



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

Rédacteurs invités :

Nazik FADIL, Laboratoire Métis, EM-Normandie
Josée ST-PIERRE, InRPME, Université du Québec à Trois-Rivières
Moujib BAHRI, TÉLUQ

Comme on le sait, les activités entrepreneuriales assurent le développement économique et social des différentes régions et qui est indispensable pour la création ou le maintien des emplois. Or, ces activités ne sont pas homogènes et exigent des ressources diverses pour se déployer. Bien qu'elles soient nécessaires pour soutenir l'activité entrepreneuriale, les ressources financières ne sont pas accessibles à tous les entrepreneurs (Rao *et al.*, 2021) selon notamment leur âge (Blaseg *et al.*, 2021), leur expérience (Tessier et Ramandan, 2020), leur origine ethnique (Malki *et al.*, 2022), et leur genre (Zhang *et al.*, 2022 ; Villaseca *et al.*, 2020 ; Comeig *et al.*, 2022). Dans ce dernier cas, même si les femmes sont fortement encouragées à s'engager dans des activités entrepreneuriales, plusieurs études récentes montrent que l'accès au financement demeure problématique pour les entrepreneures.

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 monétaire temporaire. En principe, ces critères ne semblent pas liés au profil du propriétaire dirigeant notamment de 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 ce qui peut avoir des conséquences sur leurs décisions de croissance, d'innovation, d'internationalisation, etc.

Dans ce numéro spécial sur le financement de l'entrepreneuriat féminin, nous souhaitons démythifier les comportements financiers des entrepreneures et leurs décisions stratégiques, ainsi que la réalité des entreprises qu'elles dirigent. Nous souhaitons ainsi explorer les facteurs qui pourraient avoir un impact sur l'offre de financement ainsi que les conditions qui leur sont associées.

Les contributions, notamment empiriques, mobilisant les notions de prise de risque, de comportement entrepreneurial et de financement sont attendues pour permettre de lancer une *nouvelle* conversation sur l'entrepreneuriat féminin et l'accès aux ressources monétaires. Pour assurer cette nouveauté dans la conversation, nous invitons les chercheurs à éviter des raccourcis intellectuels et conceptuels en reproduisant les modèles et théories développés dans des contextes qui ne reflètent pas ceux de la réalité qu'ils souhaitent étudier (Vuong *et al.*, 2021). Dans le même esprit, l'adoption d'une approche critique des travaux réalisés est souhaitable dans la mesure où les nombreuses contradictions que fait valoir la littérature sont parfois imputables à des différences méthodologiques (Tipu, 2017). Les travaux sur la propension au risque en sont particulièrement révélateurs alors que cette propension est mesurée par des façons très diverses rendant les résultats obtenus par les auteurs difficilement comparables. Finalement, suivant Brière *et al.* (2017), rappelons que les femmes

entrepreneures ne constituent pas non plus un groupe homogène où les conclusions obtenues dans un contexte peuvent être transposées dans un autre sans risque d'erreurs.

Les prochains paragraphes suggèrent quelques thèmes de recherche qui seraient à approfondir ainsi que différentes questions qui pourraient enrichir la réflexion. Celles-ci ne sont évidemment pas exhaustives ni limitatives.

Les entrepreneures et la prise de risque

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 *et al.*, 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. Et cette intention est elle-même conditionnée par une bonne connaissance des rudiments de la gestion financière qui accroît le sentiment d'auto-efficacité, 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).

La littérature qui met en perspective l'attitude face au risque et le genre ne fait pas consensus, au regard de nombreux facteurs de contingence (Tipu, 2017). Par exemple, Ackah *et al.* (2019) montrent que les entrepreneures ghanéennes seraient moins enclines à prendre des risques du fait d'un manque d'éducation et d'expériences commerciales ; alors que Asravor *et al.* (2021) observent des résultats contraires sur des PME du Ghana, ce qu'ils expliquent par des facteurs socio-économiques tels que l'accès au financement, le secteur d'activité, les connaissances financières et les valeurs culturelles des entrepreneurs.

Dans un contexte différent, Spicka (2020) ne trouve aucune association significative entre le genre et la prise de risque chez les entrepreneurs agricoles tchèques. Cette attitude est plutôt tributaire de l'âge, de l'éducation et de la composition du ménage. D'autres résultats sont plus nuancés : les entrepreneures seraient plus réfractaires au risque lorsque les probabilités de gain sont faibles, mais plus favorables lorsque le gain espéré est plus élevé (Comeig *et al.*, 2022). La propension à la prise de risque serait positivement associée à la performance des entreprises dirigées par des femmes, lorsque ces dernières sont soutenues financièrement et émotionnellement par leur famille (Neneh, 2019).

Le genre peut, sous certaines conditions, être lié à l'attitude face au risque, à l'intention entrepreneuriale, voire le succès entrepreneurial. Toutefois, les conclusions ne sont pas unanimes et il s'avère important de clarifier cette relation. Par ailleurs, nous connaissons très peu de choses sur les conséquences de cette attitude sur les pratiques de gestion du risque des femmes entrepreneures, leurs implications et leurs antécédents.

Est-ce que la gestion des risques auxquels sont confrontées les PME est déployée de la même façon par les entreprises dirigées par des hommes et celles dirigées par des femmes ? Une fois mises en place, ces pratiques sont-elles favorables (ou pas) à la croissance des PME ? Face aux situations risquées ou néfastes, les femmes font-elles preuve de plus de résilience que les hommes ?

Les entrepreneures et le financement externe

Dans un contexte de forte incertitude, l'aversion au risque de certaines entrepreneures peut impliquer un comportement plus conservateur dans leurs activités. Ce comportement prudent rassure les banquiers surtout après des périodes difficiles (par exemple la crise financière de 2008, ou encore la pandémie qui est toujours en cours), ce qui facilite l'accord de crédit, même si les garanties exigées demeurent plus élevées, notamment en l'absence de trésorerie (Cowling *et al.*, 2020). Sur la base d'un échantillon transnational de 8 921 entreprises privées, Hewa-Wellalage *et al.* (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* ». Ainsi, les stéréotypes liés au genre sont socialement construits autour d'un imaginaire de forte aversion au risque chez les femmes qui vient creuser l'écart notamment dans le financement par capital-risque (Malmstrom *et al.*, 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 qui confirme les rôles inférieurs, voire effacés, assumés par les femmes et leur faible présence dans les directions d'entreprise. La représentation sociale des femmes dans l'univers entrepreneurial n'est pas issue que du monde économique, elle l'est aussi dans la littérature et différents aspects de notre environnement ludique et culturel.

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

Par ailleurs, les appels à prendre soin de l'environnement et des ressources offertes par la planète sont de plus en plus urgents invitant les PME à y souscrire de façon plus soutenue. D'après l'étude de Zhang *et al.* (2022) réalisée auprès de 4 966 PME de 39 pays, les institutions financières seraient favorables à accorder du financement aux PME qui mettent en œuvre des actions concrètes en faveur du développement durable, supposant qu'elles reflètent une harmonisation de leurs valeurs avec celles de leurs parties prenantes, qu'elles sont aussi considérées plus légitimes face aux enjeux de la société et des institutions, et affichent des risques idiosyncratiques inférieurs. Malgré ces avantages associés aux valeurs de l'entreprise et reconnues par les institutions financières, les entreprises dirigées par des femmes qui valorisent le développement durable sollicitent moins le financement bancaire que celles dirigées par des hommes. Ces résultats ramènent la question de l'accès au financement à celle du *découragement bancaire* à savoir que par crainte d'être refusées, les femmes freinent leur demande de financement externe et s'en tiennent à leurs ressources propres ou celles de leur famille ce qui peut, évidemment, avoir un impact sur leurs activités. Au regard de ces conclusions non consensuelles, encore une fois, de nombreuses questions méritent d'être élucidées :

Les modèles d'évaluation préconisés par les milieux financiers reflètent-ils les particularités d'un entrepreneuriat différent des normes masculines qu'il faudrait apprécier par de nouveaux critères ? Comment concilier les notions de croissance, de productivité, de renouvellement technologique qui sous-tendent les politiques actuelles et les conditions présumées de la réussite entrepreneuriale, avec celles d'un entrepreneuriat féminin durable où la performance ne s'apprécie pas uniquement par des mesures économiques et financières ? Quel est l'impact de l'attitude face au risque et/ou la gestion du risque sur la performance des PME dirigées par des femmes et leurs capacités à conquérir les bailleurs de fonds et à respecter les clauses de leurs contrats de financement ?

Les entrepreneures, leurs liens sociaux et leur environnement culturel

Pour faire face au problème de l'écart financier – *finance gap* - démontré tant dans les pays développés (Giudici et McCahery, 2019) que ceux en développement (Veiga et McCahery, 2019), Minniti et Naudé (2010) ont montré 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 aussi le profil des entrepreneurs. L'appartenance à un ou des réseaux sociaux peut se faire à travers la famille ou les amis (Hampton *et al.* 2011), les activités professionnelles (Wang, 2019), les relations d'affaires, ou une implication au sein des communautés locales (Asare *et al.*, 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 *et al.*, 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. 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 récente de Santos *et al.* (2019) montre que les réseaux des femmes entrepreneures génèrent des avantages financiers (ex. partage des coûts) et non financiers (ex. marketing) qui favorisent leur développement notamment à l'international (Beddi *et al.*, 2018). Cependant, la relation entre ces réseaux et le financement reste peu étudiée dans le contexte de l'entrepreneuriat féminin.

Par ailleurs, un autre courant de recherche suggère aussi que les entreprises ayant des connexions politiques relativement fortes peuvent profiter d'un meilleur accès à différentes ressources notamment financières, ce qui pourrait affecter positivement leurs investissements (Phan *et al.*, 2020), le coût de financement (Khaw *et al.*, 2019) et la performance (Jackowicz *et al.*, 2014). Les entreprises politiquement connectées dépendent du soutien continu des autorités, ce qui les rend moins vulnérables à la concurrence et moins exposées aux risques du marché réduisant ainsi leur coût des fonds propres (Boubakri *et al.*, 2012). En outre, ces entreprises bénéficient d'emprunts à des taux préférentiels (Tee, 2018) et de généreux allègements fiscaux (Faccio, 2006). La littérature demeure toutefois avare sur les connexions politiques des femmes entrepreneures.

Finalement, l'influence de l'appartenance à des réseaux et de la nature de leur capital social pourrait être contingente 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, 2019). Redien-Collot *et al.* (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'entrepreneuse, mais 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 *et al.*, 2013). Par exemple, dans une société collectiviste, les agents de crédit accordent plus d'importance aux relations personnelles dans leurs interactions avec les entrepreneurs et seraient davantage incités à réduire leurs exigences sur le dossier de financement en échange d'avantages personnels.

Est-ce que l'appartenance à des réseaux de femmes entrepreneures pour former une relation de coopération – être à la fois compétitrices et partenaires - peut favoriser le développement des PME dirigées par des femmes à travers un accès mieux partagé aux ressources, y compris financières ? Comment la nature du lien social, faible ou fort, ancien ou nouveau, peut-elle affecter l'accès au financement des femmes entrepreneures ainsi que les conditions de leur octroi ? Quels rôles jouent les éléments culturels au sens large, sur les décisions des femmes de s'engager dans des projets présentant un certain niveau de risque, notamment pour les entrepreneures immigrantes ayant vécu un important changement culturel [de pays pauvre à pays développé ; d'une culture collectiviste à une culture individualiste ; d'une forte dépendance religieuse à une liberté de pensée ; d'un pays à fort niveau d'activités informelles et de corruption à un pays où règnent la transparence et la confiance envers les institutions] ?

Échéancier

Dates à retenir	Attentes
À confirmer (mai 2023)	Webinaire de lancement de l'appel à contributions
10 octobre 2023	Dépôt des articles complets, répondant aux normes de la revue, sur la plateforme numérique de la RIPME en indiquant dans l'espace commentaire qu'il s'agit d'un texte pour le numéro spécial – Financement des entrepreneurs
25 octobre 2023	Décision de rejet ou envoi en évaluation
15 janvier 2024	Décision transmise aux auteurs
15 mars 2024	Retour 2e version et envoi en évaluation si nécessaire
30 avril 2024	Décision transmise aux auteurs
15 juillet 2024	Retour 3e version et évaluation finale par le comité de rédaction
5 septembre 2024	Réception des versions finales

Les textes retenus seront publiés dans un numéro thématique de la Revue internationale PME (vol. 38, n° 1, 2025).

Références

- Ackah C.G., Aikins E.R., Sarpong T.T. et Asuman D. (2019). Gender differences in attitudes toward risk: Evidence from entrepreneurs in Ghana and Uganda, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 24(1), 1-20.
- 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.
- Asravor, R.K. et Acheampong V. (2021, sous presse). Factors influencing risk attitudes of entrepreneurs in Ghana: the role of gender, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 2-23.
- Beddi, H., Fadil, N. et Saadaoui, 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.
- Boubakri, N., Guedhami, O., Mishra, D. et Saffar, W. (2012). Political connections and the cost of equity capital, *Journal of Corporate Finance*, 18(3), 541-559.
- Brière, S., Auclair, I. et Tremblay, M. (2017). Soutenir les femmes entrepreneurs en contexte africain : vers une nouvelle approche dynamique et collective. *Revue internationale PME*, 30(3-4), 69-97.
- 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.
- Faccio, M. (2006). Politically connected firms, *American Economic Review*, 96(1), 369-386.
- 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, P. et McCahery, J. A. (2019). Close corporations and the financing of SMEs: an introduction, *European Business Organization Law Review*, 20, 591-595.

- 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.
- 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.
- Jackowicz, K., Kozłowski, L. et Mielcarz, P. (2014). Political connections and operational performance of non-financial firms: new evidence from Poland, *Emerging Market Review*, 20, 109-135.
- Khaw, L.H., Zainudin, R. et Rashid, R. (2019). Cost of debt financing: does political connection matter? *Emerging Market Review*. 41, 1-17.
- Lamendour, E. et Robic, P. (2022). Entrepreneuriat au féminin. Le récit ancien d'une ambition bridée. *Revue internationale PME*, 35(3/4), 76-96.
- 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.
- Malki, B., Uman, T. et Pittino, D. (2022). The entrepreneurial financing of the immigrant entrepreneurs: a literature review, *Small Business Economics*, 58, 1337-1365.
- Minniti, M. et Naudé, W. (2010). What do we know about the patterns and determinants of female entrepreneurship across countries? *European Journal of Development Research*, 22(3), 277-293.
- 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.
- Phan, D.H.B., Tee, C.M. et Tran, V.T. (2020). Do different types of political connections affect corporate investments? Evidence from Malaysia, *Emerging Markets Review*, 42(C).
- Rao, P., Kumar, S., Chavan, M. et Lim, W.M. (2021, sous presse). A systematic literature review on SME financing: Trends and future directions, *Journal of Small Business Management*, 1-39.
- Redien-Collot, R., Alexandre, L. et Akouwerabou, L. (2022). Naviguer entre normes masculines et féminines en entrepreneuriat : les défis des entrepreneurs burkinabé, *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.
- Spicka, J. (2020). Socio-demographic drivers of the risk-taking propensity of micro farmers: Evidence from the Czech Republic, *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 12(4), 569-590.
- 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(S1), 68-87.
- Tee, C.M. (2018). Political connections, institutional monitoring and the cost of debt: evidence from Malaysian firms, *International Journal of Managerial Finance*, 14(2), 210-229.
- 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.
- Tipu, S.A.A. (2017). Entrepreneurial risk taking: themes from the literature and pointers for future research, *International Journal of Organizational Analysis*, 25(3), 432-455.
- 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, 633-664.
- Vuong, Q.-H., Nguyen, H.T.T., Pham, T.-H., Ho, M.-T. et Nguyen, M.-H. (2021). Assessing the ideological homogeneity in entrepreneurial finance research by highly cited publications, *Humanities And Social Sciences Communications*, 8, 1-11
- Villaseca, D., Navio-Marco, J. et Gimeno, R. (2020). Money for female entrepreneurs does not grow on trees: start-ups' 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.