

Risque, comportement entrepreneurial et financement des entrepreneures : pour une déconstruction des mythes liés au genre

Nazik Fadil

*Professeure en finance à l'EM Normandie
EM Normandie
Laboratoire Métis
CAEN, France*

Josée St-Pierre

*Professeure titulaire en finance
Université du Québec à Trois-Rivières
Institut de recherche sur les PME
TROIS-RIVIÈRES, Canada*

Moujib Bahri

*Professeur titulaire en finance
Université TÉLUQ
MONTRÉAL, Canada*

INTRODUCTION

Les activités entrepreneuriales assurent le développement économique et social des différentes régions et sont indispensables pour la création ou le maintien des emplois. Pour réaliser ces activités, une large diversité de ressources est requise, qu'elles soient humaines, technologiques, informationnelles ou financières. Or, ces dernières ne sont pas accessibles à tous les entrepreneurs (Rao, Kumar, Chavan et Lim, 2023), notamment selon leur âge (Blaseg, Cumming et Koetter, 2021), leur expérience (Tessier et Ramadan, 2020), leur origine ethnique (Malki, Uman et Pittino, 2022) et leur genre (Zhang, Hewa Wellalage et Fernandez, 2022). Dans ce dernier cas, bien que les femmes soient fortement encouragées à s'engager dans des activités entrepreneuriales, plusieurs études récentes montrent que l'accès au financement demeure problématique pour les entrepreneures (Comeig, Holt et Jaramillo-Gutierrez, 2022 ; Villaseca, Navio-Marco et Gimeno, 2020).

Pour obtenir du financement, l'entrepreneur doit montrer au bailleur de fonds qu'il sera capable de respecter les exigences contractuelles. Cela implique que l'entreprise sera rentable, que l'incertitude de ses revenus sera faible, qu'elle disposera de liquidités suffisantes ou de garanties tangibles en cas de turbulence environnementale. En principe, ces critères ne semblent pas liés au profil du propriétaire-dirigeant, notamment à son genre. Pourtant, les données collectées depuis plusieurs décennies dans de nombreux pays, qu'ils soient développés, en développement ou en émergence, reconnaissent au genre du propriétaire-dirigeant des attributs qui influencent l'accès au financement externe (Malmstrom, Johansson et Wincent, 2017 ; Okesina, 2022), ce qui peut entraîner des conséquences sur leurs décisions de croissance, d'innovation, d'internationalisation, voire de partir en affaires !

La prise de risque des entrepreneures a longtemps été considérée comme un handicap par les bailleurs de fonds externes, y voyant une limite sur la génération de profits futurs et sur la compétitivité des entreprises qu'elles dirigent. Les entrepreneures seraient moins « aventurières » que les hommes (Comeig, Holt et Jaramillo-Gutierrez, 2022 ; Neneh, 2019) et plus réticentes à saisir des opportunités favorisant la croissance. L'attitude des entrepreneures face au risque est significativement associée à leur intention et action entrepreneuriales. Cette intention est elle-même conditionnée par une bonne connaissance des rudiments de la gestion financière, qui accroît le sentiment d'autoefficacité, la confiance dans leur réussite et, en conséquence, leur aptitude à s'engager dans des décisions risquées, dont celle de créer une entreprise (Yoopetch, 2021).

A contrario, dans un contexte de forte incertitude, l'aversion au risque de certaines entrepreneures peut impliquer un comportement plus conservateur et prudent qui rassure les banquiers, surtout après des périodes difficiles (par exemple la crise financière de 2008, la crise sanitaire mondiale ou l'incertitude générée par les conflits géopolitiques et religieux), ce qui facilite l'accord de crédit, même si les garanties exigées demeurent plus élevées, notamment en l'absence de trésorerie (Cowling, Marlow et Liu, 2020). Sur la base d'un échantillon transnational de 8 921 entreprises privées, Hewa-Wellalage, Boubaker, Hunjra et Verhoeven (2022) démontrent un biais de genre dans le financement par la dette en faveur des femmes, ce qui n'est pas le cas pour le financement par capitaux propres. Selon les auteurs, « les formes prototypiques de féminité peuvent être avantageuses, les institutions financières cherchant à couvrir leur risque en favorisant des emprunteurs plus conservateurs » (p. 2). Ainsi, les stéréotypes liés au genre sont socialement construits autour d'un imaginaire de forte aversion au risque chez les femmes qui favorise, dans certains cas, le financement bancaire, mais qui vient creuser l'écart, notamment dans le financement par capital risque (Malmstrom, Johansson et Wincent, 2017), non seulement du fait de leur attitude conservatrice, mais aussi de leur hostilité au partage du contrôle et de la propriété (Shava, 2018). D'ailleurs, cet imaginaire est forgé depuis longtemps dans nos esprits comme le montrent Lamendour et Robic (2022) dans leur étude de la littérature des romans du XIX^e siècle. La lecture de quelques romans classiques de cette période permet aux autrices d'observer que « si les romanciers ont offert certains rôles autour de la direction d'entreprise aux femmes, ces rôles sont le plus souvent [...] décrits de façon allusive, voire sont connotés négativement [...]. Surtout, ils ne sont jamais présentés de manière valorisante ni de premier plan » (p. 92). La représentation sociale des femmes dans l'univers entrepreneurial n'est pas seulement issue du monde économique, elle l'est aussi de la littérature et de différents aspects de notre environnement ludique et culturel, dont il importe de mesurer les impacts.

Selon une revue systématique de la littérature basée sur 4 520 publications autour du financement des femmes entrepreneures, Villaseca, Navio-Marco et Gimeno (2020) soulignent l'existence de biais liés au genre aussi bien du côté de l'offre que de la demande. Par exemple, après la crise financière de 2008, les entrepreneures ont moins sollicité le financement bancaire que leurs collègues masculins, même si leur taux de succès était plus élevé (Cowling, Marlow et Liu, 2020). Notons aussi l'existence de plusieurs travaux qui n'ont pas trouvé de lien significatif entre le genre et le financement (Giudici, Guerini et Rossi-Lamastra, 2020). Ceci s'explique par l'imbrication de nombreux facteurs de contingence liés aux caractéristiques de l'entreprise, de l'environnement, des bailleurs de fonds et d'autres caractéristiques de l'entrepreneur qui peuvent vraisemblablement conditionner la décision de financement.

Par ailleurs, pour faire face au problème de l'écart financier – *finance gap* – démontré dans certains pays développés (Giudici et McCahery, 2019) et ceux en développement (Veiga et McCahery, 2019), plusieurs auteurs évoquent l'importance des liens sociaux pour faciliter l'accès aux ressources financières. Ces liens se construisent de différentes façons tout au long de la vie de l'entreprise et selon le profil des entrepreneurs. L'appartenance à un ou des réseaux sociaux peut se faire à travers la famille ou les amis (Hampton, McGowan et Cooper, 2011), les activités professionnelles (Wang, 2019), les relations d'affaires ou une implication au sein des communautés locales (Asare, Beldona et Nketia, 2020). Ces contacts offrent de nombreux avantages, dont celui d'envoyer un signal aux bailleurs de fonds sur la légitimité de l'entreprise, sa réputation et sa crédibilité (St-Pierre, Sakka et Bahri, 2018). On suppose ainsi une capacité de réduire l'asymétrie de l'information et son opacité chez les PME, souvent évoquée par les bailleurs de fonds pour justifier leur modèle de décision. En effet, selon Farr-Wharton et Brunetto (2007), la littérature sur l'entrepreneuriat féminin indique que les entrepreneures accordent une grande importance aux liens sociaux. L'étude de Santos, Marques et Ratten (2019) montre que les réseaux des femmes entrepreneures génèrent des avantages financiers (partage des coûts) et non financiers (marketing) qui favorisent leur développement, notamment à l'international (Beddi, Fadil et Saadaoui, 2018). Cependant, la relation entre ces réseaux et le financement reste peu étudiée dans le contexte de l'entrepreneuriat féminin.

Finalement, l'influence de l'appartenance à des réseaux et la nature de leur capital social pourraient être contingentes à des éléments culturels. Yoopetch (2021) observe que les entrepreneures qui gravitent dans un environnement où elles sont encouragées, par des personnes en qui elles ont confiance, à se dépasser et à s'engager dans des activités présentant certains risques manifestent plus d'intérêt envers la carrière entrepreneuriale et passent à l'action. Ces réactions aux suggestions de personnes de leur entourage sont propres aux comportements des femmes et ne seraient pas observées chez les hommes (Ward, Hernandez-Sanchez et Sanchez-Garcia, 2019). Redien-Collot, Alexandre et Akouwerabou (2022) évoquent les contextes culturels pour expliquer comment les entrepreneures du Burkina Faso doivent jongler entre les normes masculines qui dictent les comportements du milieu des affaires formel et les normes féminines pour faire survivre leur entreprise. La gestion de leur entreprise implique d'utiliser des logiques différentes pour faire face aux défis qui se présentent non seulement par leur métier d'entrepreneure, mais aussi par un environnement nettement dominé par une culture masculine des affaires. On note aussi que ces situations ne sont pas universelles et sont liées directement à la culture des pays (Zheng, El Ghoul, Guedhami et Kwok, 2013).

Cette courte présentation de travaux traitant, sous différents angles, des comportements financiers des femmes montre que ceux-ci sont encore loin d'être complètement saisis étant donné la complexité des contextes et des réalités qu'ils masquent. Nous revendiquons ainsi le besoin d'adopter de nouvelles approches ou des cadres théoriques inhabituels dans le champ de la finance afin de mieux comprendre comment les femmes prennent leurs décisions financières en ce qui a trait à leurs activités entrepreneuriales, mais aussi quels sont les facteurs qui peuvent conditionner ces décisions. Nous souhaitons ainsi pouvoir déconstruire certains mythes et, pour cela, il est nécessaire d'avoir des données probantes pour revoir les modes d'évaluation des demandes de soutien financier des entrepreneures et enrichir les formes d'accompagnement pour la concrétisation de leurs projets et la réalisation de leurs ambitions.

PRÉSENTATION DES ARTICLES

Nous remercions les auteurs et autrices qui ont donné suite à notre invitation pour ce numéro spécial dans lequel nous avons retenu cinq articles originaux, qui répondent parfaitement à nos objectifs. Dans les prochains paragraphes, nous présentons ces contributions en les intégrant à notre conversation pour faire ressortir ce qu'elles nous apprennent et comment elles enrichissent nos connaissances.

L'article de Fonrouge et Hamelin aura un effet réel sur les mythes concernant les entrepreneures et leurs choix de financement. Grâce à l'accès à une base de données volumineuse, les autrices peuvent distinguer les hommes et les femmes qui sont propriétaires-dirigeants de PME et principaux actionnaires. Les statistiques générales sur le financement des PME tiennent rarement compte de la répartition de ces entreprises selon qu'elles sont possédées par des femmes ou des hommes. Or, cette reconnaissance est majeure, car les choix que font ces deux genres d'entrepreneurs se distinguent selon un certain nombre de facteurs personnels, culturels et organisationnels. Cette étude vient donc éclairer une réalité trop souvent ignorée ou masquée par des données agrégées qui perdent leur signification profonde lorsqu'elles doivent refléter les comportements de sous-groupes hétérogènes. Les autrices montrent que les femmes sont plus ouvertes que les hommes à partager le capital de leur entreprise. En soi, ce résultat vient contredire un mythe qui perdure selon lequel les entrepreneures veulent conserver leur indépendance et autonomie décisionnelle en refusant le plus souvent d'avoir d'autres actionnaires ! Cette ouverture est par ailleurs limitée à une faible diversité d'actionnaires, ce qui pourrait refléter la nature et l'étendue de leur capital social ou l'intérêt des entrepreneures à privilégier la proximité et la confiance envers leurs coactionnaires.

Le texte de Gibard et Chalus-Sauvannet ajoute un angle particulier à notre compréhension des mythes persistants sur les femmes entrepreneures et leur comportement financier. Ces mythes sont habituellement vus de l'extérieur vis-à-vis des entrepreneures alors que ces dernières peuvent aussi faire preuve de stéréotypes dans leurs comportements. Les autrices confirment la présence de stéréotypes de genre dans le cadre de demandes de financement chez certaines créatrices d'entreprise (29 jeunes femmes). Ces entrepreneures peuvent manifester des préférences quant au genre de l'investisseur à qui elles vont s'adresser, étant donné leurs perceptions favorables ou non de la décision de financement. Ces stéréotypes sont forgés dans le temps avec des expériences personnelles, scolaires et professionnelles défavorables vécues avec des hommes ou des femmes qui exprimaient peu de bienveillance à leur endroit, et qui suscitent ainsi de la méfiance. *A contrario*, une expérience positive renforce la confiance. D'autres stéréotypes sont conçus à partir des perceptions du rôle des investisseurs. Dans certains cas, les hommes seraient

perçus comme étant des investisseurs analytiques et pragmatiques alors que les femmes seraient perçues comme étant moins rationnelles économiquement parlant. Aussi, certaines entrepreneures pourraient craindre la perception des investisseurs masculins qui seraient amenés à les considérer comme non suffisamment ambitieuses. Ces perceptions des investisseurs selon leur genre créent des appréhensions chez les entrepreneures qui peuvent les amener à douter de leur succès et à solliciter du financement, n'étant pas pleinement assurées que la décision reflétera correctement leurs capacités entrepreneuriales et la valeur ajoutée potentielle de leur projet. Cette étude nous permet ainsi de constater à quel point les comportements soupçonnés (sans être nécessairement reconnus empiriquement) peuvent affecter des décisions majeures telles que celles de la sollicitation de ressources financières externes.

Les auteurs Pelletier et Martin Cloutier utilisent une approche statistique peu courante dans les travaux sur les PME et l'entrepreneuriat afin d'analyser avec granularité les convergences et divergences entre femmes et hommes en affaires dans la gestion des risques en contexte de transformation numérique des PME. Ces différences, analysées à travers un cadre socioécologique multiniveaux, offrent une compréhension critique et multidimensionnelle des pratiques managériales. En dépit de nombreux points de convergence (femmes/hommes), les résultats révèlent certains aspects différenciés de la gestion de la transformation numérique marquée notamment par une approche sociotechnique intégrée pour les femmes et une perspective plus tactique pour les hommes. L'étude propose ainsi des recommandations adaptées aux besoins spécifiques des deux groupes, notamment dans l'accompagnement des PME dans leur transformation numérique. Elle met en lumière l'importance des relations écosystémiques et des soutiens différenciés pour surmonter les inégalités structurelles. En déconstruisant certains mythes, cet article enrichit et décloisonne les cadres théoriques, contribuant ainsi à un débat essentiel sur les comportements générés à l'ère numérique, dans un contexte de prise de décision impliquant de l'incertitude et des risques.

S'éloignant des comparaisons traditionnelles hommes-femmes et mettant en avant l'hétérogénéité des trajectoires féminines, l'article de Labbé, Lebègue et Ola explore les dynamiques d'autonomisation personnelles et relationnelles des dirigeantes fondatrices dans l'accès aux financements externes en France. Cette étude s'appuie sur une méthodologie quantitative, utilisant des données d'enquête réalisées par Bpifrance. Le modèle statistique permet d'identifier les caractéristiques individuelles et professionnelles influençant l'accès à deux types de financement externe : les emprunts bancaires et les levées de fonds. Leurs résultats montrent que le statut de dirigeante fondatrice favorise la levée de fonds et renforce la crédibilité des entrepreneures auprès des investisseurs. Ce type de financement se substitue aux emprunts bancaires, où semblent persister certains stéréotypes de genre. Des facteurs tels que le revenu élevé, l'appartenance à des réseaux mixtes et l'engagement se révèlent déterminants pour surmonter ces obstacles. S'inscrivant dans ce numéro spécial sur le financement des femmes entrepreneures, cette contribution enrichit notre compréhension des leviers et barrières à l'accès aux financements, tout en déconstruisant l'image homogène souvent associée à l'entrepreneuriat féminin. En soulignant l'importance de stratégies différenciées selon les sources de financement, cette étude offre ainsi des recommandations managériales pour les entrepreneures favorables à leur inclusion dans l'écosystème entrepreneurial.

En souhaitant mettre en valeur l'importance de l'héritage familial comme déterminant du comportement financier des entrepreneures, Gibard révèle dans son article la persévérance de certains comportements masculins dans la société actuelle. Les témoignages recueillis auprès de 41 entrepreneures en quête de financement tracent un portrait diversifié de leur histoire familiale et de son influence sur leurs façons d'aborder la possibilité de solliciter des bailleurs de fonds externes. Alors que certaines entrepreneures perçoivent leur histoire familiale comme une force qui leur procure une certaine confiance dans la sollicitation de financement externe, d'autres la mettent de côté, considérant qu'elle a un effet toxique sur leur confiance et leur capacité à réaliser leur projet entrepreneurial. Peu importe les situations observées, elles ont toutes une influence sur l'appréhension des jeunes entrepreneures et leurs relations avec le financement. En mobilisant une perspective psychosociologique, l'auteur conclut que l'aversion au risque présumée chez les femmes en affaires n'est pas une dimension du genre, mais bien une construction héritée de l'histoire familiale. Dans notre lecture du comportement financier des entrepreneures, il ne s'agit plus de se limiter à la seule influence du genre, qu'il faut désormais enrichir de l'influence de l'éducation familiale qui pourrait, peut-être, avoir les mêmes effets chez les entrepreneurs... Cela reste à vérifier !

EN RÉSUMÉ

Ce bouquet d'articles originaux et présentant une diversité d'angles d'analyse répond à un important besoin de lever les mythes sur les capacités entrepreneuriales des femmes et leur potentiel à créer des emplois et de la richesse. Ils nous permettent de prendre conscience que certains mythes perdurent sans aucune raison, sinon la méconnaissance de leur origine et surtout, de leurs conséquences. Dans le monde actuel imprégné d'un fort degré d'incertitude et de turbulence, il est nécessaire de renouveler nos connaissances et de les enrichir afin d'assurer un accès plus égalitaire aux ressources dont ont besoin tous les entrepreneurs, peu importe leur genre ou leur profil personnel. Leur contribution à la richesse collective est nécessaire et ne doit pas être entravée par de fausses croyances ou des perceptions non fondées qui relèvent d'une construction sociale qui est de moins en moins utile.

Nous vous souhaitons une agréable lecture et nous vous invitons à poursuivre cette riche conversation dans nos travaux et d'éventuels réseaux à construire !

RÉFÉRENCES

- ASARE, E.K., BELDONA, S. et NKETIA, J. (2020). The principal, the agent, and the culture : potential impacts of culture on financing contracts. *The International Trade Journal*, 34(1), 30-54.
- BEDDI, H., FADIL, N. et SAADAOU, K. (2018). Entrepreneuriat féminin et développement international : étude de trois cas. *Management international*, 22(3), 12-23.
- BLASEG, D., CUMMING, D. et KOETTER, M. (2021). Equity crowdfunding : high-quality or low-quality entrepreneurs ? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 45(3), 505-530.
- COMEIG, I., HOLT, C. et JARAMILLO-GUTIERREZ, A. (2022). Upside versus downside risk : gender, stakes, and skewness. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 200, 21-30.
- COWLING, M., MARLOW, S. et LIU, W. (2020). Gender and bank lending after the global financial crisis: are women entrepreneurs safer bets ? *Small Business Economics*, 55(4), 853-880.
- FARR-WHARTON, R. et BRUNETTO, Y. (2007). Women entrepreneurs, opportunity recognition and government-sponsored business networks : a social capital perspective. *Women in Management Review*, 22(3), 187-207.
- GIUDICI, G., GUERINI, M. et ROSSI-LAMASTRA, C. (2020). Elective affinities : exploring the matching between entrepreneurs and investors in equity crowdfunding. *Baltic Journal of Management*, 15(2), 183-198.
- GIUDICI, P. et MCCAHERY, J.A. (2019). Close corporations and the financing of SMEs : an introduction. *European Business Organization Law Review*, 20(4), 591-595.
- HAMPTON, A., MCGOWAN, P. et COOPER, S. (2011). Developing quality in female high-technology entrepreneurs' networks. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 17(6), 588-606.
- HEWA-WELLALAGE, N., BOUBAKER, S., HUNJRA, A.I. et VERHOEVEN, P. (2022). The gender gap in access to finance : evidence from the Covid-19 pandemic. *Finance Research Letters*, 46, 102329.
- LAMENDOUR, E. et ROBIC, P. (2022). Entrepreneuriat au féminin. Le récit ancien d'une ambition bridée. *Revue internationale PME*, 35(3-4), 76-96.
- MALKI, B., UMAN, T. et PITTINO, D. (2022). The entrepreneurial financing of the immigrant entrepreneurs : a literature review. *Small Business Economics*, 58, 1337-1365.
- MALMSTROM, M., JOHANSSON, J. et WINCENT, J. (2017). Gender stereotypes and venture support decisions : how governmental venture capitalists socially construct entrepreneurs' potential. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(5), 833-860.
- NENEH, B.N. (2019). Performance implications of the interrelationship between risk-taking and family support for women-owned businesses : evidence from South Africa. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 38, 1-2.
- OKESINA, M. (2022). Why does microfinance target women ? Empirical evidence from Nigeria. *Global Journal of Emerging Market Economies*, 14(2), 246-264.
- RAO, P., KUMAR, S., CHAVAN, M. et LIM, W.M. (2023). A systematic literature review on SME financing : trends and future directions. *Journal of Small Business Management*, 61(3), 1247-1277.

- REDIEN-COLLOT, R., ALEXANDRE, L. et AKOUWERABOU, L. (2022). Naviguer entre normes masculines et féminines en entrepreneuriat : les défis des entrepreneurs burkinabés. *Revue internationale PME*, 35(3-4), 16-34.
- SANTOS, G., MARQUES, C.S. et RATTEN, V. (2019). Entrepreneurial women's networks : the case of D'Uva. Portugal wine girls. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(2), 298-322.
- SHAVA, H. (2018). Impact of gender on small and medium-sized entities access to venture capital in South Africa. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 21(1), 1-8.
- ST-PIERRE, J., SAKKA, O. et BAHRI, M. (2018). External financing, export intensity and inter-organizational collaborations : evidence from Canadian SMEs. *Journal of Small Business Management*, 56(1), 68-87.
- TESSIER, L. et RAMADAN, M. (2020). Sélectionner, contrôler et accompagner : le credo du *business angel* pour réduire le risque de l'entreprise. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 19(2), 93-120.
- VEIGA, M.G. et MCCAHERY, J.A. (2019). The financing of small and medium-sized enterprises : an analysis of the financing gap in Brazil. *European Business Organization Law Review*, 20(4), 633-664.
- VILLASECA, D., NAVIO-MARCO, J. et GIMENO, R. (2020). Money for female entrepreneurs does not grow on trees : *start-up* financing implications in times of Covid-19. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 13(4), 698-720.
- WANG, Q. (2019). Gender, race/ethnicity, and entrepreneurship : women entrepreneurs in a US south city. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(8), 1766-1785.
- WARD, A., HERNANDEZ-SANCHEZ, B.R. et SANCHEZ-GARCIA, J.C. (2019). Entrepreneurial potential and gender effects : the role of personality traits in university students' entrepreneurial intentions. *Frontiers in Psychology*, 10, 1-18.
- YOOPETCH, C. (2021). Women empowerment, attitude toward risk-taking and entrepreneurial intention in the hospitality industry. *International Journal of Culture, Tourism and Hospitality Research*, 15(1), 59-76.
- ZHANG, D., HEWA WELLALAGE, N. et FERNANDEZ, V. (2022). Environmental assurance, gender and access to finance : evidence from SMEs. *International Review of Financial Analysis*, 83, 1-14.
- ZHENG, X., EL GHOUL, S., GUEDHAMI, O. et KWOK, C.C.Y. (2013). Collectivism and corruption in bank lending. *Journal of International Business Studies*, 44(4), 363-390.