrepreneures qui ne participeront pas à l'enquête et par des spécialistes du domaine. Un rappel par téléphone quelques jours après l'envoi du questionnaire sera également effectué en vue d'accroître le taux de réponse de l'étude.

Une fois les questionnaires reçus ceux-ci seront analysés à partir d'analyses statistiques univariées (ex. : moyennes et fréquences), bivariées (ex. : comparaisons de moyennes, tableaux croisés, etc.) et multivariées (ex. : analyses de variance, régressions multiples, etc.). Les analyses appropriées seront déterminées compte tenu de l'unité de mesure des variables incluses dans le questionnaire. Le tableau qui suit fait le lien entre les dimensions de l'étude, les variables étudiées et la méthodologie proposée.

Insérez Table 1

Conclusion

Le but principal de ce projet consiste à acquérir une meilleure compréhension du phénomène de l'entrepreneuriat féminin. Plus spécifiquement, l'étude proposée poursuit 2 objectifs spécifiques. Le premier objectif tente de déterminer les caractéristiques, les problématiques, les défis et l'orientation par rapport à la croissance des entrepreneures en général tandis que le second vise à déterminer si les éléments de la nouvelle génération d'entrepreneures diffèrent de celles présentes au sein des entrepreneures en général.

Étant donné que le profil des femmes entrepreneures évolue, que les caractéristiques de leur entreprise ainsi que les problématiques changent également, il est nécessaire d'aller vérifier quelles sont les caractéristiques personnelles et organisationnelles, les problématiques et les défis actuels des femmes entrepreneures ainsi que leur orientation par rapport à la croissance.

Soulignons, par ailleurs, que l'étude proposée de par l'originalité de la méthodologie privilégiée, permettra d'obtenir une compréhension plus profonde de notre sujet d'étude. La plupart des recherches effectuées dans les courants de recherche présentés précédemment ont surtout utilisé des méthodes quantitatives traditionnelles. Cependant cette approche ne permet pas de rendre compte de l'ensemble du phénomène. C'est pour cette raison que la présente étude s'adressera directement, par l'intermédiaire d'entretiens individuels et de groupes, à des entrepreneures. Cette étude qualitative nous aidera à mieux comprendre les composantes de l'activité entrepreneuriale des femmes entrepreneures. De plus, les renseignements qui résulteront de ces entrevues permettront de vérifier la pertinence et la congruence des informations relevées dans les travaux antérieurs et aideront à élaborer le questionnaire utilisé dans le cadre de l'enquête par questionnaire.

En terminant, les femmes entrepreneures constituent une source d'énergie vitale pour la croissance de l'économie régionale et canadienne d'où l'importance de mieux comprendre le phénomène de l'entrepreneuriat féminin.

Bibliographie

- Adizes, I. (1989). *How and Why Corporations Grow and Die and What to do About it*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Aldrich, H., Reece, P.R. et P. Dubini. (1989). Women on the verge of a breakthrough?: Networking among entrepreneurs in the U.S. and Italy, *Entrepreneurship and regional development*, 1(4): 339-356.
- Anna, A.L., G.N. Chandler, E. Jansen et N.P. Mero. (2000). Women business owners in traditional and non-traditional industries, *Journal of Business Venturing*, 15(3): 279-303.
- Bardin, L., (1996). *L'analyse de contenu*, Paris, PUF.
- Baygan, G. (2000). *Les Femmes Entrepreneurs à la Tête de PME : Pour une Participation Dynamique à la Mondialisation et à l'Économie Fondée sur le Savoir*, Document de référence, Atelier No. 4, Mieux connaître l'entrepreneuriat féminin : Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Belcourt, M., R.J. Burke, et H. Lee-Gosselin. (1991). *The Glass Box: Women Business Owners in Canada: Background Paper*, Ottawa, Ont: Canadian Advisory Council on the Status of Women.
- Belle, F. (1998). Les femmes cadres face à l'exercice du pouvoir: une comparaison France-Québec, Cahiers de recherche du CERAG n° 10, Grenoble, 15 p.
- Boutin, G. (1997). *L'entretien de recherche qualitatif*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 169p.
- Brush, C. (1992). Research on women business owners : past trends, a new perspective and future directions, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(4): 5-30.
- Bullers, S. (1999). Selection effects in the relationship between women work-family status and perceived control, *Family Relations*, 48(2) : 181-188.
- Buttner, E.H. et D.P. Moore. (1997). Women's organizational exodus to entrepreneurship: self-reported motivations and correlates with success, *Journal of Small Business Management*, Vol. 35, No. 1 : 34-46.
- Cadieux, L., Lorrain, J. et P. Hugron. (2002). La succession dans les entreprises familiales dirigées par les femmes : une problématique en quête de chercheurs, *Revue internationale P.M.E.*, vol. 15, n° 1 : 115-130.
- Campbell, K. (1996). Researching women entrepreneurs : a progress report, *Canadian Women Studies/Cahiers de la Femme* 15(1): 8-14.
- Carter, S., Anderson, S. et E. Shaw. (2001). Women's business ownership: a review of the academic, popular and internet literature, *Report to the Small Business Service*, United Kingdom.
- Carter, N., Gartner, W.B. et Reynolds, P.D. (1996). Exploring Startup Event Sequences. *Journal of Business Venturing*, 11(3): 51-66.

- Chaganti, R. (1986). Management in women-owned enterprises, *Journal of Small Business Management*, 24(4): 18-29.
- Churchill, N.C. et Lewis, V.L. (1983). The Five Stages of Small Business Growth. *Harvard Business Review*, 61(3): 30-50.
- Cliff, J.E. (1998). Does one size fit all? Exploring the relationship between attitudes towards growth, gender and business size, *Journal of Business Venturing*, 13(6): 523-542.
- Coleman, S. (2000). Access to capital and terms of credit: a comparison of men and women-owned small businesses, *Journal of Small Business Management*, 38(3): 37-52.
- Coleman, S. (2002). Constraints faced by women small business owners: evidence from the data, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 7(2): 151-173.
- Collerette, P. et P. Aubry. (1990). Socio-economic evolution of women business owners in Quebec", *Journal of Business Ethics*, 9(4, 5): 417-422.
- Cooper, A.C., Gimero-Gascon, J.F. et C. Woo. (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance, *Journal of Business Venturing*, 9(5): 371-395.
- Cromie, S. et S. Birley. (1992). Networking by female business owners in Northern Ireland, *Journal of Business Venturing*, 7(3) : 237-252.
- Du Rietz, A. et M. Henrekson. (2000). Testing the female underperformance hypothesis, *Small Business Economics* 14(1): 1-10.
- Ferguson, F.E. et J.R. Durup. (1997). Work-family conflict and entrepreneurial women : a literature review», *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 14(1): 30-51.
- Filion, L.J. (1990). Entrepreneurial performance, networking, vision and relations", *Journal of Small Business Entrepreneurship*, 17(3): 3-13.
- Filion, L.,J., Riverin, N., Vertinsky, I. et D.F. Muzyka. (2004). *Global Entrepreneurship Monitor - Canadian National Report*, Montreal, Quebec.: HEC.
- Fischer, E.M., Reuber, A.R. et L.S. Dyke. (1993). A theoretical overview and extension of research on sex, gender and entrepreneurship, *Journal of Business Venturing*, 8(2): 151-168.
- Gartner, W.B., (1993), "Words lead to deeds: towards an organizational emergence vocabulary", *Journal of Business Venturing*, 8, p. 231-239.
- Gouvernement du Canada (2002). *Small and Medium-sized Enterprise (SME) Financing in Canada*. dans *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*. Ottawa, Ont.: Statistics Canada (disponible à <http://strategis.gc.ca/fdi>).
- Grawitz, M. (1986). *Méthodes des sciences sociales*, 7e éd., Paris, Dalloz.
- Haines, G. et D. Haynes. (1999). The debt structure of small businesses owned by women in 1987 and 1993, *Journal of Small Business Management*, April :.1-19.
- Haines, G. H., Orser, B. J. et Riding, A. L. (1999). Myths and realities: an empirical study of banks and the gender of small business clients, *Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 16 (4) : 291-307

- Hanks, S.H. (1990). The Organization Life Cycle: Integrating Content and Process. *Journal of Small Business Strategy*, 1(1): 1-12.
- Hisrich, R.D. et C.G. Brush. (1984). The women entrepreneur: management skills and business problems", *Journal of Small Business Management*, 22(1): 30-37.
- Hisrich, R.D. et C.G. Brush. (1987). Women entrepreneurs: a longitudinal study, dans N.C. Churchill, J.A. Hornaday, B.A. Kirchoff, O.J. Krasner, et K. Vesper, (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College: 187-210.
- Holmquist, C. et E. Sundin. (1988). Women as entrepreneurs in Sweden: conclusions from a survey, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College: 643-653.
- Kaplan, E. (1988). Women entrepreneurs: constructing a framework to examine venture success and business failures, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, éd. B.A. Kirchoff *et al*, Wellesley, MA: Babson College : 625-637.
- Kazanjian, R.K. (1988). Relation of dominant problems to stages of growth in technology-based new ventures, *Academy of management Journal*, 31, 257-279.
- Kent, C.A., Sexton, D.L. et K.H. Vesper. (1982). *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Kirkwood, J. (2003). The role of family: comparing women and men entrepreneurs", 48th World Conference de l'ICSB International council for Small Business, Dublin, Ireland.
- Kuratko, D.F. et Hodgetts, R.M. (1989). *Entrepreneurship: A Contemporary Approach*. Chicago, Ill: Dryden Press.
- Lavoie, D. (1988). Les entrepreneures : pour une économie canadienne renouvelée, Ottawa, Ontario : Conseil consultatif canadien sur la situation de la femme.
- Lee, J. (1997). The motivation of women entrepreneurs in Singapore, *International Journal of entrepreneurial Behavior & Research*, 3(2) : 93-110.
- Légaré, M.H. et L. St-Cyr. (2000). *Portrait Statistiques des Femmes entrepreneures*. Rapport présenté au Ministère de l'Industrie et du Commerce, Québec, Que.
- Lemay, M.A., (1996), Les modèles de développement d'entreprise: un concept à reviser, Mémoire de maîtrise, Université du Québec à Chicoutimi.
- Lerner, M., Brush, C.B. et R. Hisrich. (1997). Israeli women entrepreneurs: an examination of factors affecting performance, *Journal of Business Venturing*, 13(4): 315-339.
- Liang, C. K. et P. Dunn. (2002). The impact of starting a new venture on the entrepreneurs and their families : expectations, reality, and willingness to start again», *Journal of Business and Entrepreneurship*, 14(1): 34-46.
- Manley, J. et J. Gallivan. (1997). *Measuring the economic impact: women business owners in Atlantic Canada*, Women's World Finance - Cape Breton Association, 39 p.
- Marleau, M. (1995). Double standard : financing problems faced by women business owners, *Actes de Colloque du Conseil canadien des petites et moyennes entreprises*, 127-142.

- McCarthy, A.M., Krueger, D.A., Schoenecker, T.S., (1990), "Changes in the time allocation patterns of entrepreneurs", *Entrepreneurship Theory and Practice*, hiver, p. 8-33.
- McGraw, E. et Y. Robichaud. (1998). Comparative Study of female and Male Entrepreneurs outside Quebec," *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 15(2): 69-87.
- McGregor J. et D. Tweed. (2000). *Women managers and business owners in New Zealand*, dans Davidson, M., J. et R.J. Burke, *Women in management: current research issues*, Thousand Oaks, Ca: Sage: 40-52.
- Miles, M.B. et A.M. Huberman. (1994). *Qualitative data analysis: an expanded sourcebook*, Deuxième édition, Sage Publication inc. Californie, Etats-Unis : 338 p.
- Minniti, M., Arenius, P. et N. Langowitz. (2004). *Global Entrepreneurship Monitor - 2004 Report on Women and Entrepreneurship*, Center for Women's Leadership at Babson College.
- Mionne, A. (2002). Comparaison des femmes entrepreneurs France-Canada, 6^{ème} Congrès international francophone sur la PME, HEC, Montréal.
- Mount, J., Zinger, J.T. et Forsyth, G. (1993). Organizing for Development in the Small Business. *Long Range Planning*, 26(5): 111-120.
- National Foundation for Women Business Owners. (1994). *Styles of success : the thinking and management styles of women and men entrepreneurs*, Washington DC: 51p.
- Orser, B.J., Hogarth-Scott, S. et P. Wright. (1997). The will to grow: gender differences in enterprise expansion, *CCSBE-CCPME Proceedings* : 52-64.
- Orser, B., Riding, A. et J. Townsend. (2004). Exporting as a means of growth for women-owned Canadian SME's', *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 17(3): 153-75.
- Ratté, S. (1999). Les femmes entrepreneures au Québec: qu'en est-il?, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Montréal, dans MICST (2000), *L'entrepreneuriat féminin : une force un atout : portrait statistique des femmes entrepreneures*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce.
- Reynolds, P., Bygrave, W.D. et E. Autio. (2004). *Global Entrepreneurship Monitor - 2004 Executive Report*, Kansas City, MO: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Riding, A. L. et C.S. Swift. (1990). Women business owners and terms of credit: some empirical findings of the canadian experience, *Journal of Business Venturing*, 5 (5): 327-340
- Robichaud, Y. (2001), *Les facteurs explicatifs de la performance des petites entreprises*, Thèse de Sciences de Gestion, IAE d'Aix-en-Provence, Université de Droit, d'Economie et des Sciences d'Aix-Marseille : 210 p.
- Robichaud, Y., McGraw, E. et A. Roger. (2001). Toward the Development of a Measuring Instrument for Entrepreneurial Motivation, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 6(2): 189-201.
- Robichaud, Y. et E. McGraw. (2003). *Analyse Comparative entre l'Entrepreneurship Féminin et l'Entrepreneurship Masculin : le Cas des Entreprises de Services et de Détail chez les Francophones du Nouveau-Brunswick*, Moncton, NB: Institut Canadien de Recherche sur le Développement Régional : 69 p.

- Robichaud, Y. et E. McGraw. (2004). Importance des caractéristiques personnelles et de l'environnement immédiat dans le modèle entrepreneurial des petites entreprises, *Revue Organisation et Territoires*, 13(3) : 87-95.
- Robichaud, Y., McGraw, E. et A. Roger. (2005). L'influence des Objectifs des entrepreneurs sur la Performance des Petites Entreprises: Une Comparaison Hommes/Femmes, » *Revue de Gestion des Ressources Humaines*, 55(Janvier-mars) : 22-35.
- Rooney, J., Lero, D., Korabi, K. et D.L. Whitehead. (2003). *Self-employment for women: policy options that promote equality and economic opportunities*, Ottawa, ON: Status of Women Canada.
- Scarborough, N.M. et T.W. Zimmerer. (2000). *Effective Small Business Management*, 6th Edition, New Jersey, Prentice-Hall, Inc.
- Scott, M. et Bruce, R. (1987). Five Stages of Growth in Small Business. *Long Range Planning*, 20(3): 45-52.
- Smaili, N. (2002). Les femmes employeures au Québec – quelques statistiques, cahier de recherche 02-02, *Chaire de développement et de relèvement de la PME*, HEC Montréal.
- Staber, U. (1993), Friends, acquaintances, strangers: gender differences in the structure on entrepreneurial networks, *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 11(1): 73-82.
- St-Cyr, L. et Gagnon, S. (2004). Les Entrepreneures Québécoises: Taille des Entreprises et Performance', *Congrès International Francophone en Entrepreneurship et PME*, Montpellier, France.
- Stevenson, H.H. et D.E. Gumpert. (1985). The heart of entrepreneurship, *Harvard Business Review*, 63(2) : 85-94.
- Taylor, S. et C. Schorg. (2001). Access to capital and terms of credit : a comparison of men and women-owned small business, *Journal of Small Business Management*, Juillet : 37-52.
- Van Auken, H.E., et Neeley, L. (2000). Pre-launch Preparations and the Acquisition of Start-up Capital by Small Firms. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 5(2): 169-182.

Table 1
Tableau de concordance – dimensions, variables, méthodologie

Dimensions	Variables	Méthodologie
1. Profil des entrepreneures .	<ul style="list-style-type: none"> • Caractéristiques personnelles : Âge, antécédents en affaires, expérience dans le domaine, expérience en gestion, scolarité, état civil, nombre d'enfants, etc. • Objectifs entrepreneuriaux : Objectifs intrinsèques (non financiers), objectifs extrinsèques (financiers). 	<p>La collecte des données se fera au moyen d'entretiens personnels et de groupes de discussion. L'enquête au moyen de groupes de discussion permettra de dégager les grandes lignes des éléments de réponses possibles aux questions de l'étude tandis que l'enquête par entrevue personnelle permettra de valider les points de vue recueillis au cours des groupes de discussion.</p>
2. Profil des entreprises	<ul style="list-style-type: none"> • Caractéristiques organisationnelles : Taille de l'entreprise (chiffre d'affaires et nombre d'employés), âge, secteur d'activités, statut juridique, pourcentage de contrôle, nombre de propriétaires ou d'actionnaires. 	<p>Cette approche permettra la rédaction d'un questionnaire qui sera utilisé dans l'enquête par télécopieur et/ou par Internet. La rédaction du questionnaire final prendra en compte les variables du modèle identifiées dans la colonne de milieu ainsi que les informations collectées lors des entretiens personnels et de groupes.</p>
3. Orientation par rapport à la croissance	<ul style="list-style-type: none"> • Attentes (définition de succès) : Indicateurs de succès ou de réussite valorisés par les entrepreneures. • Performance et croissance de l'entreprise : Indicateurs pour mesurer la performance et la croissance actuelle et prévue de l'entreprise. 	<p>L'analyse des données de l'étude qualitative se fera au moyen d'analyse de contenu tandis que l'étude quantitative se fera à partir d'analyses statistiques univariées (ex. : moyennes et fréquences), bivariées (ex. : comparaisons de moyennes, tableaux croisés, etc.) et multivariées (ex. : analyses de variance, régressions multiples, etc.). Les analyses appropriées seront déterminées compte tenu de l'unité de mesure des variables incluses dans le questionnaire.</p>
4. Problématiques/obstacles	<ul style="list-style-type: none"> • Obstacles rencontrés par les entrepreneures sur le plan : <ul style="list-style-type: none"> - du financement et de l'accès au crédit - conciliation travail-famille - fréquentation des réseaux - autres (à déterminer selon les commentaires recueillis des groupes de discussion) 	<p>L'analyse des données de l'étude qualitative se fera au moyen d'analyse de contenu tandis que l'étude quantitative se fera à partir d'analyses statistiques univariées (ex. : moyennes et fréquences), bivariées (ex. : comparaisons de moyennes, tableaux croisés, etc.) et multivariées (ex. : analyses de variance, régressions multiples, etc.). Les analyses appropriées seront déterminées compte tenu de l'unité de mesure des variables incluses dans le questionnaire.</p>
5. Défis	<ul style="list-style-type: none"> • À déterminer selon les commentaires recueillis des entrepreneures lors des entretiens personnels et de groupes. 	<p>L'analyse des données de l'étude qualitative se fera au moyen d'analyse de contenu tandis que l'étude quantitative se fera à partir d'analyses statistiques univariées (ex. : moyennes et fréquences), bivariées (ex. : comparaisons de moyennes, tableaux croisés, etc.) et multivariées (ex. : analyses de variance, régressions multiples, etc.). Les analyses appropriées seront déterminées compte tenu de l'unité de mesure des variables incluses dans le questionnaire.</p>