

Louvain School of Management

Les perceptions que les entrepreneurs ont des institutions bancaires ont-elles un genre ou découlent-elles des caractéristiques de l'emprunteur et de son entreprise ?

Auteur : Charlotte Harou

Promoteur : Karl Colin

Année académique : 2018-2019

Avant-Propos

Mes remerciement sincères vont à l'attention de toutes les personnes m'ayant aidée de près ou de loin dans l'accomplissement de ce mémoire. Sans eux, ce travail n'aurait pas eu de sens. Parmi eux, je souhaite remercier toutes celles et ceux m'ayant aidé à obtenir des réponses au sondage, que ce soit les réseaux d'entrepreneurs qui ont partagé l'enquête ou encore les nombreux entrepreneurs ayant pris le temps d'y répondre. Aussi, je tiens à remercier les 6 personnes interviewées qui se sont rendues disponibles et qui m'ont sans aucun doute bien orientés dans l'aboutissement de cette étude.

Je remercie également mon promoteur, Karl Colin, pour ses remarques et ses encouragements mais surtout pour l'intérêt qu'il a suscité à l'égard de cette étude.

Je souhaite également remercier mes proches qui m'ont soutenues dans l'accomplissement de ce travail et plus particulièrement mon père qui, par ses perpétuelles remises en questions, m'a aidé à arriver au bout de ce mémoire.

Table des matières

<u>AVANT-PROPOS</u>	<u>I</u>
<u>INTRODUCTION</u>	<u>1</u>
<u>PARTIE 1 – REVUE DE LITTÉRATURE ET INTERVIEWS.....</u>	<u>3</u>
CHAPITRE 1 – ENTREPRENEURIAT	3
1.1 ÉMERGENCE DE L'ENTREPRENEURIAT	3
1.2 L'ENTREPRENEURIAT DANS LE CADRE DE CETTE ÉTUDE	8
CHAPITRE 2 - L'ENTREPRENEURIAT SELON LE GENRE EN BELGIQUE	12
2.1 MOTIVATIONS ET OBSTACLES À ENTREPRENDRE SELON LE GENRE	13
2.2 PROFIL TYPE DE L'ENTREPRENEUR SELON SON GENRE – DIFFÉRENCES ET RESSEMBLANCES	19
CHAPITRE 3 - LE FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT EN BELGIQUE.....	27
3.1 SOURCES DE FINANCEMENT	28
3.2 L'OCTROI DE PRÊTS BANCAIRES SELON LE GENRE ET DIFFÉRENTES CARACTÉRISTIQUES.....	30
<u>PARTIE 2 – METHODOLOGIE ET PROBLEMATIQUE</u>	<u>35</u>
1. METHODOLOGIE	35
1.1 ÉTUDE QUALITATIVE ET REVUE DE LA LITTÉRATURE	35
1.2 ÉTUDE QUANTITATIVE	35
2. PROBLEMATIQUE ET HYPOTHESES	41
<u>PARTIE 3 – PRÉSENTATION ET ANALYSE DES RÉSULTATS</u>	<u>44</u>
1. PRÉSENTATION DES PERSONNES INTERROGÉES ET DE LEURS ENTREPRISES.....	45
2. PERCEPTIONS QUE LES ENTREPRENEURS ONT DES INSTITUTIONS BANCAIRES	49
3. EXPLICATION DES PERCEPTIONS PAR LE CROISEMENT DE DIFFÉRENTES VARIABLES	50
3.1 GENRE CROISÉ AVEC DIFFÉRENTES VARIABLES	51
3.2 PERCEPTIONS DES ENTREPRENEURS CROISÉES AVEC DIFFÉRENTES VARIABLES.....	58
4. LIMITES DE L'ANALYSE	67

CONCLUSION.....	69
------------------------	-----------

BIBLIOGRAPHIE.....	72
---------------------------	-----------

ANNEXES.....	76
---------------------	-----------

ANNEXE 1 – GUIDE D’ENTRETIEN POUR LES ENTREPRENEURS	76
--	-----------

ANNEXE 2 – GUIDE D’ENTRETIEN POUR LES BANQUIERS	77
--	-----------

ANNEXE 3 – RETRANSCRIPTIONS	78
--	-----------

ENTREPRENEUR 1	78
----------------------	----

ENTREPRENEUR 2	81
----------------------	----

ENTREPRENEUR 3	86
----------------------	----

BANQUIER 1	91
------------------	----

BANQUIER 2	95
------------------	----

BANQUIER 3	101
------------------	-----

ANNEXE 4 – SONDAGE	107
---------------------------------	------------

Table des figures

Figure 1 Corrélation entre croissance et activité entrepreneuriale (Facchini, 2007).....	6
Figure 2 Comparaison du TEA index , de la peur d'échouer ainsi que des opportunités entrepreneuriales perçues en Belgique et aux États-Unis.	7
Figure 3 Besoin d'indépendance comme motivation principale.....	13
Figure 4 Augmentation de revenu comme motivation principale.....	14
Figure 5 Opportunité de création comme motivation principale	15
Figure 6 Lancement par opportunité ou nécessité.....	15
Figure 7 Goût d'entreprendre comme motivation principale.....	16
Figure 8 Peur de l'échec.....	17
Figure 9 Confiance en ses capacités de création	18
Figure 10 Genre.....	45
Figure 11 Groupe d'âge	45
Figure 12 Nombre d'années à la tête de l'entreprise	46
Figure 13 Taille de l'entreprise	46
Figure 14 Secteur d'activité	47
Figure 15 Éducation	48
Figure 16 Statut de propriété	48
Figure 17 Traitement des demandes de prêts en fonction du genre	49
Figure 18 APPEL AUX CREDITS BANCAIRES	50
Figure 19 Satisfaction par rapport aux banques	50
Figure 20 Problèmes rencontrés.....	50

Table des tableaux

Tableau 1 Genre et Age.....	52
Tableau 2 Genre et Formation en Gestion.....	52
Tableau 3 Genre et Expérience en gestion	53
Tableau 4 Genre et Nombre d'années à titre d'entrepreneur	53
Tableau 5 Genre et Nombre d'employés.....	54
Tableau 6 Genre et Chiffre d'affaire	54
Tableau 7 Genre et Statut de propriété.....	55
Tableau 8 Genre et Secteur d'activité	55
Tableau 9 Genre et Expérience dans le secteur.....	56
Tableau 10 Genre et Appel aux banques.....	57
Tableau 11 Genre et Proportion emprunté/Engagé	58
Tableau 12 Satisfaction et expérience en gestion.....	60
Tableau 13 Satisfaction et Statut de propriété.....	60
Tableau 14 Satisfaction et Traitement différent en fonction du genre	61
Tableau 15 Traitement différent et genre	62
Tableau 16 Traitement différent et âge	63
Tableau 17 Traitement différent et Chiffre d'affaire.....	63
Tableau 18 Traitement différent et Nombre d'employés	64
Tableau 19 Traitement différent et Nombre d'années en tant qu'entrepreneur	64
Tableau 20 Traitement différent et Secteur.....	65
Tableau 21 Traitement différent et Statut.....	65

Introduction

Cette étude s'ajoute aux nombreux écrits fondés sur la perception qu'ont les entrepreneurs de leurs relations avec les institutions bancaires. Elle est réalisée dans le cadre de mon mémoire de fin d'études en ingénieur de gestion à la Louvain School of Management et est inspirée de l'étude ayant été faite au Québec en 2000 : la perception de l'accès au financement chez les femmes entrepreneures (Lafortune et St-Cyr, 2000).

Nous commencerons ce travail avec une revue de la littérature constituée en trois chapitres. Le premier porte sur l'entrepreneuriat au sens large. Nous y analyserons l'émergence du terme mais aussi, et surtout, les caractéristiques propres à un entrepreneur et à son entreprise. Celles-ci seront déterminantes pour la partie analytique du rapport. Ensuite, nous poursuivrons avec un chapitre sur ce qui est dit à propos de l'entrepreneuriat en Belgique selon le genre. Il est intéressant d'analyser les conclusions tirées de la littérature existante pour ensuite observer les convergences et divergences avec la partie pratique de ce travail. Le troisième chapitre portera sur les différentes sources de financement en étudiant plus en profondeur le cas des banques. Pour enrichir cette revue de littérature, nous joindrons quelques opinions de banquiers, entrepreneurs et entrepreneures tirées d'interviews qualitatives. Notons que trois entrepreneurs et trois banquiers ont été interviewés. Dans ce rapport, pour garder leur anonymat, nous énoncerons certaines de leurs citations suivi de Entrepreneur 1, 2 ou 3 et Banquier 1, 2 ou 3, les retranscriptions sont reprises dans l'Annexe 3.

Enfin, nous passerons à la partie analytique du rapport. Une enquête qui a été réalisée vise à mesurer les perceptions des entrepreneurs par rapport aux institutions bancaires et à identifier quels sont les facteurs pouvant les expliquer. Elle vise à analyser si leurs perceptions sont liées ou non aux variables de leur entreprise. Les perceptions seront jugées en fonction de deux variables : la satisfaction des entrepreneurs d'une part et le fait de considérer qu'il existe un traitement différent en fonction du genre de l'emprunteur d'autre part. Pour cela, nous reprendrons les caractéristiques de l'entrepreneuriat examinées lors de la revue de littérature et lors des interviews. Un sondage nous permettra de questionner des corps de métier masculin et féminin sur ces différentes caractéristiques ainsi que sur les deux variables de perceptions. Ceci

nous permettra ensuite de croiser les différentes variables pour questionner une éventuelle dépendance entre variables de perceptions et caractéristiques de l'entrepreneur.

Les personnes ayant rencontré des difficultés lors de leurs demandes de prêts voient généralement les banques moins favorablement que les autres. Ces difficultés peuvent s'exprimer par des refus plus fréquents lors de demandes de financement ou par des conditions d'emprunt moins favorables. Ceci peut être dû soit à une réelle discrimination faite par les banques soit aux caractéristiques de l'entreprise jugées insuffisantes pour l'octroi d'un prêt.

Les femmes ont moins souvent recours aux sources de financement externes et font plus fréquemment appel à leurs épargnes personnelles que ce soit par l'aide de leurs amis, leur famille ou leur propre épargne (Légaré et St-Cyr, 2000). De nombreuses études ont été réalisées à ce sujet. La question posée dans ce travail est de savoir si cette discrimination est issue des institutions financières, ce qui revient à dire que ces dernières font une réelle distinction entre un prêt accordé à une femme ou à un homme. Quelles sont les caractéristiques influençant significativement les perceptions que les entrepreneurs ont des institutions bancaires ? Existe-t-il une réelle différence de perception entre les hommes et les femmes ou les réponses dépendent-elles plutôt des caractéristiques de leurs entreprises ?

PARTIE 1 – Revue de littérature et interviews

Chapitre 1 – Entrepreneuriat

Dans cette section, nous aborderons les fondements de l'entrepreneuriat. D'abord, nous analyserons brièvement l'émergence de ce statut. Il s'agira d'étudier les origines et évolutions de la terminologie mais aussi l'importance de l'entrepreneuriat pour un pays et plus particulièrement pour la Belgique. Nous poursuivrons cette section en définissant plus clairement l'entrepreneuriat dans le cadre de cette étude et les caractéristiques qui en découlent. En effet, les écrits sur l'entrepreneuriat se multiplient et il est essentiel de s'entendre sur la définition que nous utiliserons dans le cadre de cette analyse.

1.1 Émergence de l'entrepreneuriat

1.1.1 Origines et évolutions du terme

Dans la littérature, on rencontre de nombreux pionniers ayant contribué à l'évolution du mot « entrepreneuriat ». On retrouve un si grand nombre de recherches et de définitions qu'il en devient difficile de retracer l'histoire exacte du mot.

Pour appréhender le terme « entrepreneuriat », il nous faut revenir sur ce que ce mot englobe. Dans un article intitulé « Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances » publié en 1997, Fillion retrace les origines du terme. Il revendique que parler d'entrepreneuriat sous-entend parler de celui qui l'anime : l'entrepreneur. L'entrepreneuriat est « l'activité de l'entrepreneur » (Larousse, 2019).

Le terme « entrepreneuriat » est trop souvent réduit à son aspect économique, dominant aujourd'hui. Pourtant, en recherchant les origines du mot, il ne s'agit pas forcément d'une référence à l'entreprise. En effet, l'étymologie du mot entreprendre vient du latin, "interprehendere" signifiant « saisir avec la main » (Etymologie Française, 2019). Ainsi, avant de prendre les caractéristiques économiques du mot, notons que le terme inclut des comportements plus larges. Il faut tenir compte des caractéristiques comportementales extra-économiques. Autrement dit, aller au-delà de l'homo oeconomicus. L'entrepreneur est souvent réduit à un

rôle économique ou gestionnaire qui se place dans une logique de marché et de performance. On oublie ainsi son caractère avant tout social, acteur de légitimité et de responsabilité sociale, agissant dans l'intérêt général dans le domaine des sciences humaines et sociales (Marchesnay, 2018). Tandis que les économistes parlent d'innovation, d'autres associent l'entrepreneuriat à une notion plus large d'intuition et de créativité (Filion, 1997)

Dans cette étude, nous nous limiterons cependant à l'aspect économique du terme. Nous laisserons de côté l'autre facette de ce qu'entreprendre signifie pour nous concentrer sur le sens que l'économiste donne à l'entrepreneuriat (Marchesnay, 2018).

La notion d'entrepreneuriat apparaît avec l'émergence de la pensée libérale qui sous-entend que tout être humain possède des droits naturels comme la liberté ou encore la propriété. Ce courant de pensée a rendu l'initiative privée et la possibilité de jouir des fruits de son propre travail enfin accessibles (Schmitt et al., 2016).

Au cours des années 1950, des questionnements sur la montée de l'URSS ont émergé (Filion, 1997) : une économie planifiée, s'opposant à celle de marché, où les agents économiques ne sont pas soumis à un plan dessiné par l'Etat (Perspective monde, 2019). La rupture avec cette logique ainsi que la remise en question du modèle de la grande entreprise et les difficultés économiques qui s'enchaînent dans l'histoire, donnèrent naissance au terme bien connu d'entrepreneuriat. Arrive alors un contexte dans lequel créer son propre emploi devient source d'inspiration (Schmitt et al., 2016).

De nombreux auteurs s'interrogent sur ce que l'entrepreneuriat englobe. Pour Cantillon, l'entrepreneur est associé à l'innovation; il le voit comme un agent du changement. Admirateur d'Adam Smith, Jean-Baptiste Say écrit que l'essence de l'entrepreneuriat se situe dans la perception et l'exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l'entreprise. Pour lui, le développement de l'économie réside dans la création d'entreprises. Nombreux sont les auteurs se mettant d'accord sur le fait que l'entrepreneuriat va incontestablement de pair avec l'innovation. Tous s'interrogent sur le rôle joué par l'entrepreneur dans le système économique. Les courants de pensées se succèdent et Baumol (1993) synthétise les différentes idées en deux catégories d'entrepreneur : l'entrepreneur-organisateur d'entreprises et l'entrepreneur-innovateur. Le premier représente l'entrepreneur classique décrit par Say (1803), Knight (1921) et Kirzner (1983), tandis que le second représente celui décrit par Joseph Schumpeter (1934) (Switten, 2013). Ce dernier est l'un des principaux pionniers de la compréhension que nous

avons aujourd'hui de l'entrepreneuriat. Ce fut le premier qui, en 1950, apporta une définition concrète de l'entrepreneur. Selon lui, « un entrepreneur est une personne qui veut et qui est capable de transformer une idée ou une invention en une innovation réussie. » (Wikipedia, 2017). Il insiste donc sur la présence de l'innovation dans l'entrepreneuriat, voyant les entrepreneurs comme « des personnes qui exploitent les opportunités du marché grâce à l'innovation technique et / ou organisationnelle ». Il souligne également l'importance du rôle joué par l'entrepreneur dans le développement économique (Switten, 2013).

Ce n'est que quelques années plus tard que l'on mettra le risque au cœur de l'action d'entreprendre. L'entrepreneur serait prêt à mettre en jeu sa carrière, sa sécurité financière mais aussi son temps au profit d'une idée. Ainsi, Frank Knight (1967) et Peter Drucker (1970), diront que « l'entrepreneuriat consiste à prendre des risques. ». Une définition qui sera plus tard nuancée par Drucker qui en 1985 dira que « l'entrepreneuriat intelligent consiste à ne pas prendre de risques ». Les processus de découvertes, d'évaluations et d'exploitations d'occasions seront ensuite pris en compte, dans la notion d'entrepreneuriat. Jeffry Timmons définira l'entrepreneur comme « quelqu'un qui agit non en fonction des ressources qu'il contrôle actuellement, mais qui poursuit inlassablement une occasion » (Wikipedia, 2017).

1.1.2 L'importance de l'entrepreneuriat dans le monde et le cas de la Belgique

L'entrepreneuriat est essentiel au développement économique d'un pays. C'est un sujet longuement exploité dans la littérature. Dans un monde capitaliste en perpétuelle mutation, l'innovation économique, qui sous-entend la création de nouvelles entreprises et donc l'entrepreneuriat, est essentielle au développement d'un pays. Grâce à l'entrepreneuriat, un pays peut créer des richesses. C'est pourquoi ce processus est encouragé par les politiques. La Figure 1 présente la croissance économique, mesurée par une moyenne du taux de croissance du PIB en parité de pouvoir d'achat 1995, en fonction de la variable « entrepreneurship », qui correspond au pourcentage d'activité entrepreneuriale. La pente n'est que très faiblement positive mais la relation entre les deux variables reste délicate à interpréter (Facchini, 2007).

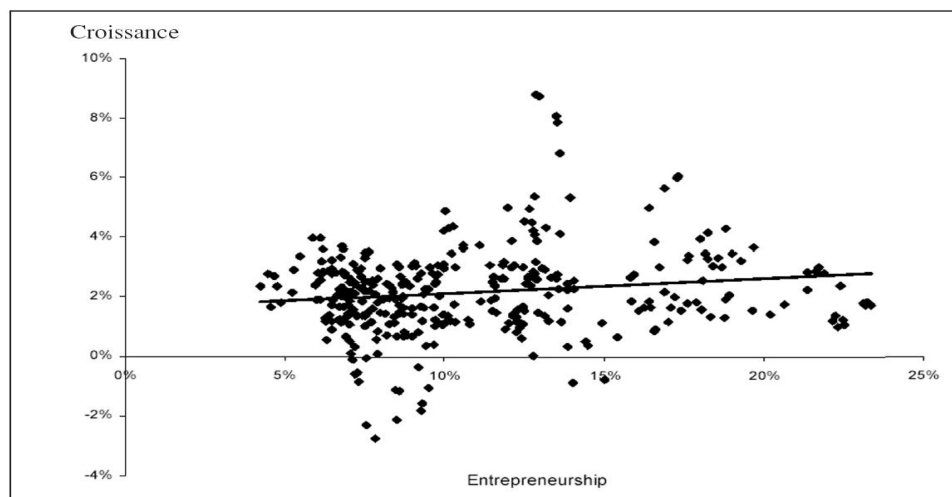


FIGURE 1 CORRÉLATION ENTRE CROISSANCE ET ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE (FACCHINI, 2007).

Dans son article « Entrepreneur et croissance économique : développements récents » Facchini explique en quoi l'entrepreneuriat est source de développement pour un pays. Un certain nombre d'études suggèrent que l'entrepreneuriat contribue de différentes manières au développement économique et à la création d'emplois (Maria Minniti et Arenius, 2003). Qui dit nouvelles entreprises dit innovation et qui dit innovation dit gains de productivité. Il explique qu'aujourd'hui, la croissance économique est due aux gains de productivité provoqués par l'accumulation de capital physique, humain et technique et est également liée à la création de nouvelles entreprises. Cette croissance est en fait source de l'amélioration du bien-être économique de la population des pays riches par la création de nouveaux biens et services plus qualitatifs et diversifiés ainsi qu'une meilleure productivité (Facchini, 2007). Il est scientifiquement prouvé que l'entrepreneuriat contribue à la création d'emploi, à la productivité ainsi qu'à la croissance économique (Contrepoints, 2015). On dit que « L'entrepreneur est ainsi le moteur de la croissance économique et du progrès technologique. » (Mundeke, 2010) ou encore que « l'entrepreneuriat est un puissant moteur de croissance économique et de création d'emplois : il permet l'apparition de nouvelles entreprises et de nouveaux emplois, ouvre de nouveaux marchés et favorise le développement de nouvelles compétences et aptitudes.» (Impulse.brussels, 2014).

Notons que les approches et les façons d'entreprendre varient d'un pays à l'autre ou d'un continent à l'autre (Filion, 1997). Comme indiqué par le Global Monitor Entrepreneurship, aux Etats-Unis par exemple, on observe un taux de succès pour les entrepreneurs beaucoup plus élevé ainsi qu'un pourcentage d'opportunités bien plus grand que dans la plupart des pays

européens. Les Etats-Unis ont une culture d’entreprendre beaucoup plus élevée. Un plus grand nombre de jeunes se lancent comparé à la Belgique et la crainte d’échouer est moins importante que chez nous (GEM, 2019). Ceci peut être observé dans la Figure 2 comparant le TEA¹, la peur d’échouer et les opportunités entrepreneuriales de la Belgique et des Etats-Unis . Le Global Monitor Entrepreneurship est un outil efficace pour mesurer les activités entrepreneuriales dans le monde.

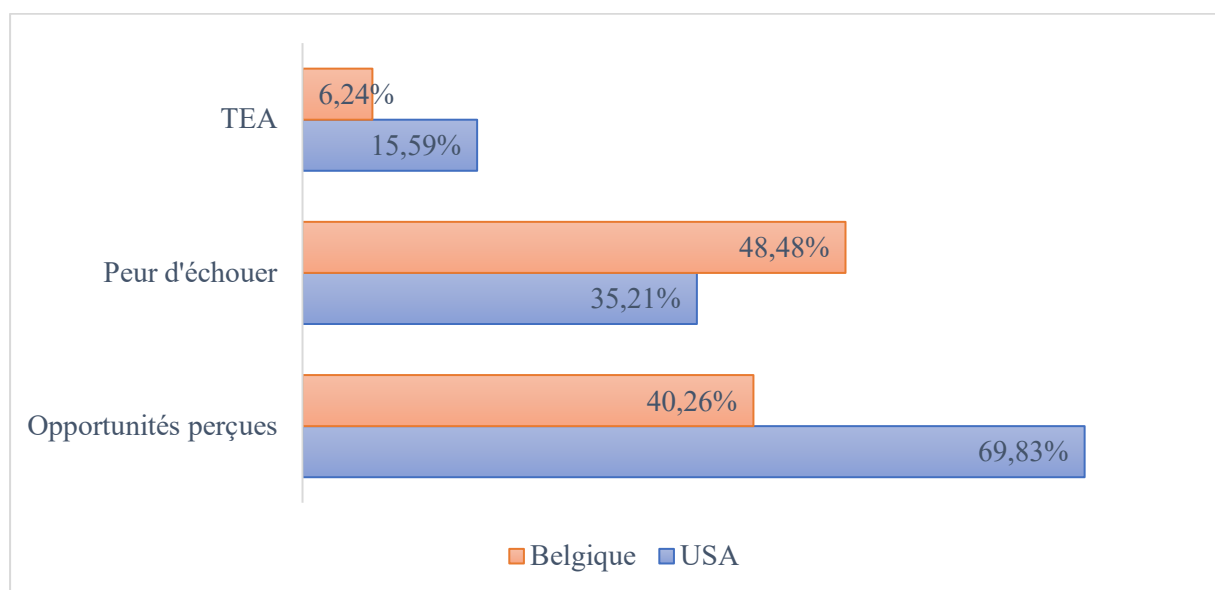


FIGURE 2 COMPARAISON DU TEA INDEX , DE LA PEUR D’ÉCHOUER AINSI QUE DES OPPORTUNITÉS ENTREPRENEURIALES PERÇUES EN BELGIQUE ET AUX ÉTATS-UNIS.

En Belgique, de plus en plus de structures sont mises en place pour pousser les jeunes entreprises à se lancer. Aujourd’hui, 37% des Belges (RTBF, 2018) ont envie de créer leur propre entreprise mais seulement 23% envisagent sérieusement cette perspective (Impulse.brussels, 2014). On met beaucoup en œuvre pour tenter de changer les états d’esprits et ancrer une véritable pensée entrepreneuriale dans la culture belge. Pensons par exemple aux simplifications administratives et à la suppression du capital minimum pour créer une nouvelle

¹ Étude GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*). Le GEM a pour objectif d’évaluer l’activité entrepreneuriale d’un pays. Pour ce faire, il utilise l’index d’activité entrepreneuriale totale (*Total Entrepreneurial Activity – TEA index*), c’est-à-dire la proportion d’individus dans la population active (entre 18 et 64 ans) appartenant à une des deux catégories suivantes: individus impliqués dans un processus de création d’entreprise (qui ont entrepris au moins une activité pour démarrer une entreprise) dans les 12 derniers mois et qui ne paient pas de charges sociales ou de salaires depuis plus de 3 mois et individus propriétaires d’une entreprise (entièrement ou en partie) depuis moins de 42 mois (qui paient des charges sociales ou des salaires depuis 3 à 42 mois) (GEM, 2019).

société, à la multiplication des plateformes de crowdfunding et espaces d'hébergements pour start-ups, à l'apparition de fonds de garanties, aux subsides, au lancement du tax shelter pour les entreprises débutantes ou aux nombreux fonds d'investissements de capital à risque qui voient le jour. Dans un contexte salarié plus incertain, on pense plus fréquemment qu'avant à se lancer pour être maître de sa carrière (RTBF, 2018). Si la Belgique reconnaît l'importance de l'entrepreneuriat pour son développement économique, elle connaît des résultats encore assez médiocres à l'échelle mondiale. En Belgique, on compte seulement 9% d'indépendants, un résultat que le pays veut sérieusement améliorer (De Mulder et Godefroid 2016). On note un taux d'activité entrepreneuriale de 5,4% pour les hommes et de 2,9% pour les femmes (Impulse.brussels, 2014).

1.2 L'entrepreneuriat dans le cadre de cette étude

1.2.1 Choix d'une définition

Comme nous l'avons vu dans le point 1.1.1, les auteurs se bousculent dans la littérature donnant chacun des définitions différentes du terme entrepreneuriat. Si les définitions de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat restent à ce jour fort diversifiées et parfois confuses, toutes tendent vers des caractéristiques assez similaires (Filion, 1997). Pour le bon déroulement de cette étude, il est essentiel de se mettre d'accord sur la définition de l'entrepreneuriat que nous allons utiliser.

Pour construire notre définition, nous nous sommes basés sur plusieurs éléments. L'entrepreneuriat c'est d'abord le fait d'avoir une idée et de la concrétiser en un projet qui nous tient à cœur et dans lequel on a envie de s'investir en mettant toutes les ressources nécessaires pour y arriver afin de créer de la valeur et donc des richesses et/ou de l'emploi par la création ou la reprise d'une entreprise (Yet Bussels, 2019).

Ensuite, l'entrepreneur, seul ou avec quelqu'un, doit assumer tous les risques qui découlent de son activité. Les responsabilités financières, administratives et sociales liées au développement de projets sont à prendre en compte dans le processus entrepreneurial (Cornet et Constantinidis, 2004).

Dans le cadre de ce travail, les différents entrepreneurs interviewés se sont prononcés sur ce qu'est un entrepreneur :

- *On peut dire que si tu es ton propre patron, que si tu commences quelque chose, tu peux aussi être vu comme quelqu'un qui entreprend une entreprise (Entrepreneur 1).*
- *Entreprendre quelque chose ça peut être vaste. Ça peut être entreprendre une nouvelle direction, un nouveau job, c'est vrai que ça peut être un entrepreneur aussi. Souvent on entend plus ça pour la construction (Entrepreneur 2).*
- *C'est d'abord quelqu'un qui a vraiment une vision sur la manière dont il a envie ou elle a envie de reprendre son activité [...] et je crois que d'abord c'est une question de personnalité. Tout le monde ne peut pas avoir la fibre entrepreneuriale ou se sentir à l'aise justement dans ce domaine-là. C'était surtout une quête de liberté en fait [...] en étant évidemment encadré avec des paritaires pour quand même construire son business et voir les possibilités de pouvoir très vite être opérationnel et de gagner de l'argent (Entrepreneur 3).*

Nous souhaitons également reprendre la définition de Bowen et Hisrich (1986) : « L'entrepreneuriat est le processus qui consiste à créer quelque chose de différent avec de la valeur en consacrant le temps et l'effort nécessaires, en assumant les risques financiers, psychiques et sociaux qui s'accompagnent et en recevant les résultats correspondants. » (De Vette, 2011).

Dans le cadre de cette étude, nous définirons un entrepreneur comme étant une personne qui, à titre complémentaire ou principal, seul ou avec un ou des partenaires, a fondé, acheté ou accepté en héritage une entreprise. Il met tout en œuvre pour faire valoir son projet en assumant les risques et responsabilités financières, administratives et sociales et en s'investissant quotidiennement sa gestion courante (Légaré et St-Cyr, 2000) (Impulse.brussels, 2014).

1.2.2 Choix des caractéristiques de l'entrepreneuriat

Comme dit plus haut, si les définitions liées au terme d'entrepreneur sont variées, toutes tendent vers des caractéristiques assez similaires. Nombreux sont les auteurs ayant contribué à l'identification des caractéristiques principales de l'entrepreneuriat. Quand on pense à entrepreneuriat, à quelles caractéristiques fait-on référence ?

Tout d'abord, l'entrepreneuriat fait référence aux diverses caractéristiques de l'entrepreneur en tant que tel. Nous pensons à des comportements directement liés à sa personnalité. Un entrepreneur est une personne qui est remplie de conviction pour un projet. Ayant de l'ambition et de la détermination pour aller au bout de son idée. L'entrepreneur aime le challenge et est prêt à prendre des risques. C'est une personne charismatique et leader dans l'âme (L-Expert-comptable, 2018). Le besoin d'accomplissement, la prise de risque, l'esprit inventif, l'autonomie,... sont autant de caractéristiques psychologiques qui différencient l'entrepreneur d'autres groupes professionnels (Janssen et Surlemont, 2009).

Ensuite, nous pensons à des caractéristiques plus mesurables de l'individu pouvant être directement liées à sa tendance à faire de l'entrepreneuriat son choix de carrière. Le genre d'une personne est une première caractéristique pouvant influencer sa décision d'entreprendre ou non. En Belgique, si les taux d'emplois entre hommes et femmes tendent vers un certain équilibre avec 50,3% de femmes ayant un emploi et 60,3% des hommes, on observe un taux d'entrepreneuriat masculin plus élevé que féminin. Il y a 1/3 de femmes entrepreneures pour 2/3 d'hommes (1819.brussels, 2017). L'âge influence également la personne dans son choix d'entreprendre (De Mulder et Godefroid, 2016). L'état civil, le niveau d'éducation, l'expérience antérieure - dans le secteur ou du moins en gestion, le salaire ... sont autant de caractéristiques sociales pouvant aussi avoir une influence sur le choix d'entreprendre (Janssen et Surlemont, 2009).

L'entrepreneuriat fait référence à l'entreprise. Les caractéristiques du projet que l'entrepreneur crée nous viennent directement à l'esprit. C'est le premier critère à prendre en compte : la catégorie d'activité dans laquelle se trouve le projet. Autrement dit, le secteur d'activité de l'entreprise défini comme « un ensemble d'entreprises dont l'activité économique principale est la même » (Linternaute, 2019). Dans la littérature, nous rencontrons différentes catégories de secteurs étant donné qu'il existe différentes manières de regrouper les activités.

Une première manière de segmenter le marché est de le faire selon la nature de l'industrie. Elle est identifiée par l'économiste écossais Colin Clark qui a l'idée de définir trois secteurs économiques principaux. Le secteur primaire, qui concerne la collecte et l'exploitation directe de ressources naturelles (matériaux, énergie, et certains aliments), le secteur secondaire qui concerne les industries de transformation (agissant sur une matière) et le secteur tertiaire qui regroupe les industries du service (essentiellement immatériels

: assurance, intermédiation, formation, études et recherche, administration, services à la personne, sécurité, nettoyage, etc.) (Guest'Classe, n.d.).

Il y a un souci avec la mise en page de ce paragraphe que je n'arrive pas à corriger. Exemple : mettre un espace avant intermédiation et ne pas couper le mot « personne ».

Une autre manière de séparer le marché prend pour critère la spécificité de l'activité. Le marché est alors beaucoup plus fragmenté, avec beaucoup plus de secteurs d'activités : les services aux particuliers et aux entreprises, la santé, l'éducation et la formation, l'administration publique, le commerce de détail, la construction, l'Horeca, ... (Le Forem, 2017).

Certains secteurs sont plus exploités par les entrepreneurs que d'autres. La littérature identifie certains secteurs considérés comme plus ou moins populaires. En Belgique, dans les chiffres clés de 2018, on observe que les secteurs les plus représentés sont d'abord les professions libérales suivies de près par le secteur du commerce. Ensuite on trouve le secteur de la construction suivi de l'Horeca (StatBel, 2018).

Certains domaines d'activité sont considérés comme plus risqués que d'autres compte tenu du taux d'échec ou de succès qui varie d'un secteur à l'autre. Nous considérerons l'échec d'une entreprise à partir du moment où elle est tombée en faillite. Les secteurs les plus sensibles sont bien identifiés et pour avoir une idée de ceux plus et moins à risques voici quelques statistiques données par Statbel en avril 2019. Nous observons en Belgique un taux de faillite le plus élevé dans le secteur du commerce avec un taux de 27,17%. En deuxième position, le secteur de l'Horeca, avec un taux de faillite de 24,23%. Ensuite vient le secteur de la construction avec 21,68%. En 4ème position, le secteur des activités spécialisées, scientifiques et techniques avec 11,22%. Nous trouvons ensuite, avec environ 5% de taux de faillite, le secteur du transport et de l'entreposage, le secteur de l'industrie manufacturière ainsi que le secteur des services administratifs et de soutien. Ensuite il y a les autres services et activités, ainsi que le secteur de l'information et de la communication qui sont à environ 4% de faillite. Aux alentours des 2% on trouve les activités immobilières, santé humaine et action sociale, arts, spectacles et activités récréatives. D'autres secteurs comme celui de l'agriculture et la pêche, l'enseignement, les activités financières et d'assurance sont beaucoup moins risquées avec entre 0 et 1% de taux de faillite (StatBel, 2019).

A côté du secteur d'activité, d'autres caractéristiques liées à l'entreprise sont à prendre en compte. Quand nous pensons à l'entreprise, il convient de faire référence à sa création, son

démarrage et sa fermeture. La croissance et les performances des entreprises sont liées au mot entrepreneuriat (Filion, 1997). Souvent, nous évaluons une entreprise en terme d'indicateurs de performance, aussi appelé KPI (key performance indicators) liés à l'aspect financier, client, croissance de l'entreprise (Heflo, 2018). La taille de l'entreprise, souvent mesurée par le chiffre d'affaire ou le nombre d'employés, le taux de rotation du personnel,... ce sont autant de caractéristiques liées à la performance de l'entreprise. Le nombre d'années à la direction de son entreprise, le statut de propriété, ... sont d'autres facteurs de l'entrepreneur pouvant influencer la performance de l'entreprise (Lafortune et St-Cyr 2000).

Dans cette étude, nous nous concentrerons sur les caractéristiques objectives, concrètes et mesurables de l'activité entrepreneuriale, et donc de l'entreprise et de l'entrepreneur. Nous laisserons ainsi de côté les caractéristiques jugées plus subjectives et plus difficilement mesurables car liées à l'aspect psychologique de l'entrepreneur (Janssen et Surlemont, 2009).

Chapitre 2 - L'entrepreneuriat selon le genre en Belgique

Comme expliqué dans la section précédente, la Belgique accorde de plus en plus d'importance à l'entrepreneuriat afin de favoriser le développement économique du pays par la création d'emplois, l'innovation et la compétitivité (De Vette, 2011).

L'entrepreneuriat a connu une forte croissance au cours du temps. En Belgique, comme dans la majorité des pays du monde, l'entrepreneuriat masculin a toujours dominé le féminin. Même si les chiffres semblent tendre vers davantage d'équilibre, les inégalités persistent. L'importance de l'entrepreneuriat pousse de nombreux auteurs à se questionner sur les fondements de ces inégalités (De Vette, 2011). En 2015, le taux d'activité entrepreneuriale (TAE) des femmes (5%) correspondait aux 2/3 du TAE des hommes (7,5%) (1819.brussels, 2017). De manière générale, notons un taux de participation moyen des hommes 50% plus élevé que celui des femmes. Pourquoi seulement un tiers de femmes ose-il se lancer pour deux tiers d'hommes ? Comment égaliser les prises d'initiatives ? (Maria Minniti et Arenius, 2003). Celles-ci font face à de nombreux obstacles : difficultés de financement, manque d'information, manque de formation, difficultés à concilier vie professionnelle et personnelle, intégration difficile dans les réseaux, ...

Quelles sont les motivations et obstacles rencontrés au moment de se lancer ? Sont-ils les mêmes d'un genre à l'autre ? Une femme dirige-t-elle de la même manière qu'un homme ou existe-t-il des tendances de leadership et de management différentes ? L'entrepreneuriat a-t-il un genre ? Autant de questions auxquelles nous tenterons de répondre dans cette section. Il s'agit de reprendre les caractéristiques propres à l'entrepreneur vues dans la Section 1 et d'analyser s'il existe des différences entre les tendances masculines et féminines. Nous étudierons également les motivations et obstacles propres aux deux genres.

2.1 Motivations et obstacles à entreprendre selon le genre

2.1.1 Motivations

Les motivations pour devenir entrepreneur varient d'un genre à l'autre.

1. Besoin d'indépendance et d'autonomie

Lancer son activité sous-entend devenir son propre patron et pouvoir diriger son entreprise comme bon lui semble (Menvielle et al., 2006).

Ainsi, l'entrepreneur est indépendant des ordres d'un supérieur et peut suivre ses propres règles de manière autonome (Impulse.brussels, 2014).

Cette motivation inclut la possibilité d'avoir des heures de travail flexibles. Pouvoir décider soi-même des horaires de travail permet une meilleure conciliation vie de famille - vie professionnelle.

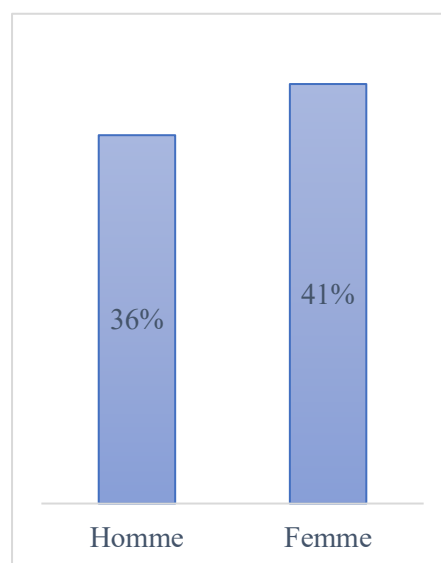


FIGURE 3 BESOIN D'INDÉPENDANCE
COMME MOTIVATION PRINCIPALE

Comme observable dans la Figure 3, cela motive sans aucun doute la femme entrepreneure devant souvent endosser la double casquette de maîtresse de maison et femme d'affaire (DeMartino et Barbato, 2003).

Je me disais qu'il était temps pour moi de changer. Voilà. J'ai toujours voulu être entrepreneur. Parce qu'en fait être consultant c'est juste être employé de la montre de l'autre. Avoir sa propre

entreprise, que tu fais croître et que tu améliores, c'est ça essentiellement un but dans ma vie (Entrepreneur 1).

[...] le fait aussi d'être en dehors des structures contraignantes, parce que pour moi c'était ça aussi, c'était que c'était parfois très difficile de travailler dans des grosses structures parce que voilà, il y a une hiérarchie qui est imposée donc il y a une manière de se conformer à une série de règles qui ne sont pas les siennes (Entrepreneur 3).

2. Recherche de réalisation professionnelle et souci d'accomplissement

Lancer son activité peut être motivé par l'envie de réaliser quelque chose soi-même. Une envie de se prouver à soi mais aussi à son entourage que l'on est capable. Cette reconnaissance extérieure peut être source de motivation pour l'entrepreneur (Menvielle et al., 2006).

Le plus souvent, la source de motivation pour les femmes entrepreneures est d'échapper au plafond de verre qui est invisible et auquel sont soumises les femmes dans l'avancée de leur carrière leur empêchant de progresser aussi vite que les hommes (Libération, 2016). C'est moins souvent le cas chez les hommes ayant une meilleure estime d'eux-mêmes (Légaré et St-Cyr, 2000).

3. Augmentation du revenu

Devenir entrepreneur peut-être motivé par une augmentation du salaire. L'entrepreneur qui génère des bénéfices pourra adapter son salaire en conséquence. On aurait tendance à croire que les femmes sont moins intéressées que les hommes par ces aspects de création de richesses et de progrès économique (DeMartino et Barbato, 2003) mais la Figure 4 démontre que ce n'est pas le cas.



FIGURE 4 AUGMENTATION DE REVENU COMME MOTIVATION PRINCIPALE

4. Opportunité de création ou de reprise

L'envie de devenir entrepreneur peut émaner d'une opportunité qui se présente (Impulse.brussels, 2014).

J'ai eu donc cette opportunité par un ami, qui est comptable et qui m'a dit, voilà il y a quelqu'un qui remet son entreprise, son garage, si ça t'intéresse.
(Entrepreneur 2).

La Figure 5 nous montre que les femmes semblent plus opportunistes que les hommes en matière d'entrepreneuriat.

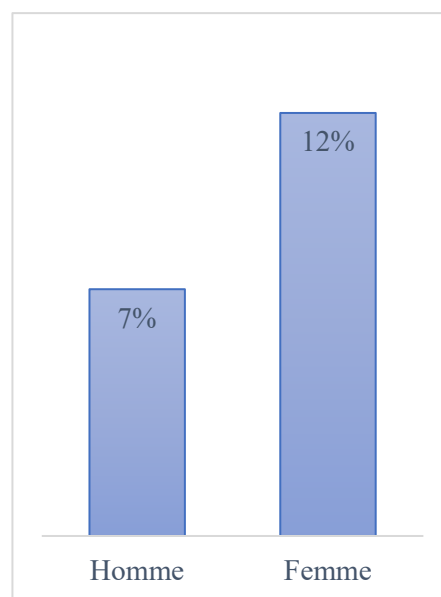


FIGURE 5 OPPORTUNITÉ DE CRÉATION COMME MOTIVATION PRINCIPALE

5. Nécessité d'entreprendre

Si le point précédent constitue sans aucun doute une motivation qui pousse de nombreux entrepreneurs à se lancer, une partie se retrouve obligée d'entreprendre. C'est un cas à ne pas omettre, appelé également entrepreneuriat par nécessité (Impulse.brussels, 2014). C'est essentiellement pour éviter le chômage, lorsqu'ils n'ont pas d'autres choix de carrière, que ces entrepreneurs passeront le cap en lançant leur projet.

Notons que tout entrepreneur semble se lancer soit par opportunité soit par nécessité, si le point 4 comprend les gens ayant vu comme motivation principale l'opportunité, d'autres facteurs peuvent primer. Cette distinction est faite en fonction du genre dans la Figure 6.

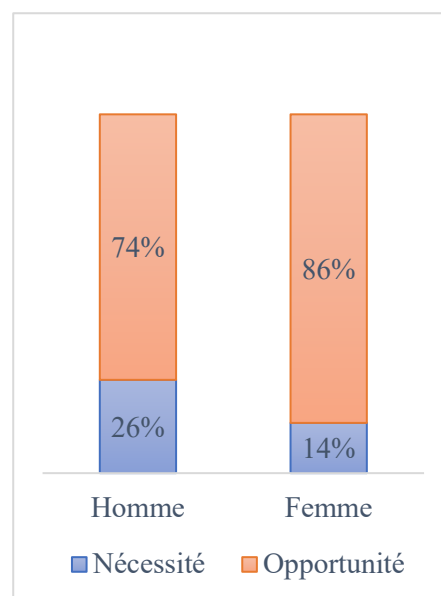
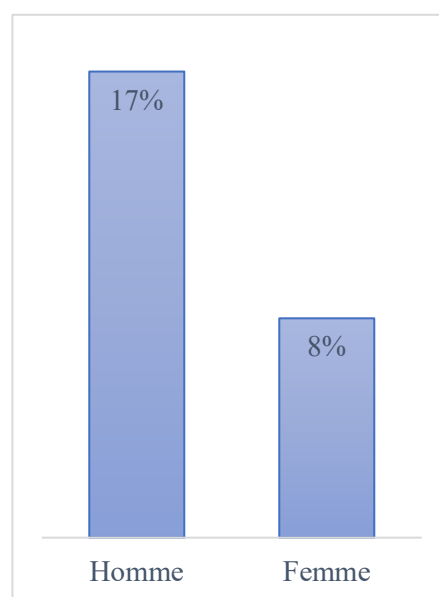


FIGURE 6 LANCEMENT PAR OPPORTUNITÉ OU NÉCESSITÉ

6. Goût d'entreprendre et d'affronter de nouveaux défis

L'envie de sortir de sa zone de confort et de relever de nouveaux défis peut être source de motivation pour l'entrepreneur.

La peur de l'inconnu semble plus forte chez les femmes, comme nous pouvons le remarquer dans la Figure 7 étant donné le besoin plus fort d'apporter une stabilité et une sécurité à leur foyer familial (Impulse.brussels, 2014).



**FIGURE 7 GOÛT D'ENTREPRENDRE
COMME MOTIVATION PRINCIPALE**

2.1.2 Obstacles

De nombreux obstacles à devenir entrepreneur existent. Si ces obstacles sont rencontrés par les hommes et les femmes confondus, la littérature relève une tendance chez les femmes à en rencontrer plus que les hommes.

1. Conciliation vie de famille - vie professionnelle

Si les horaires sont plus flexibles pour un entrepreneur, gérer une entreprise demande énormément d'énergie et de temps. Il faut savoir concilier responsabilités professionnelles et personnelles. C'est un obstacle que tout entrepreneur conçoit. Il faut trouver le juste équilibre entre les deux. Cependant, si le modèle traditionnel de maîtresse de maison tend à disparaître avec la responsabilisation des hommes aux tâches ménagères, une étude montre que les femmes passent en moyenne deux fois plus de temps à s'occuper des tâches ménagères et familiales que les hommes. Une mère de famille a des responsabilités familiales parfois plus fortes. Ceci rend cette conciliation d'autant plus compliquée pour une femme que pour un homme ayant traditionnellement plus de liberté par rapport au foyer familial et de légitimité à se lancer en affaire (Impulse.brussels, 2014).

2. Aversion au risques

La peur de devenir entrepreneur et de devoir endosser les risques financiers et administratifs qui en découlent, est assez grande en Belgique. C'est une des raisons pour lesquelles seulement 23% envisage ce statut. Nous observons dans la Figure 8 une tendance plus averse au risque des femmes entrepreneures que des hommes. La diminution de la protection sociale, l'incertitude salariale, le manque d'éducation au risque et de nombreux enjeux financiers sont autant de facteurs pouvant influencer négativement la tendance de la femme à devenir entrepreneure. La femme veut veiller à une stabilité pour sa famille, ceci peut expliquer une plus grande aversion pour le risque (Impulse.brussels, 2014).

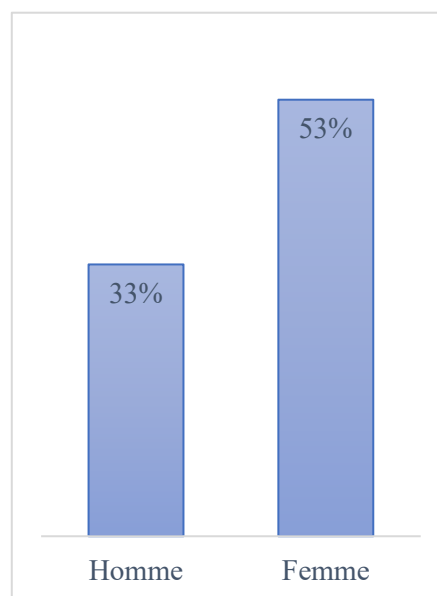


FIGURE 8 PEUR DE L'ÉCHEC

Le plus gros frein ça a été la peur de ne pas arriver à gagner sa vie, ça a été un petit peu ce qui freinait ma vision des choses. Et puis une fois qu'on prend confiance en soi et qu'on apprend un peu à se positionner on voit qu'on arrive quand même à récolter facilement du business mais bon voilà ça n'a pas toujours été facile dans le parcours. Il y a eu des moments franchement difficiles [...] je crois que c'est une des premières causes de soucis dans les petites structures. [...] Les femmes sécurisent plus, enfin je pense, je ne vais pas me positionner pour toutes les femmes mais je pense qu'elles sont quand même plus prudentes. Par rapport à leur famille c'est sûr qu'elles veulent éviter des situations plus risquées (Entrepreneur 3).

3. Accès au financement

En lançant son entreprise mais aussi tout au long de l'activité, l'entrepreneur a besoin de se financer. On remarque que les femmes font moins souvent appel aux financements externes et préfèrent se contenter de leur épargne personnelle. On se pose alors la question de savoir si c'est un choix voulu ou si c'est dû à des inégalités discriminatoires d'accès à ces financements (Impulse.brussels, 2014).

[...] vis à vis des banques, j'ai entendu, mais ça reste une impression que j'ai par rapport à toute une série d'arguments, que les femmes avaient plus de difficultés à se faire financer (Entrepreneur 3).

Le financement est une problématique centrale, complexe et déterminante dans le choix de se lancer ou pas. C'est pourquoi nous l'aborderons plus en profondeur dans la prochaine section.

4. Expérience antérieure

Sans qualification, il devient difficile de se lancer. Prédilection à la gestion d'entreprise, manque de connaissances générales, manque de connaissances relatives aux démarches administratives, pas d'expérience dans le secteur : autant d'obstacles à entreprendre liés à l'expérience antérieure de la personne qui désire se lancer. Le manque de formation est particulièrement présent chez les femmes où 75% d'entre elles désirent plus se former (Impulse.brussels, 2014).. Gestion de l'entreprise, occupation du foyer familial, et éducation des enfants leurs laissent peu de temps pour gérer leur entreprise et suivre des formations complémentaires en gestion (Menvielle et al., 2006).

5. Identification à des modèles traditionnels

C'est ici un obstacle bien présent chez les femmes qui n'osent pas se lancer. En effet, le modèle traditionnel de l'entreprise est essentiellement masculin et les femmes peinent à s'y identifier. On constate que l'entrepreneuriat est « en soi une mentalité et une expérience masculine ». La société associe en général plus facilement les actions entrepreneuriales aux hommes. Plus largement, l'entrepreneur est un concept, à la base, masculin et non neutre (Paradas et al., 2013).

Le manque d'identification des femmes à des modèles entrepreneuriaux féminins peut être la cause du manque de confiance en elles. Effectivement, comme nous

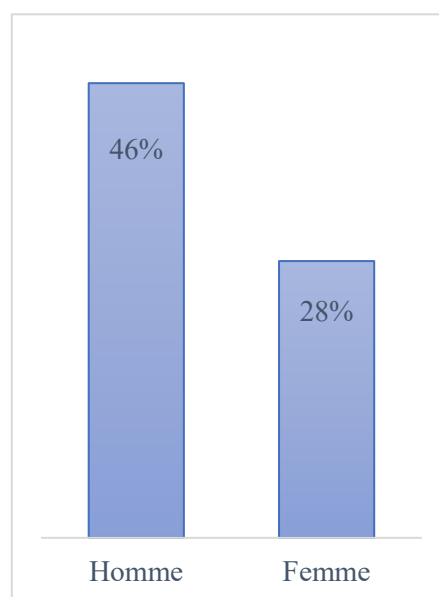


FIGURE 9 CONFIANCE EN SES CAPACITÉS DE CRÉATION

pouvons le voir dans la Figure 9, elles sont moins nombreuses à penser qu'elles ont les capacités et les connaissances nécessaires à la création d'une entreprise (Impulse.brussels, 2014).

6. Réseautage

Un bon réseau apporte un soutien moral constant, un encouragement tout au long de l'activité mais aussi de l'information et des sources de financement (Menvielle et al., 2006).

La littérature souligne que les femmes possèdent un réseau de relations moins étendu et professionnel que les hommes. Ceci peut être dû au manque de temps et d'informations sur les réseaux existants plus que par un manque d'intérêt des femmes, étant donné que 56% sont intéressées par la mise en place d'un réseau d'entrepreneurs (Impulse.brussels, 2014).

Les femmes ayant un sens plus développé au niveau de leur attention et de leur sensibilité envers les gens mais aussi une capacité d'interaction plus forte que les hommes, c'est un obstacle étonnant (Paradas et al., 2013).

2.2 Profil type de l'entrepreneur selon son genre – Différences et ressemblances

Avant toute chose, notons qu'il n'y a pas de différence biologique au niveau des capacités entrepreneuriales. Ce n'est pas parce que c'est un homme qu'il va entreprendre objectivement mieux ou moins bien qu'une femme. C'est ce qui est souligné par Marsan en 2007. Il indique que les différences structurelles et physiologiques des cerveaux entre les hommes et les femmes sont inexistantes. « Nous avons les mêmes dispositions biologiques et neurologiques à la naissance que nous soyons homme ou femme » (Paradas et al., 2013, p191). Cependant, le développement de notre cerveau et le cours de nos pensées sont influencés par notre culture, notre éducation et les stimulations biologiques ainsi que nos hormones sexuelles (Paradas et al., 2013). Dans ce contexte, il convient de bien comprendre que le genre est généralement utilisé pour désigner les caractéristiques comportementales, sociales et psychologiques des hommes et des femmes. Les différences entre les genres sont construites socialement (Perspective monde, 2019).

Si certaines différences existent, elles peuvent s'expliquer par des facteurs tels que la maternité ou des facteurs culturels.

Être mère implique des représentations et des comportements spécifiquement influencés par ce rôle. Cela peut par exemple expliquer la sensibilité des femmes à l'égard des générations futures. Le lien entre le rôle de mère et de femme entrepreneure est un élément indissociable de leur vision des choses.

A côté de cela, la fonction de maîtresse de maison est véritablement ancrée dans notre culture. Les hommes appartiendraient plus à la sphère publique et les femmes à la sphère domestique. Cela oriente leurs comportements différemment. Même si cette catégorisation semble s'atténuer avec le temps, cela influence sans aucun doute l'estime de soi, souvent inférieure chez les femmes (Paradas et al., 2013).

De nombreux auteurs se questionnent sur l'influence du genre sur l'activité entrepreneuriale afin de tenter de comprendre si il existe des différences significatives entre hommes et femmes entrepreneurs. Peut-on alors se poser la question - L'entrepreneuriat a-t-il un genre ? Une femme entrepreneure possède-t-elle des caractéristiques différentes dans sa manière de diriger son entreprise, comparé à un homme ?

Pour répondre à ces questions, il convient d'analyser le profil type d'une femme entrepreneure et de le comparer à celui de son homologue masculin. Pour ce faire, nous reprendrons les caractéristiques de l'entrepreneur mises en évidence dans la première section.

Leader dans l'âme, individualiste et ambitieux sont des qualificatifs souvent avancés pour les hommes tandis que les femmes seront plus souvent qualifiées de personnes ayant une sensibilité aux besoins des autres, de la douceur et de la loyauté (Switten, 2013). Si le genre de l'entrepreneur influence incontestablement ses caractéristiques psychologiques, rappelons que nous nous concentrerons uniquement sur les caractéristiques plus mesurables et objectivement observables. Ces caractéristiques objectives sont-elles genrées et quelles sont les causes de ces différences ? Notons que les différences dans les caractéristiques sont souvent liées aux obstacles ou aux motivations genrées.

2.2.1 Age

Au niveau de la tranche d'âge, on observe que les femmes entrepreneures ont tendance à être un peu plus jeunes que leurs homologues masculins. En 2012, environ 55% des femmes qui se sont lancées avaient moins de 35 ans pour environ 50% des hommes (Impulse.brussels, 2014).

Cette constatation est contre-intuitive car on a tendance à penser que les femmes doivent souvent répondre à leurs obligations familiales avant de pouvoir se lancer comme entrepreneures. De même, les femmes ont tendance à être plus hésitantes quant à leur décision d'entreprendre étant donné leur caractère plus averse aux risques et leur confiance en elles souvent moins grande que chez les hommes (Switten, 2013). Quel est le lien avec l'âge pour cette dernière phrase ?

2.2.2 Performance

La performance peut être appréhendée de différentes manières. La survie, la taille, la croissance du chiffre d'affaire ou d'autres facteurs propres à l'entrepreneur peuvent être de bons indicateurs de performance (Menvielle et al., 2006).

Au niveau de la taille de l'entreprise, les femmes ont tendance à être à la tête de plus petites structures avec un capital de départ souvent moins élevé. Ceci pourrait expliquer une croissance plus lente et moins grande de leur entreprise. Les femmes embauchent également moins de salariés (Switten, 2013). La majorité des entreprises lancées par des femmes ont peu ou pas de salariés et sont de plus petite taille (Chasserio et al., 2016).

Peut-on en juger qu'elles sont moins performantes ? Pas vraiment, les études montrent que chez les femmes le désir de croissance est généralement moindre que chez les hommes (De Vette, 2011). Elles ne veulent pas porter leur croissance hors de contrôle (Maria Minniti et Arenius, 2003). Les hommes ont une volonté de croissance plus marquée. 27% d'entre eux disent vouloir embaucher du personnel dans les douze mois à venir contre 15% chez les femmes (Impulse.brussels, 2014).

Ceci peut être lié à l'aversion plus grande au risque chez les femmes. Pensant à leurs responsabilités de mère, elles ne veulent pas prendre un risque trop grand et ne plus pouvoir répondre aux besoins de leur famille.

Ayant plus d'aversion au risque, elles se lancent dans des secteurs moins risqués ayant moins de potentiel de croissance (De Vette, 2011).

La performance est également à considérer en fonction du nombre d'années depuis la création de l'entreprise. Celles dirigées par des femmes ont tendance à être plus jeunes (Légaré et St-Cyr, 2000).

2.2.3 Éducation

Pour juger de l'éducation des entrepreneurs, les facteurs pris en compte sont les niveaux et l'orientation des études. On prendra également en considération les entrepreneurs ayant eu recours ou non à des formations complémentaires en gestion.

Pour ce qui est du niveau d'éducation, les auteurs peinent parfois à se mettre d'accord. On parlera en général du diplôme d'enseignement le plus élevé ayant été obtenu par l'entrepreneur en question (école primaire, secondaire, haute école ou université). En Belgique, 66% des entrepreneurs masculins belges ont un diplôme du supérieur contre 77% des femmes (Impulse.brussels, 2014).

Si beaucoup d'auteurs soulignent le niveau d'éducation élevé chez les femmes entrepreneures, Walker et Webster (2010) nuancent ces propos en indiquant qu'une femme sur quatre avait atteint un niveau d'éducation plutôt faible. Étant donné ces différentes idées, le niveau d'éducation semble ne pas varier significativement d'un genre à l'autre, malgré ce que l'on croit souvent (Switten, 2013).

Si le niveau d'éducation est assez similaire, les orientations d'études semblent cependant différentes. Lituchy, Bryer et Reavly (2004) ont observé que les femmes ont tendance à moins se lancer dans des études en rapport avec les affaires. Pourtant, des savoirs en gestion ou en commerce sont souvent nécessaires pour se lancer avec succès. Un propos qui avait déjà été souligné par Bush en 1992 et qui reste d'actualité (Switten, 2013). Les connaissances sur la création d'une entreprise sont plus importantes chez les hommes étant donné leurs études plus souvent liées à l'esprit d'entreprise (De Vette, 2011). Il y a moins de femmes présentes dans les filières d'études financières et d'ingénieurs de gestion, par rapport aux hommes (Impulse.brussels, 2014). Cependant, c'est une tendance qui diminue au cours des années (De Vette, 2011).

Au niveau des formations complémentaires, la littérature relève qu'il existe moins de femmes ayant eu recours à ces formations en gestion que d'hommes (Switten, 2013). Les dirigeantes semblent être moins bien formées que leurs homologues masculins. Ceci peut être dû à leur

emploi du temps plus serré lié à leurs responsabilités familiales souvent plus grandes que chez les hommes entrepreneurs (Menvielle et al., 2006). *Pour avoir accès à une activité d'indépendant il faut avoir un minimum de formation comptable* (Banquier 2).

2.2.4 Expérience antérieure

L'expérience antérieure des femmes et des hommes entrepreneurs pose question. L'expérience acquise avant de se lancer dans leur activité actuelle est en effet un prérequis important pour le bon déroulement de leurs opérations actuelles.

On observe une expérience professionnelle supérieure chez les hommes entrepreneurs (Switten, 2013). Comme observé dans le point concernant l'âge des entrepreneurs, un homme a tendance à se lancer plus âgé dans son activité entrepreneuriale, conforté peut être par une expérience accumulée plus importante avant de se lancer. De plus, on n'observe plus de femmes se lançant en tant qu'entrepreneures dans un secteur où elles ne possèdent pas d'expérience (Légaré et St-Cyr, 2000). Là où 44% des femmes se lancent dans un secteur où elles n'ont pas d'expérience antérieure, seul 28% des hommes s'orientent dans une nouvelle voie. Au niveau entrepreneurial, 25% des hommes étaient déjà entrepreneurs avant de lancer leur nouvelle entreprise pour 16% des femmes (Impulse.brussels, 2014).

2.2.5 Nombre d'heures de travail

Le temps consacré à son entreprise semble être aussi une variable à prendre en compte. On observe que les femmes entrepreneures consacrent moins d'heures de travail à leur entreprise. Quoique souvent contraint, le temps partiel est souvent préféré par les femmes (Switten, 2013). Notons qu'en moyenne une femme entrepreneure passe 50 heures par semaine à son activité, contre 55 heures pour l'homme (Impulse.brussels, 2014).

La raison de ceci réside sans aucun doute dans la double responsabilité que doivent endosser les femmes : celle liée à leur activité professionnelle mais aussi celle liée à la famille ou au foyer (Switten, 2013). Leur fonction maternelle leur laisse moins d'heures à consacrer pour leur activité (Paradas et al., 2013). La conciliation des deux n'est pas toujours facile et requiert une bonne gestion du temps (Menvielle et al., 2006).

2.2.6 Secteur d'activité

Environ 85% des entrepreneurs se concentrent dans 3 secteurs : professions libérales et intellectuelles, commerce et industrie. Mais, les secteurs exploités par les femmes sont différents de ceux exploités par les hommes.

Les femmes ont plus tendance à se tourner vers des activités liées au secteur tertiaire (Chasserio et al., 2016). En Belgique, 52% des femmes entrepreneures exercent leur activité dans le secteur des professions libérales ou intellectuelles. Parmi ces activités, nous comptons les juristes, comptables, médecins,... 29% des femmes se lancent dans le secteur du commerce qui est le deuxième secteur le plus exploité pour les femmes (Impulse.brussels, 2014).

Les hommes entrepreneurs, étant plus nombreux, sont mieux représentés en terme absolu dans chacun des secteurs mais la répartition est différente. On observe une représentation masculine bien plus marquée dans des secteurs tels que l'industrie ou l'agriculture (Impulse.brussels, 2014).

La cause de ces différences peut résider dans les motivations de créer une entreprise dont l'activité est liée au genre de l'entrepreneur (Filion, 1997). En effet, souvent on observe une quête d'apporter du sens à son travail plus importante chez la femme ce qui peut expliquer des différences sectorielles.

Voilà, il y a un côté humain qui est plus présent chez la femme. La femme aime plus les relations. Donc se trouve dans des jobs à relations (Entrepreneur 1).

2.2.7 Financement

La question du financement est un point essentiel dans le démarrage d'une entreprise mais aussi tout au long de l'activité entrepreneuriale. Pour créer leur entreprise, les rapports à l'argent chez les femmes et les hommes entrepreneurs sont différents. Capital de départ, investissement, sources de financement, ... sont autant de facteurs qui sont influencés par le genre de l'entrepreneur.

Le capital de départ est souvent moindre chez la femme entrepreneure, étant donné son aversion au risque qui est plus forte (Impulse.brussels, 2014). Les sources de financement sont aussi différentes selon le genre. La plupart des recherches sur le sujet mettent en exergue le fait que les femmes font moins appel au financement externe que les hommes. Cela peut être expliqué

en raison du caractère plus contraignant de ce type de financement. La dépendance des femmes à leur famille étant plus grande, les femmes se tournent plus souvent vers leur épargne personnelle ou celles de leurs proches pour constituer leurs fonds propres (Chasserio et al., 2016).

2.2.8 Structure hiérarchique

La structure hiérarchique découle du style managérial qui diffère d'un genre à l'autre.

Chez les hommes, on rencontre souvent un style de leadership transactionnel. Les relations hiérarchiques entre employés et employeurs se traduisent par des transactions avec des récompenses et punitions octroyées en fonction du rendement au travail. Le pouvoir est fonction de la structure organisationnelle et donc de l'autorité formelle qui en découle (Légaré et St-Cyr, 2000).

Chez les femmes, le leadership sera plutôt transformationnel. Les relations au sein de l'entreprise sont horizontales et plus interactives. Elles veulent transformer les intérêts individuels d'employés dynamiques en un intérêt collectif pour l'entreprise afin d'avancer vers un objectif commun. Elles cherchent à prôner la participation, le partage de pouvoir et de l'information ainsi que la confiance en soi des autres. C'est cette gestion participative où le pouvoir devient fonction des contacts humains et des caractéristiques personnelles, cette manière de valoriser les employés en leur faisant se sentir puissants mais surtout importants qui est bénéfique pour l'organisation dans son ensemble (Légaré et St-Cyr, 2000) (Menvielle et al., 2006).

Ces différences sont dues aux rôles historiques de la femme mère de famille supposée faire preuve de coopération, de soutien et de vulnérabilité alors que les hommes devaient être compétitifs, forts, fermes et en contrôle. Les nouvelles générations sont en quête de sens dans leur travail. C'est dans ce contexte que l'entrepreneuriat féminin prend son essor. Alors que l'employé a toujours dû se familiariser avec les valeurs de l'entreprise, mettant de côté ses valeurs personnelles, l'entrepreneuriat féminin se développe avec l'envie de renouer le lien entre valeurs des employés et valeurs de l'entreprise. Le travail doit avoir du sens pour les employés, un sens allant au-delà du simple salaire et promotion (Rosener, 1990).

La gestion d'une entreprise c'est quelque chose d'extrêmement large. Alors, comme pour tout, il y a le savoir-faire et le savoir être. Le savoir être, c'est quelque chose qui se construit et donc ça reste quelque chose d'éminemment personnel, d'éminemment individuel. Il ne me semble absolument pas pertinent de dire qu'en matière de savoir être, un homme ou une femme, a plus ou moins de qualité. Ce qu'on peut dire en général, de manière très globale, c'est que la compétition est davantage ancrée pour une certaine catégorie d'hommes et que la capacité relationnelle à faire travailler les gens ensemble, est peut-être d'avantage ancrée chez les femmes. Donc pour ce qui est du savoir-faire, pour moi il n'y a aucune différence. Pour ce qui est du savoir-être, on peut peut-être trouver ce genre de différence, je vous dirai que moi en 35 ans c'est peut-être ce que j'ai constaté effectivement, les femmes ont semble-t-il un peu plus de capacité à faire travailler avec des personnalités différentes dans une équipe que les hommes parce qu'il y a un peu moins de compétition en elles, voilà (Banquier 2).

Chaque personne va imprimer, qu'il soit homme ou femme, son style et sa manière d'être dans ses contacts avec les employés et le monde extérieur. Il y a des perceptions qui viendront du monde extérieur évidemment, il y a aura peut-être des sensibilités dans les possibilités différentes. Il y a parfois des femmes qui disent qu'il y a certaines expériences, par exemple dans la conciliation entre vie professionnelle et vie privée, qui apporte une différence de perception. Ça dépend aussi dans quel niveau on se situe dans le management et la crédibilité à un certain moment peut-être dans certains secteurs problématiques mais quoique... [...] La mixité a été étudiée pour, à un certain moment être tout à fait bénéfique pour une entreprise. Que d'une certaine manière ça les faisait beaucoup plus évoluer et que les performances sont meilleures (Entrepreneur 3).

2.2.9 Salaire

En moyenne il est clair que, même si les inégalités s'estompent avec le temps, les femmes entrepreneures gagnent moins que les hommes entrepreneurs. En Belgique 48% des femmes touchent moins de 5000€ contre 40% des hommes (Impulse.brussels, 2014).

Cette différence peut être due à la différence dans le nombre d'heures travaillées par les 2 genres. Aussi, tandis que les hommes sont plus motivés par leur salaire et leur statut, les femmes voient plus d'intérêt à la flexibilité, l'indépendance et la satisfaction personnelle liée au statut d'indépendant. Cette différence de salaire peut aussi être due au secteur dans lequel les femmes et hommes s'engagent ayant respectivement moins ou plus de rentabilité (Mundeke, 2010).

Chapitre 3 - Le financement de l'entrepreneuriat en Belgique

Dans la section précédente, nous avons abordé les caractéristiques propres à l'entrepreneur en fonction de son genre. Nous avons conclu, sur base d'une brève revue de la littérature, que l'entrepreneuriat a peut-être bel et bien un genre. En effet, le fait d'être une femme et d'entreprendre est un acte qui se déroulera différemment qu'un homme dans la même situation. Les motivations et obstacles liés au statut d'entrepreneur rencontrés par chaque genre, quoique souvent similaires, peuvent différer. Un homme n'a pas les mêmes envies, besoins et ambitions qu'une femme.

Pour la réussite d'un investissement ou d'un projet, l'accès au financement est clé pour l'entrepreneur (Guichet Public, 2018). Cependant, on remarque que le financement est un problème qui est propre à chaque entrepreneur. Si il est parfois un plus grand obstacle pour certains que pour d'autres, ce n'est étonnamment pas une problématique sur laquelle se sont penchés beaucoup d'auteurs dans la littérature. Souvent, les hommes ont un capital de départ plus élevé, allant de deux à trois fois plus que chez les femmes (Switten, 2013). La plus grande aversion au risque des femmes et les moindres moyens consacrés à leur activité conduit à des ambitions de croissance et de développement plus faibles ainsi qu'à moins d'opportunité d'affaires... (Chasserio et al., 2016). C'est sans aucun doute une des explications qui justifie le déséquilibre entre entrepreneuriat féminin et masculin.

Si les écrits sur l'entrepreneuriat se multiplient depuis quelque temps, et en particulier ceux liés à l'entrepreneuriat féminin, beaucoup se limitent aux caractéristiques, motivations et obstacles qu'un tel statut engendre de manière générale (Légaré et St-Cyr, 2000).

Les différences de financement entre hommes et femmes ont encore été peu étudiées. Certains pensent que ces différences peuvent constituer de réels problèmes de discrimination sexuelle (De Bruin et al., 2007). C'est une croyance qui est ressentie chez les femmes européennes. 50 % d'entre elles estiment avoir un accès plus difficile au financement externe que les hommes (Chasserio et al., 2016).

Avant de passer à la phase analytique de ce rapport, nous allons d'abord analyser les différentes sources de financement qui existent en Belgique. Après un bref descriptif de chacune des sources, nous étudierions plus en profondeur la source la plus populaire : les prêts bancaires. Notre analyse se déclinera en fonction du genre de l'entrepreneur.

3.1 Sources de financement

Il existe différentes sources de financement pour l'entrepreneur en cours d'activité ou voulant lancer son activité.

Vous avez essentiellement trois grandes catégories de possibilités. Vous avez bien entendu d'abord l'effort propre, l'apport propre de l'entrepreneur lui-même, ses fonds à lui, son épargne. Cette manière de voir les choses peut être étendue à ses coactionnaires bien-sûr [...] Deuxième grand type de possibilité, le recours aux crédits bancaires [...]. Et puis vous avez une troisième grande possibilité, c'est le recours à des tiers. Alors ces tiers peuvent être des Business angles, donc un réseau d'investisseurs qui n'ont pas de relations spécifiques avec l'entrepreneur mais qui sont prêts à investir d'une part du capital, d'autre part leur expérience, leur réseau, leurs compétences pour aider l'entreprise ou le projet à murir ou à grandir [...], les pouvoirs publics qui peuvent intervenir au travers de la région wallonne [...] chacun à un rôle à jouer (Banquier 2).

Dans cette étude, nous ferons la distinction entre financement interne et externe. Les sources auxquelles fera appel l'entrepreneur dépendent des besoins propres à la situation de son entreprise (Guichet Public, 2018). Pour que l'entreprise puisse prospérer, il convient que l'entrepreneur choisisse convenablement le type de financement auquel il doit recourir. Pour choisir le moyen le plus optimal à ses besoins, il devra d'abord être attentif au cycle de vie de son entreprise. Ensuite, il portera une attention toute particulière à l'identification du type de projet à financer (Guichet Public, 2018). Certains financements sont plus ou moins enclins à certains types de projets.

3.1.1 Financement interne

On entend par financement interne, les ressources disponibles à l'intérieur de l'entreprise. Autrement dit, ce sont les moyens d'autofinancement auxquels peut recourir l'entreprise pour se satisfaire. Notons que même si ces types de financements sont préférés par les entrepreneurs, ils ne sont pas toujours disponibles ou du moins il restent limités pour les jeunes entreprises (Guichet Public, 2018).

Ce sont les capitaux propres. D'une part, nous avons les fonds propres ou apports venant de l'entrepreneur lui-même ou de ses associés (Edebex, 2015). Pour créer une entreprise,

l'entrepreneur doit obligatoirement fournir un capital minimum ainsi que des apports supplémentaires facultatifs (Guichet Public, 2018). Le démarrage de toute entreprise est ainsi financé par l'argent apporté par le créateur (Graydon, 2014). C'est la principale source de financement.

D'autre part, cette capacité d'autofinancement peut provenir des bénéfices de l'entreprise ou encore des réserves des années précédentes (Guichet Public, 2018).

3.1.2 Financement externe

Par financement externe, nous entendons les ressources externes à l'entreprise, c'est à dire, qui proviennent de tierces personnes. Ceci peut se faire par l'apport de capitaux propres ou de capitaux empruntés.

D'une part, l'entrepreneur peut faire appel à des tiers pour obtenir de capitaux propres supplémentaires à ceux qu'il a déjà apporté lui-même.

Cela peut être fait en recourant au marché financier par l'émission d'actions pour les plus grosses entreprises. Plus généralement l'obtention de ces capitaux se fera par la souscription d'actions par des amis, des membres de la famille, des investisseurs ou des « Business Angels ». Un Business Angel est « une personne ayant fait fortune dans un secteur particulier et désirant faire profiter des tiers de son expérience et de ses connaissances. » (Guichet Public, 2018).

La mise à disposition de capitaux-propres par ces différents tiers est risquée et sera idéalement rémunérée par la distribution de bénéfices (dividendes) ou de plus-values liées à la revente de leurs actions.

Plus récemment, l'apparition du crowdfunding ou financement participatif est également devenu une possibilité. Par le biais d'une plateforme en ligne, ce financement est pratique car il requiert peu de formalités et est donc facile d'accès. C'est un moyen de financement qui permet aux entrepreneurs de présenter leur projet et de faire appel à de grands groupes d'investisseurs apportant de plus petites contributions (Graydon, 2014).

D'autre part, l'entrepreneur peut emprunter des capitaux. Premièrement, en faisant appel à des établissements de crédit tel que des banques. Ces demandes de crédit peuvent être diverses en fonction des besoins allant du crédit long terme au moyen terme et court terme (Edebex, 2015). Crédit d'investissement, crédit de caisse, straight loans, ... sont autant de crédits disponibles pour l'entrepreneur. Souvent, la banque demandera en contrepartie des garanties de remboursement à l'emprunteur.

Deuxièmement, les institutions de microfinance sont réservée aux personnes n'ayant pas accès aux crédits bancaires.

Troisièmement, pour les entreprises de grande taille, l'émission d'obligations sur le marché financier est une bonne source de financement. C'est notamment le cas des entreprises cotées en bourse qui disposent d'une plus grande visibilité (Graydon, 2014).

Pour finir, les aides publiques telles que des subventions en capital, des exonérations fiscales, des fonds de garanties ou encore des bonifications d'intérêts sont disponibles pour financer son projet (Guichet Public, 2018). Cela peut constituer un avantage pour l'entreprise dans la mesure où la présence de l'Etat attire souvent d'autres investisseurs (Graydon, 2014).

3.2 L'octroi de prêts bancaires selon le genre et différentes caractéristiques

Si de nombreuses sources de financement existent, l'appel à crédit auprès des banques est la source la plus traditionnelle et populaire.

En Europe, en général, ce sont les banques qui prennent la plus grande part de financement des activités d'entreprises (Banquier 2). Cependant, les crédits octroyés par les banques sont de plus en plus limités. Cela vient de la réglementation de Bâle III qui doit être suivie par ces institutions pour éviter un sur-engagement des banques entraînant un surendettement général. Pour les dossiers à plus haut risque, les conditions d'emprunt ont tendance à augmenter [...] le volume de crédit année après année a tendance à augmenter de façon un peu trop rapide par rapport au développement par exemple du produit intérieur brut [...] L'endettement des ménages qui empruntent pour des maisons, qui empruntent pour de la consommation, des ordinateurs, etc... à vraiment explosé sur les dernières années donc la banque nationale dit maintenant stop il faut freiner ça [...] Il y a des règles de solvabilité internationales qui imposent aux banques et aux compagnies d'assurance de ne prêter qu'en

proportion du capital qu'elles possèdent, donc du capital que les actionnaires ont mis dans la société. Elle ne peut pas prêter indéfiniment. C'est des critères de base en fait. C'est des conventions qui ont été signées à Bâle. C'est un espèce de matelas de sécurité. Elles ne peuvent pas prêter que l'argent de leurs clients, il faut qu'elles prêtent aussi leur propre argent, donc leurs fonds propres dans des proportions à respecter (Banquier 3).

Ainsi, les conditions de financement sont de plus en plus sévères pour les emprunteurs. Si la banque propose de nombreux crédits différents, les garanties qu'elle exige sont de plus en plus grandes (Graydon, 2014).

Le rôle de la banque, n'est pas de prendre du risque, le rôle de la banque, c'est de mesurer le risque et de considérer si ce risque est acceptable... Parce que l'argent qu'elle prête est essentiellement l'argent qui appartient aux déposants de la banque, aux clients... Et donc, la banque doit veillée à pouvoir les rembourser [...] la banque ne peut pas prêter ses fonds à n'importe qui (Banquier 2).

De manière générale, les femmes entrepreneures font moins appel au financement externes et seules 28 % d'entre elles font appel aux crédits bancaires (Chasserio et al., 2016). On se pose la question de la raison pour laquelle la femme emprunte moins. Les femmes sont plus présentes dans les secteurs des services qui ont des coûts d'accès plus faibles. Cela peut expliquer des besoins de financement plus faibles mais, au-delà de ça, on remarque que les entreprises de femmes sont moins capitalisées.

Sous ou moins capitalisées ? « Sous » constitue en jugement, « moins » est un fait...

L'Union européenne a mené une étude et constaté que l'obtention d'un financement externe est un obstacle majeur dans la création de son entreprise. Plus de 50% des nouveaux entrepreneurs considère cet obstacle comme un problème important. Notons que les exceptions sont les entrepreneurs âgés de plus de 40 ans ainsi que ceux ayant acquis un diplôme de l'enseignement supérieur. Cette étude montre que le recours aux prêts bancaires est moins favorable pour les femmes, les jeunes et les entrepreneurs moins instruits que pour les hommes, les entrepreneurs plus âgés et plus instruits. C'est un cercle vicieux qui mène à un déséquilibre et à une minorité de femmes osant faire appel aux banques car elles sont découragées. Elles se transforment alors en « emprunteurs découragées » (Potter et Marchese, 2014).

Si la femme emprunte moins auprès des banques, la proportion des femmes ayant bel et bien fait appel aux prêts bancaires, qui sont insatisfaites car n'ont pas obtenu le prêt souhaité, est

plus grande (Potter et Marchese, 2014). Pourquoi ? La question vient alors de savoir si le genre a un effet direct ou indirect sur ces différences d'octroi de prêts.

Si l'effet est direct, le simple fait d'être une femme aurait une incidence sur le fait d'avoir un profil moins intéressant pour les banques. Si l'effet est indirect, le fait d'être une femme entraînerait des caractéristiques spécifiques liées au genre qui seraient moins favorables pour les banques (Switten, 2013). D'un côté, si l'effet est direct, nous dirons que la différence entre les prêts octroyés aux femmes et ceux octroyés aux hommes est liée à une discrimination sociale faite par les banques (Potter et Marchese, 2014). D'un autre côté, si l'effet est indirect, nous dirons que c'est lié à des différences genrées entre des facteurs jugés cruciaux par les agents de la banque (De Bruin et al., 2007).

Notons que les facteurs objectifs jugés cruciaux par les banques sont divers. Les différents banquiers interrogés se sont prononcés sur le sujet.

On va d'abord juger l'activité en tant que telle [...] on s'intéresse au projet, à l'activité elle-même, est-ce que ce projet, cette activité est légale, est ce que ça correspond à la politique crédit de la banque et puis viennent les critères financiers (Banquier 2). Si l'entreprise n'a pas ou peu de fonds propres, elle n'aura pas ou que peu de crédits. Donc on demande souvent un effort, ce qu'on appelle l'effort propre par exemple, sur l'investissement [...] un autre élément essentiel pour l'octroi du crédit, c'est la capacité de remboursement donc le cash-flow généré par l'entreprise [...] (Banquier 1).

Donc il y a deux aspects, la capacité de remboursement naturelle du crédit, par l'activité du client tel qu'il le prévoit dans son plan financier, ses pronostics et puis on va dire la capacité extranaturelle qui sont les sûretés. Si ça ne se passe pas comme prévu, quelles sûretés la banque a de quand même pouvoir récupérer son capital (Banquier 3).

Il y a des secteurs qui sont plus craints par les banques parce qu'il y a des taux de déchets élevés. Et un secteur typique c'est l'Horeca qui a une durée de vie moyenne de 4 ans, donc il y a 25% de déchets par ans... ce sont souvent des actifs assez peu valorisables où il y a peu de sûreté pour la banque... Tout est une question de physionomie de l'entreprise qui demande du crédit... l'erreur on la commet si on passe outre des choses évidentes (Banquier 1).

Il y en a qui sont considérés comme étant plus à risque et d'autres moins à risque. Simplement pour des raisons statistiques par exemple. L'Horeca, la construction, sont par exemple des secteurs à risque, les associations sportives, ou des choses comme ça sont risquées. Et il y a

d'autres secteurs qui sont moins à risque. Des cabinets d'avocats, ... statistiquement les banques se rendent compte qu'elles ont eu peu de problèmes, peu de bureaux d'avocats ou des notaires qui ont fait faillite. Donc elles leur prêtent plus facilement de l'argent qu'à un nouveau restaurant qui s'ouvre quoi (Banquier 3).

Aussi, notons que d'autres facteurs jugés plus subjectifs influencent la décision du banquier. « On va regarder les personnes en particulier, les compétences passées car c'est en effet souvent le passé qui parle. La façon dont l'entreprise a été gérée, dont elle a fonctionné [...] Enfin voilà il y a toute une série de balises dans l'octroi de crédit, et l'analyse dite qualitative donc la façon dont l'entreprise est gérée, le marché dans lequel elle évolue et sa relation avec les clients, avec ses fournisseurs, tout ça, est regardé dans la mesure du possible... Ainsi, des facteurs moins concrets tel que l'expérience de l'entrepreneur, depuis combien de temps il est à la tête de l'entreprise, sont autant de facteurs qui peuvent compter (Banquier 1).

Est-ce que mon client va être capable d'accueillir lui-même ses clients de manière sympa, de manière positive etc... il faut les compétences intellectuelles aussi pour y arriver [...] les collaborateurs de cette entreprise sont-ils formés ? Quel type de collaborateurs va-t-on chercher ? Comment est-ce que la formation continue est organisée ? Suivant de nouveau le type d'activité, et l'impact que ça peut avoir sur les opérations de crédits de la banque va plus ou moins fouiller les différents éléments qui sont à sa disposition [...] Alors, il ne faut pas faire des raccourcis qui ne correspondent pas à la réalité, c'est pour ça que je dis les statistiques c'est bien mais la moyenne ça cache toujours une réalité qui est fort différente ! (Banquier 2).

Les différents entrepreneurs interrogés ayant eu recours aux prêts bancaires ont expliqué leur expérience avec les banques. Voici quelques critères qui ont facilité leur accès au crédit.

J'ai eu de la chance moi que dès la deuxième banque on m'ouvre les portes et qu'on me fasse confiance. En fait j'ai abordé les banques avec quelqu'un qu'ils connaissaient et en qui ils avaient toute confiance donc voilà ils se sont dit voilà, lui, chaque fois qu'il lance une société on n'a jamais de retours c'est toujours positif et ça fonctionne bien donc ils lui ont fait confiance en lui disant ok voilà je crois qu'on peut le suivre. Aussi, c'était un business qui fonctionnait déjà bien, qui avait déjà toute une clientèle de leasing, il y avait déjà un chiffre d'affaire de l'ancien propriétaire qui pouvait correspondre fortement au mien [...] si il n'y avait rien du tout, là les banques auraient dit on va où là... ici, il y avait déjà une activité qui fonctionnait bien, donc c'était déjà un point positif pour moi [...] C'est clair aussi que si ça ne faisait pas 30 ans que j'avais été dans VW Audi, que je n'avais pas été chef d'atelier réception

et tout ça et que je n'avais pas l'appui de la personne que je connaissais, c'est clair que ça aurait été encore un peu plus difficile. Par contre, j'ai signé tout seul et je préférais parce que si ça ne va pas, je préfère que ça soit juste moi et que je n'entraîne personne avec moi (Entrepreneur 2).

Nous nous posons la question de savoir si le genre est un facteur clé pour la banque dans ses décisions d'octroi de crédit ou si ce sont plutôt les facteurs cruciaux eux-mêmes influencés par le genre qui sont source de ces décisions.

On constate dans la littérature que la satisfaction, d'un entrepreneur à l'autre, à l'égard des institutions bancaires est différente. St-Cyr *et al.* (2002) soulignent le fait que les caractéristiques des entreprises dirigées par les femmes (taille, âge, secteur d'activité, etc.), précédemment identifiées comme différentes de celles des hommes, rendent l'accès au financement plus difficile (Menvielle *et al.*, 2006). D'autres disent que c'est le simple fait d'être une femme qui rend l'accès au financement plus critique...

Cependant, les banquiers interrogés insistent sur le fait que le genre n'est pas un critère d'octroi de crédit.

Il n'y a pas de discrimination. Si elle demande du crédit dans une petite structure, qui ne satisfait pas les critères de la banque ça sera exactement pareil si, un homme demande des crédits dans les mêmes circonstances. Le genre ne peut pas intervenir selon moi. Je veux dire il y a moins d'entrepreneuses, mais honnêtement ça n'a jamais influencé une décision en tout cas pas pour ma part et globalement je pense... la banque ne fait strictement aucune différence par rapport à ça, elle se base vraiment sur des faits (Banquier 1).

Pour moi, c'est plus un stéréotype que la réalité ça. Alors la réalité statistique va infirmer ce que je pense hein, mais ce n'est pas parce que la réalité statistique infirme ce que je pense que c'est pour autant que la problématique est une problématique de crédit ou de financement, ça peut rester une problématique culturelle. La vraie question à se poser, c'est est-ce que les hommes et les femmes aujourd'hui dans notre société sont vraiment sur le même pied d'égalité pour entreprendre en tant que tel. Est-ce qu'il n'y a pas des freins qui existent dans la société, dans l'éducation, dans la manière dont les choses se réalisent [...] on ne fait pas de différence dans le genre (Banquier 2).

Je ne pense pas fondamentalement qu'on puisse parler de différences de traitement entre hommes et femmes (Banquier 3).

PARTIE 2 – Méthodologie et problématique

1. Méthodologie

1.1 Étude qualitative et revue de la littérature

Dans un premier temps, des interviews ont été réalisés auprès de femmes mais aussi d'hommes entrepreneurs. Ils ont été réalisés auprès de trois entrepreneurs, répartis comme suit : deux hommes et une femme. Nous pouvons retrouver le guide d'entretien dans l'Annexe 1. Dans un second temps, nous nous sommes entretenus avec des banquiers. Trois personnes ont été interrogées (tous des hommes ici), le guide d'entretien se trouve dans l'Annexe 2. La retranscription des différents interviews se trouve dans l'Annexe 3. En parallèle à ces interviews, nous nous sommes basés sur la revue de littérature pour construire notre problématique.

C'est en s'inspirant des interviews et de la revue de littérature que nous avons pu construire le sondage nécessaire à notre étude quantitative. Les différentes informations récoltées nous ont permis d'établir :

- une définition de l'entrepreneuriat;
- les caractéristiques liées à l'entrepreneur et à son entreprise;
- les caractéristiques considérées comme plus ou moins importantes par les banquiers dans leurs décisions d'octrois de crédits;
- la présence de ces caractéristiques respectivement chez les hommes et chez les femmes.

1.2 Étude quantitative

1- Création d'un sondage

C'est donc grâce à une étude qualitative réalisée sur base d'interviews et d'une revue de la littérature existante sur le sujet que nous avons pu orienter les questions de notre sondage. Le questionnaire fut construit grâce à un Google Form dont nous retrouvons les questions dans l'Annexe 4.

Nous commençons par poser la question de savoir si l'interlocuteur est entrepreneur. Pour s'assurer de la bonne compréhension du statut et être certains de cibler le public voulu, la définition du terme entrepreneur est reprise avec la question. En répondant oui, le répondant peut poursuivre le questionnaire. Dans le cas contraire, nous ne prendrons pas le participant en considération dans l'analyse de nos résultats.

Les questions suivantes sont en rapport avec le profil de l'entrepreneur et de leur entreprise. Grâce aux caractéristiques des entrepreneurs mises en avant lors de la revue de la littérature, nous leur avons posé différentes questions en lien avec ces caractéristiques. Quel est votre chiffre d'affaires ? Dans quel groupe d'âge vous situez vous ? Depuis combien de temps êtes-vous à la tête de votre entreprise ?

Dans une troisième partie, nous interrogeons les entrepreneurs sur les sources de financement auxquelles ils ont fait appel.

La quatrième et dernière partie est quant à elle plus spécifiquement basée sur les relations des sondés avec leurs banques. Nous demandons si ils pensent qu'il existe une différence dans le traitement d'une demande en fonction du sexe. Ensuite, nous leur demandons s'ils ont déjà eu recours aux prêts bancaires au moins une fois dans leur activité d'entrepreneuriale actuelle. Dans l'affirmative, l'entrepreneur doit répondre s'il est ou pas satisfait de ses relations avec les banques. En cas de réponse positive, le questionnaire est directement clôturé. Dans le cas contraire, il doit encore expliciter les problèmes qu'il a rencontrés.

Avant l'envoi du questionnaire, nous l'avons testé en y répondant à plusieurs reprises et de différentes façons pour nous assurer de sa cohérence. Nous l'avons également soumis à quelques personnes extérieures en les interrogeant sur sa logique et sa construction. Leurs réponses n'ont pas été comptabilisées dans l'analyse.

2- Envoi du questionnaire

Une fois le questionnaire validé, l'enquête fut envoyée.

Le sondage a d'abord été envoyé à différents réseaux d'affaires. FJE, JUMP, JobIn, réseau FAR, Réseau Diane, Innovatech, WoWo, 100 000 entrepreneurs, FDE, FWA, Groupe One, Alumni, Prysm, Beabee, Girleek, Be angels, SNI, BNI, Co-oking, réseau entreprendre sont autant de réseaux d'affaires auxquels le sondage a été envoyé. Très peu de réponses nous sont revenues par ce biais.

Ensuite, le lien du sondage fut partagé et repartagé sur Facebook et LinkedIn par plusieurs de nos contacts. A nouveau, très peu de réponses nous sont revenues.

Nous nous sommes vite rendus compte que, pour avoir suffisamment de réponses, le partage sur les réseaux sociaux et l'envoi d'email ne suffiraient pas.

Ayant effectué un stage chez Wonderful Women, un réseau d'affaire féminin, l'opportunité s'est présentée de contacter les différentes membres dans le but de leur soumettre l'enquête. C'est par des rapports plus personnels et direct, par la rencontre avec différents entrepreneurs que nous avons pu atteindre un nombre de réponses acceptable. De la même manière, nous avons eu de participer à plusieurs réunions du réseau d'affaires BNI (Business Network International), l'une à Binche, l'autre à Charleroi. Des rencontres très enrichissantes avec différents entrepreneurs en tout genre nous ont apporté encore plus de réponses.

Une autre manière d'avoir des réponses au sondage fut le « porte à porte ». Aller sur place pour rencontrer directement les personnes et leur demander de répondre en direct. Souvent, les gens disent qu'ils vont répondre, mais ne le font pas. Leur demander d'y répondre directement, en leur mettant le sondage devant les yeux s'est avéré plus efficace...

En fin de compte, 195 réponses nous sont revenues (sur un objectif de départ fixé à 200). Un nombre suffisant pour pouvoir effectuer notre étude.

3- Analyse des données

Une fois les données récoltées, nous avons analysé celles-ci par le biais du logiciel R Commander. Un programme utile et assez facile que nous avons déjà eu l'occasion d'utiliser dans le cadre de notre cours de Statistiques Multivariées.

Dans le cadre de notre analyse, nous avons utilisé des tests statistiques du Chi carré. Le Chi carré est un test non paramétrique convenant à des fréquences. Nous avons utilisé ce type de test compte tenu de la nature de nos variables, constituées de catégories de réponses. Le test du Chi carré s'applique à des variables nominales et ordinales comportant différentes catégories ou niveaux. Il convient donc parfaitement dans le cas de notre analyse (Long, n.d.).

4- Présentation des variables de l'entrepreneur et de son entreprise

- Variables dépendantes/ à expliquer

Les perceptions aux institutions bancaires

1- Y1 = La satisfaction de l'entrepreneur par rapport aux institutions bancaires. C'est une variable qui est binaire et qualitative. [Oui ; Non]

Si un entrepreneur est satisfait, il n'a pas eu de problèmes et a de bonnes relations avec les banques. Si un entrepreneur est non-satisfait, c'est qu'il a rencontré des problèmes et a eu des relations plus compliquées avec les banques.

2- Y2 = La perception d'être traité différemment par les institutions bancaires en fonction de son genre. C'est une variable qui est catégorielle et qualitative. [Différence marquée ; Différence ; Pas d'avis ; Pas de différence ; Pas de différence du tout]

Plus un entrepreneur perçoit une différence dans la façon dont il a été traité, plus il a eu des problèmes et de relations compliquées avec les banques qu'il met sur le compte de son genre.

- Variables indépendantes/ explicatives

1- X1 = Le genre de l'entrepreneur. C'est une variable binaire et qualitative. [Homme ; Femme].

2- X2 = L'âge de l'entrepreneur. C'est une variable qualitative constituée de 4 catégories d'âges. [Moins de 30 ans ; 30 à 39 ans ; 40 à 49 ans ; 50 ans et plus].

L'âge de l'entrepreneur a de l'importance dans la demande de prêts bancaires. En effet, plus la personne est âgée, plus elle aura acquis de l'expérience de vie et de travail, chose importante pour le succès d'une entreprise. La banque aura plus confiance en une personne plus âgée et verra moins de risques à lui octroyer un prêt qu'à une personne plus jeune sans expérience. L'âge facilite donc les relations avec les banques.

3- X3= Le nombre d'années à la direction de l'entreprise. C'est une variable à 4 classes de nombres d'années et qualitative. [Moins de 2 ans, 2 à 5 ans, 6 à 9 ans, 10 ans et plus]

Le nombre d'années à la direction de l'entreprise, lors de la demande de prêt, a de l'importance dans la demande de prêts bancaires et donc dans la satisfaction. En effet, l'ancienneté dans l'activité témoigne d'un certain succès dans l'entreprise et est donc signe de performance. Plus la personne est entrepreneur depuis longtemps, plus elle aura de l'expérience dans la direction de son entreprise et plus elle obtiendra satisfaction auprès des banques qui estiment que la demande est moins risquée. Le nombre d'années à la direction de l'entreprise facilite les relations avec les banques.

4- X4 = La taille de l'entreprise. Cette variable est déterminée en fonction du nombre d'employés et du chiffre d'affaire de l'entreprise.

La taille de l'entreprise a de l'importance dans la demande d'un prêt bancaire. En effet, plus l'entreprise est grande, plus c'est signe de performance et de stabilité pour l'institution bancaire. La banque aura donc plus confiance en de plus grosses structures composées de plus d'employés et générant un plus grand chiffre d'affaire et verra moins de risques à octroyer un prêt. La taille facilite donc les relations avec les banques.

Je ne suis pas trop d'accord avec ce point...

X4,1 = Le nombre d'employés. C'est une variable qualitative composée de 4 classes de nombres d'employés. [0 ; 1 à 4 ; 5 à 19 ; 20 et plus].

X4,2 = Le chiffre d'affaire. C'est une variable à 4 catégories et qualitative. [Moins de 30 000€ ; 30 000€ à 249 000€ ; 250 000€ à 999 999€ ; 1 million€ et plus].

5- X5= Le secteur d'activité. C'est une variable qualitative et catégorielle. Dans le sondage, on a proposé différents secteurs. Cependant, pour pallier au nombre de données restreint pour certains secteurs, nous en avons regroupés quelques-uns. Le regroupement s'est fait sur base du risque plus ou moins présent dans les secteurs que nous avons pu analyser dans notre revue de littérature. [Services aux particulier, aux entreprises et Horeca ; Education, formation et santé ; Commerce de gros et de détail ; Construction ; Industrie ; Services TIC ; Finance banques et assurances].

Le secteur d'activité a de l'importance dans la demande de prêts bancaires. Les banques prêteront plus facilement aux entreprises actives dans les secteurs à moindre risque.

6- X6= expérience antérieure dans le même secteur. C'est une variable binaire et qualitative. [Oui ; Non].

Le fait d'avoir une expérience de travail antérieure dans le même secteur a de l'importance dans la demande de prêts bancaires. En effet, l'existence de connaissances préalablement acquises dans le secteur en question peut être un argument pouvant influencer l'octroi du prêt. La banque aura plus confiance en l'emprunteur et verra moins de risques à lui prêter de l'argent. L'expérience antérieure facilite les relations avec les banques.

7- X7 = L'éducation. Cette variable est déterminée en fonction du niveau de scolarité le plus élevé complété par l'entrepreneur, son orientation aux études et le fait d'avoir ou non une formation complémentaire en gestion.

X7,1= Le niveau de scolarité le plus élevé complété. C'est une variable à 4 catégories. [Primaire ; Secondaire ; Haute école ; Université].

Le niveau de scolarité a de l'importance dans la demande de prêts. En effet, plus l'entrepreneur a complété un niveau élevé, plus cela témoigne de l'acquisition de connaissances et plus la banque aura confiance en l'emprunteur et sa demande de prêt. Un niveau élevé de scolarité facilite donc les relations avec les banques.

X7,2= L'expérience en gestion. C'est une variable binaire et qualitative. [Oui ; Non].

Le fait d'avoir suivi une filière en gestion lors de ses études a de l'importance dans la demande de prêts. En effet, pour le succès d'une entreprise, un bon gestionnaire doit avoir acquis des connaissances préalables. La banque aura plus confiance en l'emprunteur et verra moins de risques à lui prêter de l'argent. Ainsi, le fait d'avoir expérimenté de la gestion peut faciliter les relations avec les banques.

X7,3= Formation complémentaire en gestion. C'est une variable binaire et qualitative. [Oui ; Non].

Le fait d'avoir une formation complémentaire en gestion influence le banquier de la même manière que l'expérience en gestion.

8- X8= Statut de propriété. C'est une variable catégorielle et qualitative. [Propriétaire unique, Propriétaire avec mon mari/conjoint, Propriétaire avec un ou des partenaire(s)]

Le statut de propriété a de l'importance dans la demande de prêts bancaires et donc dans la satisfaction. Plus le propriétaire a de partenaires, plus il est susceptible d'y avoir des garanties pour le banquier d'être remboursé et plus la banque osera lui prêter de l'argent. Si être propriétaire avec son mari ou son conjoint est mieux que de se lancer seul, être avec des partenaires externes à sa situation familiale donne encore plus de garanties à la banque. Lancer son activité à plusieurs facilite les relations avec les banques.

2. Problématique et hypothèses

Comme analysé tout au long de notre Partie 1, les recherches sur l'entrepreneuriat féminin se sont multipliées ces dernières années. Dans cette section, nous posons les hypothèses qui découlent de notre revue de littérature et nous tenterons de les valider dans la Partie 3 de ce rapport.

Beaucoup d'auteurs montrent qu'il y a de nombreuses différences entre les manières de gérer une entreprise pour une femme ou pour un homme. Peut-on en conclure que l'entrepreneuriat à un genre ? Il est vrai qu'une femme entrepreneure ne gère et ne construit pas son entreprise comme un homme. Par exemple, une femme aura plus tendance à se tourner vers des secteurs axés sur le social qu'un homme. Un autre exemple est que les entreprises dirigées par les femmes ont tendance à croître moins vite et à rester plus petite que celle de leurs homologues masculins.

Hypothèse 1 : Certaines caractéristiques de l'entrepreneur et de son entreprise dépendent de son genre. On peut donc dire que l'entrepreneuriat à un genre.

Les entrepreneurs perçoivent les banques différemment. La perception que les entrepreneurs ont des institutions bancaires est liée aux relations qu'ils ont avec ces dernières. Si

l'entrepreneur n'a pas eu de soucis avec les banques cela signifie qu'elles lui ont octroyé le prêt souhaité et que ses perceptions seront positives. Si au contraire il a rencontré des problèmes dans sa demande de crédit, ses perceptions envers les banques seront plus défavorables.

La première variable liée à la perception des entrepreneurs est la satisfaction ou non-satisfaction par rapport aux institutions bancaires. Si l'entrepreneur est non-satisfait c'est qu'il a rencontré des problèmes dans sa ou ses demandes de crédits. Nombreux sont ceux qui disent que les femmes ont plus de difficultés à obtenir des sources de financement tout au long de leur activité entrepreneuriale que les hommes. Les femmes seraient donc plus souvent non-satisfaites des institutions bancaires que les hommes.

Hypothèse 2 : La satisfaction des entrepreneurs face aux institutions bancaires est significativement liée au genre.

La seconde variable liée à la perception que les entrepreneurs ont des institutions bancaires est le fait de se sentir traité différemment en fonction de son genre. Les femmes se disent plus souvent être traitées différemment en raison de leur genre. Elles considèrent plus souvent qu'il existe une discrimination sexuelle dans les traitements des demandes par les banques.

Hypothèse 3 : La perception du traitement de la demande en fonction du genre est significativement liée à ce même facteur genre.

On se pose alors la question : A quoi sont dues ces différences de perceptions d'un genre à l'autre ? Est-ce dû à une réelle discrimination des institutions bancaires envers les femmes ? Aurait-elle plus de difficultés à emprunter de l'argent qu'un homme uniquement parce que c'est une femme ? Si oui, ces différences découleraient simplement et directement du genre de l'emprunteur.

Cette étude cherche à démontrer que ces premières hypothèses comprennent des biais causés par les variables omises. Ces biais ont pour conséquence que les différences de perceptions attribuent l'effet des variables manquantes exclusivement à la variable genre. Or, on omet une/des variables indépendantes corrélées à la fois aux variables de perceptions et au genre.

Certes, plus de prêts sont obtenus par les hommes, mais la raison de ces résultats est à ré-estimer. Nombreuses sont les études qui s'attardent sur le sujet et arrivent à la conclusion que la discrimination n'est plus à l'ordre du jour mais que cette différence factuelle d'octroi des prêts aux femmes et aux hommes, et donc cette différence de satisfaction et de perception de traitement différent en fonction du genre, résident dans une cause plus indirecte.

Hypothèse 4 : On omet des variables de contrôles dans la première hypothèse pouvant expliquer la satisfaction des entrepreneurs.

Dans cette étude, on cherche donc à analyser qu'il existe une cause indirecte pouvant expliquer les perceptions plus défavorables des femmes. Nous cherchons à déterminer que ce sont certaines caractéristiques des entrepreneurs et de leur entreprise qui influencent la décision d'octroi ou non du prêt, ayant une influence sur les perceptions des entrepreneurs. Autrement dit, l'analyse veut prouver qu'il n'y a pas de distinction faite par l'institution bancaire qui est réellement basée sur le genre de l'emprunteur mais que les différences de perceptions sont bien fondées sur les différences de caractéristiques entre entrepreneurs.

Hypothèse 5.1 : Les caractéristiques de l'entrepreneur, tous genres confondus, influencent significativement sa satisfaction aux institutions bancaire.

Hypothèse 5.2 : Les caractéristiques de l'entrepreneur, tous genres confondus, influencent significativement le fait de se sentir traité différemment en fonction de son genre.

En fin de compte, ce que nous cherchons à démontrer, c'est que les femmes ont des perceptions plus défavorables des banques car elles rencontrent de plus grandes difficultés à obtenir le prêt qu'elles souhaitent, ceci étant donné qu'elles possèdent des caractéristiques considérées comme plus à risques par les banques.

Hypothèse 6 : Il n'y a donc pas de distinction faite entre un prêt bancaire octroyé à un homme et à une femme mais bien entre les caractéristiques des entrepreneurs qui empruntent. L'entrepreneuriat ayant un genre, les femmes ont tendance à posséder les caractéristiques plus à risques et c'est pourquoi elles ont des perceptions plus défavorables à l'égard des banques.

PARTIE 3 – Présentation et analyse des résultats

Cette partie est composée de l'analyse des résultats du sondage. Comme expliqué dans la méthodologie, nous avons construit le sondage (Annexe 4) grâce à la revue de littérature et aux interviews de quelques entrepreneurs et banquiers. Sur les 195 réponses qui nous sont parvenues, nous avons sélectionné les 181 personnes ayant répondu oui à la première question : « êtes-vous entrepreneur ? ». Pour rappel, dans le cadre de cette étude, un entrepreneur est une personne qui, à titre complémentaire ou principal, seul ou avec un ou des partenaires, a fondé, acheté ou accepté en héritage une entreprise. Il en assume les risques et responsabilités financières, administratives et sociales et participe quotidiennement à sa gestion courante. Seul la perception des personnes entrepreneurs nous intéresse et c'est pourquoi les 14 personnes ayant répondu non à cette première question ne sont pas prises en compte.

Après la revue de littérature, nous avons construit notre problématique sur base des questionnements retenus. Les hypothèses que nous avons émises seront vérifiées et le cas échéant validées dans cette section.

Nous commencerons par une description du profil des personnes ayant répondu au sondage, ainsi que de leurs entreprises. Nous reprendrons les caractéristiques considérées comme importantes par les banques dans l'octroi de prêts. Nous répartirons ensuite les sondés ayant ou non fait appel aux prêts et analyserons la perception qu'ils ont des institutions bancaires. Sont-ils satisfaits ou non ? Considèrent-ils être traités différemment en fonction de leur genre ? Ceci nous permettra de vérifier chacune de nos hypothèses en commençant par une identification des caractéristiques liées au genre de l'entrepreneur. Nous étudierons si la littérature va dans le même sens que ce que nous aurons observé et retiendrons les variables significativement liées au genre. Pour finir, nous croiserons les différentes données pour voir si oui ou non les perceptions des entrepreneurs sont liées au genre en tant que tel ou à d'autres caractéristiques.

1. Présentation des personnes interrogées et de leurs entreprises

Il s'agit ici d'analyser les huit variables explicatives définies dans la partie méthodologie de ce rapport.

Il y a plus d'hommes que de femmes ayant répondu au sondage. C'est ce que nous observons dans la Figure 10. 110 répondants sont des hommes et 71 sont des femmes. Les hommes étant davantage attiré par le challenge que les femmes, ce n'est pas contraire à ce que nous avons observé dans la littérature (2/3 d'hommes pour 1/3 de femmes entrepreneurs).

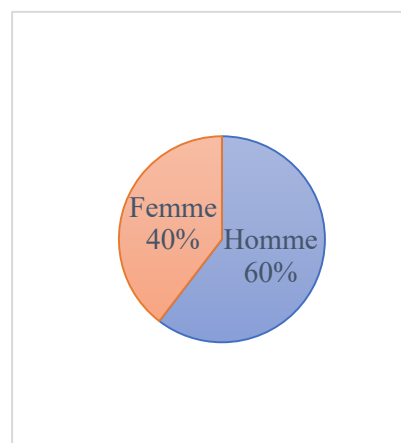


FIGURE 10 GENRE

L'**âge**, qui constitue notre seconde variable, peut témoigner d'une expérience de vie et de marché de l'entrepreneur et influencer l'accès au financement bancaire.

Nous observons dans la Figure 11 que plus de 50% des sondés ont 50 ans et plus. 93 de nos entrepreneurs, soit 51%, se situent dans cette catégorie. C'est une chose non étonnante étant donné le faible pourcentage de TEA² observé en Belgique. Nous avons également observé dans la littérature qu'en Belgique, 45-55 ans était la catégorie d'âge où on observe le plus d'entrepreneurs.

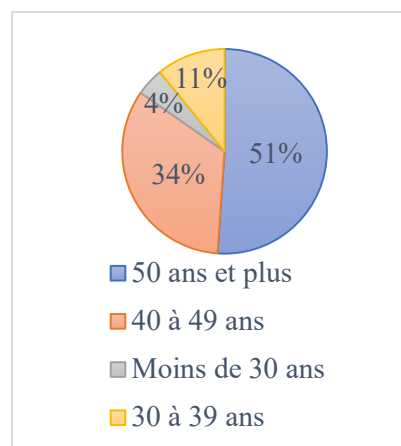


FIGURE 11 GROUPE D'ÂGE

² Voir note de bas de page 1, p7

En raison de l'âge observé des personnes interrogées, il n'est pas étonnant de découvrir une majorité de 53,8% étant entrepreneurs depuis au moins 10 ans (Figure 12). Ils ont donc déjà une bonne connaissance des activités de leur entreprise. Cette **ancienneté dans l'activité** constitue notre troisième variable et est signe d'un certain succès en affaires et donc de performances.

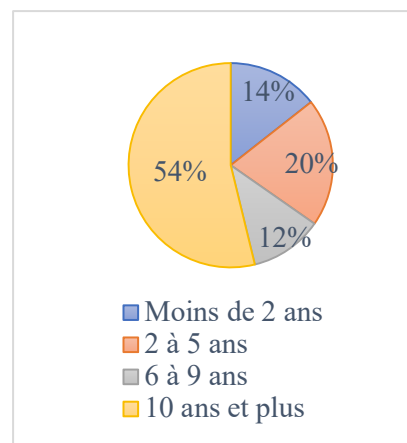


FIGURE 12 NOMBRE D'ANNÉES À LA TÊTE DE L'ENTREPRISE

La **taille**, qui est la quatrième variable de notre analyse, a sans aucun doute une influence sur l'accès au financement bancaire. Plus l'entreprise est grande, plus c'est signe de stabilité pour l'institution bancaire car signe de performance pour l'entreprise. C'est pourquoi nous avons pris cette variable en compte. Deux sous-variables sont ici à considérer, observables dans la Figure 13 ; le nombre d'employés d'une part et le chiffre d'affaires d'autre part.

Au niveau du nombre d'employés, nous remarquons une grande majorité de petites entreprises. En effet, 124 personnes, soit 51%, ont répondu être dirigeant d'une petite structure comptant de 0 à 4 employés. Toujours en rapport avec la taille de l'entreprise, nous observons une majorité des répondants se trouvant dans la catégorie de chiffre d'affaires en dessous de 250 000 €.

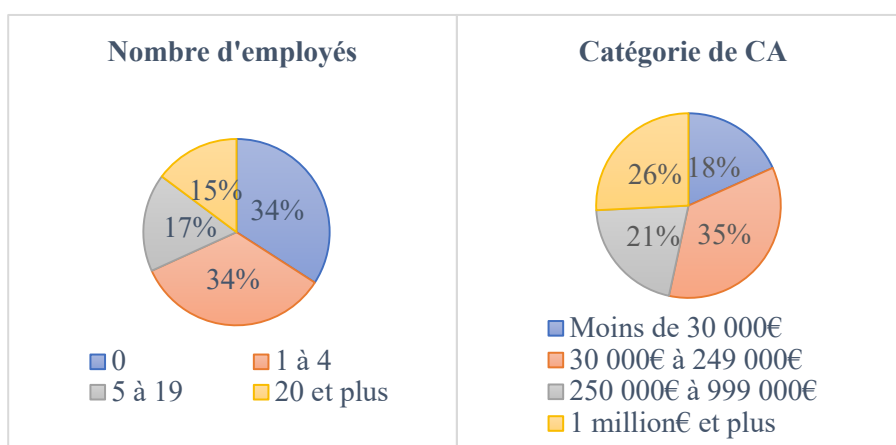


FIGURE 13 TAILLE DE L'ENTREPRISE

Que ce soit au niveau du nombre d'employés ou du chiffre d'affaires, nous pouvons conclure que la majorité de nos répondants dirigent principalement des PME. C'est aussi le reflet du tissu économique. En terme absolu, il y a plus de petites entreprises que de grosses.

Notre cinquième variable est le **secteur d'activité**, aussi à prendre en compte dans les caractéristiques pouvant influencer l'octroi ou non d'un prêt. En effet, il existe des secteurs plus à risques que d'autres, comme nous l'avons étudié dans de notre revue de littérature. Il est intéressant

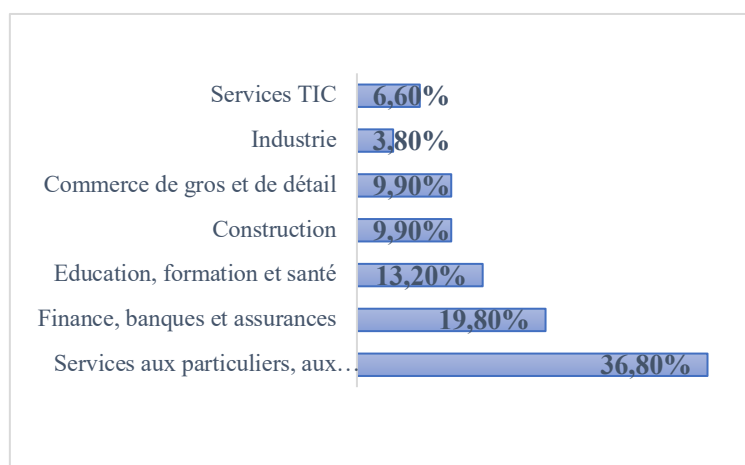


FIGURE 14 SECTEUR D'ACTIVITÉ

d'analyser les secteurs dans lesquels se trouvent les différentes personnes interrogées pour voir si cela a une incidence sur la perception qu'ils ont des banques. Comme expliqué dans notre méthodologie, nous avons fait le choix de regrouper différents secteurs pour en faire sept catégories distinctes. Nous remarquons dans la Figure 14 que la catégorie majoritairement exploitée par nos répondants est « Services aux particuliers, aux entreprises et Horeca ». Avec 33% des gens se trouvant dans des activités de services aux particuliers et aux entreprises et 3,8% dans l'Horeca, cette catégorie est sans aucun doute la plus prisée. Elle est suivie par la catégorie « Finance, banques et assurances » comptant 19,8% répondants. Ensuite, on retrouve la catégorie « Éducation, formation et santé » avec 13,2% de répondants suivi du secteur « Construction » à égalité avec le secteur « Commerce de gros et de détail » comptant chacun 9,9% de répondants. Pour finir, on retrouve les « Services TIC » (Technologies de l'Information et de la Communication) avec 6,6% de répondants suivi du secteur de l'industrie avec 3,8% de répondants.

Notre sixième variable, l'**expérience** avant de se lancer comme entrepreneur semble essentielle au succès d'une entreprise. Une variable liée est l'expérience antérieure dans le secteur dans lequel s'est lancé l'entrepreneur. Nous observons une majorité de 62,6% de répondants ayant déjà bel et bien travaillé dans le même secteur avant de lancer leur activité. 37,4% des répondants ont donc dû relever le double défi de l'entrepreneuriat et de l'acquisition des connaissances liées au secteur d'activité.

L'**éducation** des entrepreneurs constitue notre septième variable et est observable dans la Figure 15. Trois sous-variables sont liées à cela. La première est le niveau de scolarité qui se traduit par le niveau d'enseignement le plus élevé ayant été complété par l'entrepreneur. On remarque les études universitaires est suivi par plus de la moitié des entrepreneurs interrogés. La seconde sous-variable liée à l'éducation est l'expérience en gestion pouvant découler de l'orientation aux études ou d'une quelconque expérience de carrière en gestion. Si cette donnée peut sembler importante pour le succès d'une entreprise, on observe que seulement 54,9% des sondés ont déjà eu une expérience en gestion avant le lancement de leur entreprise. La troisième sous-variable est la formation complémentaire en gestion avec 61,5% des répondants ayant suivi une formation quelconque en gestion. Dans l'ensemble, les répondants sont majoritairement bien formés et éduqués avant de se lancer. Ceci est à mettre en lien avec la tendance générale à se lancer en étant plus âgé.

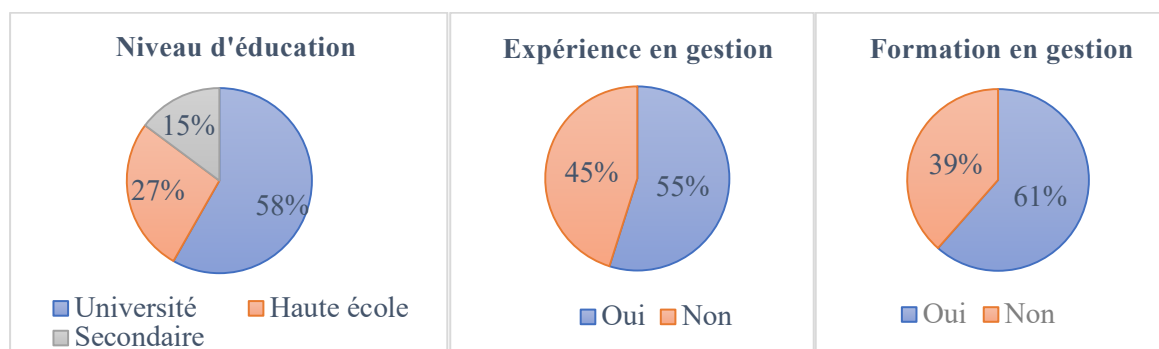


FIGURE 15 ÉDUCATION

La huitième et dernière variable est celle du **statut de propriété** de l'entrepreneur. Nous avons observé que l'accès au financement était plus compliqué pour un propriétaire unique. L'association de l'entrepreneur à son conjoint ou à un autre partenaire est en général vue favorablement par les banques. Seulement 43% des entrepreneurs ayant répondu au sondage ne se sont pas lancés seuls mais bien avec leur conjoint ou d'autres partenaires. Si 56,6% ont préféré se lancer en tant que propriétaire unique, ils n'ont sans aucun doute pas facilité leur accès au financement (Figure 16).

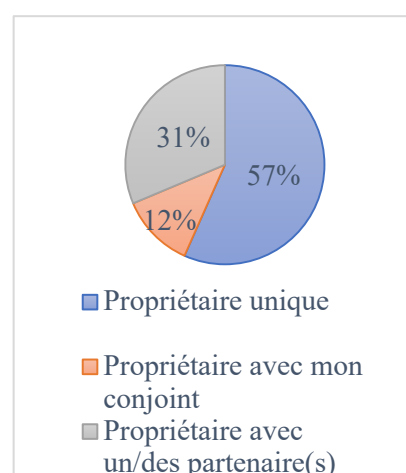


FIGURE 16 STATUT DE PROPRIÉTÉ

2. Perceptions que les entrepreneurs ont des institutions bancaires

Dans cette section, nous analysons nos deux variables liées aux perceptions que les entrepreneurs se font des institutions bancaires. Elles sont définies plus haut dans la partie méthodologie du rapport.

A la question « Pensez-vous qu'une demande de crédit est traitée différemment si l'emprunteur est un homme ou une femme ? », 29,1% des répondants n'ont pas d'avis et une large majorité des répondants (53,9%) considère qu'il n'y a pas ou presque pas de différence. Ceci contre 17% des sondés qui voient une différence de traitement pour les demandes de prêts (Figure 17).

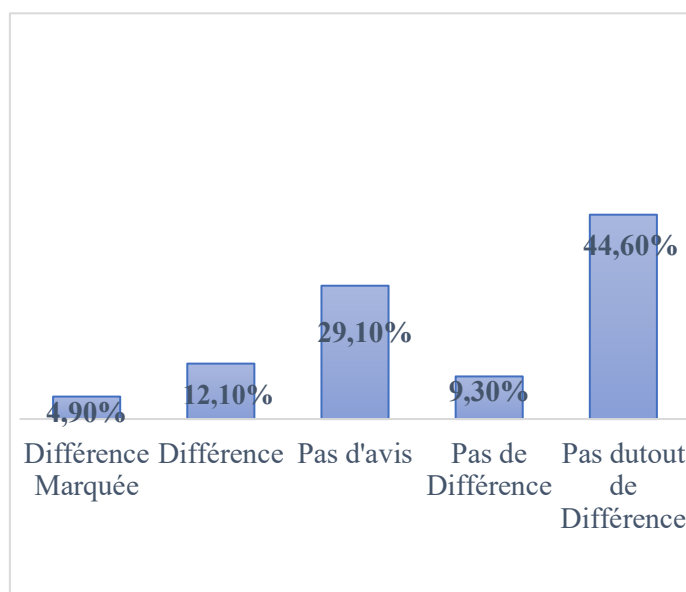


FIGURE 17 TRAITEMENT DES DEMANDES DE PRÊTS EN FONCTION DU GENRE

26,9% des personnes interrogées n'ont pas fait appel au prêts bancaires pour diverses raisons. Si 71,4% d'entre elles n'avaient pas de besoin de financement, 8,1% ont eu une préférence pour d'autres sources de financement, 8,1% possédaient un financement suffisant en raison des profits générés par leur activité et 12,4% craignaient avoir un refus, ne pas savoir rembourser ou encore voyaient la demande de crédit comme nécessitant trop d'efforts.

De l'autre côté, 73,1% des personnes interrogées ont fait appel à un crédit auprès d'une institution bancaire au moins une fois dans leur activité d'entrepreneur actuelle (Voir Figure 18).

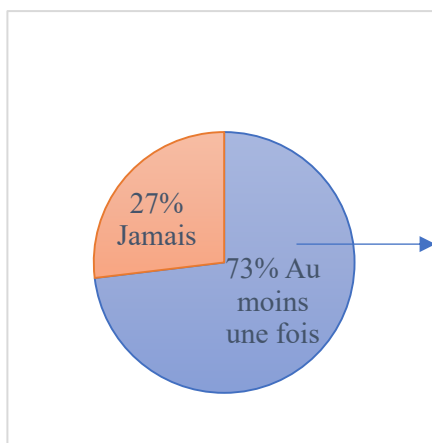


FIGURE 18 APPEL AUX CREDITS BANCAIRES

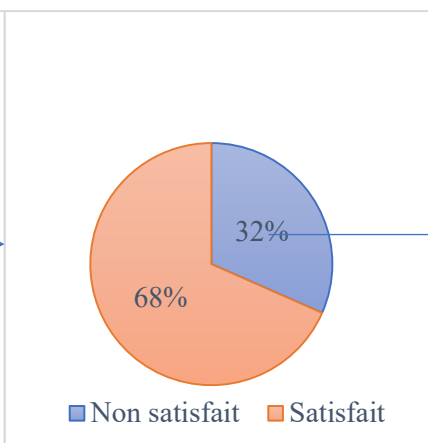


FIGURE 19 SATISFACTION PAR RAPPORT AUX BANQUES

Parmi ceux-ci, nous avons demandé ce qu'il en était de leur **satisfaction** par rapport aux institutions bancaires. 68% des sondés se disent dans l'ensemble satisfait de leur relation avec les banques. 32% se disent non-satisfait car ils ont rencontrés des problèmes avec ces institutions (Figure 19). Le problème majoritairement rencontré est celui des conditions générales de financement trop strictes. Ce-dernier est rencontré par 42,9% des entrepreneurs non-satisfaits (Voir Figure 20).

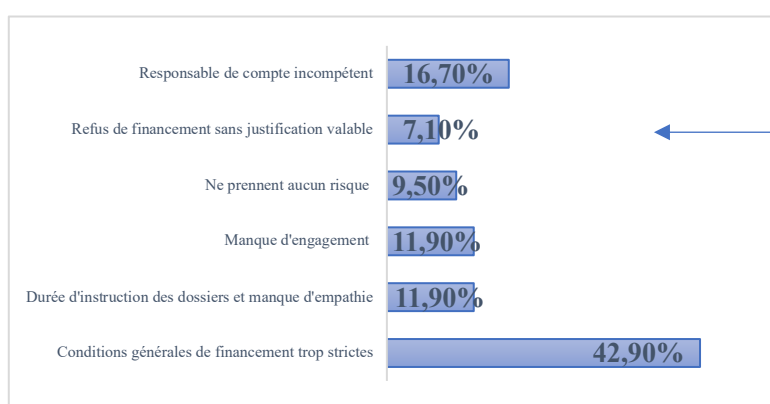


FIGURE 20 PROBLÈMES RENCONTRÉS

3. Explication des perceptions par le croisement de différentes variables

La satisfaction ainsi que les gens mentionnant être traités différemment en fonction de leur genre sont les deux facteurs liés aux perceptions que les entrepreneurs ont des institutions bancaires que nous avons pris en compte. Dans cette section, nous cherchons à vérifier les hypothèses énoncées dans la partie problématique au travers des réponses à notre sondage. Les femmes possèdent-elles des caractéristiques considérées comme plus à risques par les banques ? Si l'entrepreneuriat a un genre, peut-on lier cela aux différences de perceptions à l'égard des banques ? De quels facteurs dépendent les perceptions ? Autant de questions liées aux hypothèses qui découlent de notre revue de littérature.

Dans le cadre de notre analyse, nous avons utilisé des tests statistiques du Chi 2. Ceci permet de s'assurer que les écarts entre les pourcentages sont suffisamment grands pour être statistiquement significatifs et non pas simplement dus au hasard (Lafortune et St-Cyr, 2000) (Long, n.d.). Comme dans tout test statistique, une probabilité d'erreur, indiquée ici par la p-valeur, subsiste. Si la valeur de p est plus petite que 1%, on dira que l'écart est fortement significatif, si elle réside entre 1% et 5%, on dira qu'il est très significatif et si elle est comprise entre 5% et 10%, l'erreur est acceptable. Au-delà de 10%, nous ne considérerons pas les écarts comme étant significatifs. Les p-valeurs respectives seront renseignées au-dessus de chacun de nos tableaux statistiques.

3.1 Genre croisé avec différentes variables

Quels sont les facteurs pouvant être significativement influencés par le genre ? Existe-t-il une tendance genrée dans l'entrepreneuriat ? Les relations qu'ont les entrepreneurs avec les banques diffèrent-elles d'un genre à l'autre ?

3.1.1 Caractéristiques de l'entrepreneur et de son entreprise en fonction du genre

Dans cette partie, nous présentons les profils et les entreprises des personnes ayant participé à notre sondage, en fonction de leur genre. Les variables qui se sont révélées statistiquement significatives lorsqu'elles sont croisées avec le genre sont les suivantes : l'âge, la taille, le nombre d'années à la direction de l'entreprise, le secteur d'activité, le statut de propriété, l'expérience en gestion, les formations complémentaires en gestion ainsi que l'expérience antérieure dans le secteur. Ceci veut dire que ces variables sont significativement différentes en fonction de si l'entrepreneur est un homme ou une femme. Nous pouvons donc dire que notre *Hypothèse 1* est vérifiée et que l'entrepreneuriat à bel et bien un genre.

Tout d'abord, en ce qui concerne le **groupe d'âge** dans lequel se trouve l'entrepreneur, une tendance liée au genre est observable (Tableau 1). Il y a significativement plus d'hommes ayant 50 ans et plus que de femmes. De l'autre côté, les femmes sous la barre des 30 ans semblent être significativement plus nombreuses à entreprendre. C'est ce que nous avons observé dans notre revue de littérature.

Nous observons dans le Tableau 2 que les hommes semblent avoir eu recours plus souvent à des **formation complémentaires en gestion** que les femmes. Se former peut prendre du temps et cela pourrait expliquer le fait que les hommes entrepreneurs sont plus âgés que les femmes.

TABLEAU 1 GENRE ET AGE			$p = 0.002392$
Groupe d'âge	Homme	Femme	
Moins de 30 ans	2 1,8%	6 8,5%	
30 à 39 ans	11 10%	9 12,7%	
40 à 49 ans	29 26,4%	31 43,7%	
50 ans et plus	68 61,8%	25 35,2%	
TOTAL	110 100%	71 100%	

TABLEAU 2 GENRE ET FORMATION EN GESTION			$p = 0.04087$
Formation en gestion	Homme	Femme	
Non	36 32,7%	34 47,9%	
Oui	74 67,3%	37 52,1%	
TOTAL	110 100%	71 100%	

Toujours en rapport avec l'éducation et allant dans le même sens que la revue de la littérature, nous n'avons pas observé d'écarts significatifs pour ce qui est du niveau d'éducation des entrepreneurs. En effet, la p-valeur s'établissant à 16,7%, et étant donc trop élevée (supérieure à 10%), nous ne pouvons conclure qu'un homme à un **niveau** plus ou moins élevé **d'éducation** qu'une femme... Si le niveau d'éducation ne peut être expliqué en fonction du genre de l'entrepreneur, il n'en est pas de même pour **l'orientation des études**. En effet, nous avons remarqués dans la littérature que les femmes étaient moins nombreuses à se lancer dans des filières d'études en lien avec la gestion. Le Tableau 3 montre qu'il y a significativement moins de femmes ayant une expérience en gestion que les hommes.

TABLEAU 3 GENRE ET EXPÉRIENCE EN GESTION			$p = 0.0005879$
Expérience en gestion	Homme	Femme	
Non	52 34,5%	43 60,6%	
Oui	72 65,5%	28 39,4%	
TOTAL	110 100%	71 100%	

Pour ce qui est du nombre d'années à la tête de l'entreprise, un lien statistique est observable dans le Tableau 4. Comme nous l'avons vu dans la littérature, les entreprises dirigées par les femmes semblent être plus jeunes que celles des hommes. Dans nos résultats, il y a en effet significativement plus d'hommes dirigeant leur entreprise depuis 10 ans ou plus. Ce constat n'est pas étonnant étant donné l'âge supérieur de nos entrepreneurs masculins. Aussi, il y a significativement plus de femmes dirigeant leurs entreprises depuis moins de 5 ans. Notons que 5 ans est le seuil critique pour témoigner d'un certain succès en affaire (Lafortune et St-Cyr, 2000), seuil qui, une fois dépassé, donne confiance aux banques pour l'octroi d'un prêt.

TABLEAU 4 GENRE ET NOMBRE D'ANNÉES À TITRE D'ENTREPRENEUR			$p = 0.000556$
Nombre d'années	Homme	Femme	
Moins de 2 ans	9 8,2%	17 23,9%	
2 à 5 ans	17 15,5%	20 28,2%	
6 à 9 ans	12 10,9%	8 11,3%	
10 ans et plus	72 65,5%	26 36,6%	
TOTAL	110 100%	71 100%	

Le fait que les hommes soient en moyenne depuis plus longtemps à la tête de leur entreprise peut se traduire par des entreprises souvent plus grandes en tailles. Que ce soit en chiffre d'affaires ou en nombre d'employés, les Tableaux 5 et 6 illustrent le fait qu'un homme possède d'une part significativement plus d'employés et d'autre part un chiffre d'affaires plus grand que son homologue féminin. Ce constat est en accord avec la littérature qui souligne le fait que les

femmes préfèrent rester à la tête de plus petites structures. Souvent par choix, ces femmes ne voulant pas laisser leur croissance hors de contrôle et ayant un besoin d'indépendance plus fort, décident plus souvent de se lancer seule dans leur activité. C'est ce que le Tableau 7 nous montre. Il y a significativement plus de femmes propriétaires uniques que d'hommes.

TABLEAU 5 GENRE ET NOMBRE D'EMPLOYÉS			$p = 4.528e-06$
Nombre d'employés	Homme	Femme	
0	23 20,9%	38 53,5%	
1 à 4	39 35,5%	23 32,4%	
5 à 19	23 20,9%	8 11,3%	
20 et plus	25 22,7%	2 2,8%	
TOTAL	110 100%	71 100%	

TABLEAU 6 GENRE ET CHIFFRE D'AFFAIRE			$p = 2.336e-09$
Chiffre d'affaire	Homme	Femme	
Moins 30 000€	5 4,5%	28 39,4%	
30 000€ à 249 999€	41 37,3%	22 31,0%	
250 000€ à 999 999€	23 20,9%	15 21,1%	
1 million€ et plus	41 37,3%	6 8,5%	
TOTAL	110 100%	71 100%	

TABLEAU 7 GENRE ET STATUT DE PROPRIÉTÉ			$p = 0.007627$
Statut	Homme	Femme	
Propriétaire unique	52 47,3%	50 70,4%	
Propriétaire avec mon conjoint	15 13,6%	7 9,9%	
Propriétaire avec un/des partenaire(s)	43 39,1%	14 19,7%	
TOTAL	110 100%	71 100%	

Un lien statistique est aussi à observer entre le genre et le secteur d'activité. Nous pouvons remarquer dans le Tableau 8 qu'il y a significativement plus d'hommes dans des secteurs tel que le commerce, la construction, les finances, l'industrie et les services TIC, là où les femmes semblent préférer se lancer dans des secteurs tel que l'éducation, les services aux particuliers, aux entreprises et l'horeca. C'est une chose non étonnante étant donné la nature des activités liées à ces secteurs. En effet, comme observé dans la revue de la littérature, ces secteurs sont à caractère plus social et tourné vers les relations, aspects que l'on retrouve plus souvent chez les femmes entrepreneures.

TABLEAU 8 GENRE ET SECTEUR D'ACTIVITÉ			$p = 0.001343$
Secteur d'activité	Homme	Femme	
Commerce de gros et de détail	12 10,9%	7 9,9%	
Construction	17 15,5%	2 2,8%	
Éducation, formation et santé	9 8,2%	18 25,4%	
Finance, banques et assurances	27 24,5%	12 16,9%	
Industrie	4 3,6%	1 1,4%	
Services aux particuliers, aux entreprises et Horeca	29 26,4%	28 39,4%	
Services TIC	12 10,9%	3 4,2%	
TOTAL	110 100%	71 100%	

Pour finir, nous observons dans nos résultats quelque chose allant à l'encontre de ce que la littérature nous dit. Le Tableau 9 nous montre que, contrairement à ce que nous pensions, les femmes ayant répondu au sondage se sont plus souvent lancées dans des secteurs qu'elles connaissaient déjà contrairement aux hommes qui ont plus souvent préféré se lancer dans de nouvelles voies.

TABLEAU 9 GENRE ET EXPÉRIENCE DANS LE SECTEUR			$p = 0.01585$
Expérience dans le secteur	Homme	Femme	
Non	49 44,5%	19 26,8%	
Oui	61 55,5%	52 73,2%	
TOTAL	110 100%	71 100%	

En conclusion de cette sous-section, nous observons que les femmes entrepreneures ayant répondu au sondage étant plus jeunes, ont eu moins souvent recours à des formations complémentaires en gestion ou à une expérience en gestion que leurs homologues masculins. Leurs entreprises étant plus jeunes, elles les dirigent depuis moins longtemps entraînant des structures plus petites en terme de nombre d'employés et de chiffre d'affaires. Ces femmes semblent se lancer plus souvent seules dans des secteurs apportant moins de garanties aux banques lors de demandes de crédit. Nous pouvons dire que les femmes entrepreneures possèdent plus souvent les caractéristiques considérées comme plus à risque pour les banques que les hommes. Ceci pourrait vouloir dire que leurs relations avec les banques tendent à être plus compliquées. Cela a-t-il une incidence sur leurs perceptions ? C'est ce que nous analyserons dans les sections 3.2.1 et 3.2.2.

3.1.2 Relations des entrepreneurs avec les banques en fonction du genre

Au vu de ces différences significatives entre homme entrepreneur et femme entrepreneure, on s'interroge sur leurs relations respectives avec les institutions bancaires. Celles-ci diffèrent-elles d'un genre à l'autre ? Dans le cadre de cette étude, lorsqu'on parle de relations avec les banques, deux caractéristiques sont à prendre en compte, le fait d'avoir ou non fait appel aux prêts bancaires au moins une fois dans son activité d'entrepreneur actuel d'une part, et en quelle proportion d'autre part. Ces deux variables se sont révélées statistiquement significatives

lorsqu'elles sont croisées avec le genre. Ceci veut dire que ces variables sont différentes en fonction du sexe de la personne.

D'une part, remarquons que les hommes font plus souvent appel aux banques que les femmes. Cette différence est significative et nous l'observons dans le Tableau 10. 89,1% des hommes ont fait appel au moins une fois aux prêts bancaires là où moins de la moitié des femmes y ont eu recours. Nous avons déjà énoncé que la plupart des recherches sur le sujet mettaient en exergue le fait que les femmes font moins appel au financement externe que les hommes, voyant ce dernier comme contraignant et étant donné leur caractère plus averse aux risques.

TABLEAU 10 GENRE ET APPEL AUX BANQUES			$p = 3.186e-09$
Appel aux banques	Homme	Femme	
Non	12 10,9%	36 50,7%	
Oui	98 89,1%	35 49,3%	
TOTAL	110 100%	71 100%	

D'autre part, si les hommes empruntent plus souvent que les femmes, ils empruntent aussi dans de plus grosses proportions. Là où les femmes préféreront emprunter un peu moins, près de 70% des hommes qui empruntent, le font dans une proportion de plus de 50% par rapport à la totalité du montant engagé dans leur projet. C'est ce que nous observons dans le Tableau 11. Notons que ce constat est moins frappant étant donné la p-valeur plus élevée. L'erreur reste néanmoins acceptable.

TABLEAU 11 GENRE ET PROPORTION EMPRUNTÉ/ENGAGÉ **$p = 0.1019$**

Proportion emprunté/Engagé	Homme	Femme
Moins de 10%	8 8,2%	7 20,1%
Entre 10% et 29%	11 11,2%	6 17,1%
Entre 30% et 49%	11 11,2%	0 0%
Entre 50% et 69%	18 18,4%	4 11,4%
Entre 70% et 99%	38 38,8%	12 34,3%
100%	12 12,2%	6 17,1%
TOTAL	98 100%	35 100%

3.2 Perceptions des entrepreneurs croisées avec différentes variables

Nous avons observé dans les sections précédentes que les femmes, comparées aux hommes, possédaient des caractéristiques considérées comme plus à risque par les banques. D'autre part, nous avons remarqué que les femmes empruntaient moins souvent et dans de plus petites proportions que les hommes. A côté de ça, la revue de littérature nous enseigne que les femmes ont souvent des perceptions plus défavorables face aux institutions bancaires. Peut-on lier ces deux constats ? Les caractéristiques plus à risques présentes en moyenne chez les femmes peuvent-elles déboucher sur des rapports plus compliqués avec les banques et donc indirectement les amener à avoir des perceptions plus défavorables envers elles ?

Dans le sondage, deux questions ont été posées au niveau de la perception des entrepreneurs par rapport aux institutions bancaires. D'une part, la question de la satisfaction des entrepreneurs et, d'autre part, la perception d'un traitement différent en fonction du genre. Nous cherchons ici à mieux comprendre la nature de la perception que les entrepreneurs ont des institutions bancaires.

Quels sont les facteurs pouvant significativement influencer négativement la perception des entrepreneurs face aux institutions bancaires ? Les facteurs sont-ils significativement plus présents chez les femmes ?

3.2.1 Satisfaction en fonction de différentes variables

Les femmes sont-elles moins satisfaites de leur relation avec les banques ? Les caractéristiques des entrepreneurs semblent dépendre significativement du genre. Les femmes étant considérées comme une population plus à risque par les banques devraient avoir de moins bonnes relations avec elles et de ce fait, devraient être moins satisfaites. La non-satisfaction devrait dépendre dans un premier temps du genre, c'est l'*Hypothèse 2* que nous voulons vérifier. Une *Hypothèse 5.1* sous-jacente veut vérifier que la non-satisfaction des femmes est liée au fait de posséder des caractéristiques risquées.

Force est de constater que l'*Hypothèse 2* liant genre et satisfaction n'est pas vérifiée. Le genre n'a pas significativement d'incidence sur la satisfaction. L'absence de lien entre genre et satisfaction est assez étonnante allant à l'encontre de la littérature et donc, de ce que nous pensions. Les écarts ne sont pas significatifs étant donné que le nombre de femmes satisfaites semble assez similaire au pourcentage d'hommes satisfaits. 32,7% des hommes se disent insatisfait face à 28,6% des femmes contre 67,3% et 71,4% étant satisfait, respectivement pour les hommes et pour les femmes. Étant donné la p-valeur trop élevée, nous ne pouvons faire de conclusion sur ces résultats, les écarts étant trop petits et donc non significatifs peuvent être simplement dus au hasard. Nous ne pouvons par conséquent pas dire qu'une femme est plus souvent non-satisfaite qu'un homme dans ses relations avec les banques. Ceci peut-être dû au fait que seules les femmes ayant répondu « oui » à la question « Avez-vous fait appel aux prêts bancaires au moins une fois dans votre activité d'entrepreneur actuelle ? » ont été envoyés à la question de leur satisfaction aux institutions. Les personnes ayant répondu « non », n'ont pas été soumises à cette question. Par ailleurs, nous n'avons pu juger de la satisfaction des femmes qu'à partir des 35 répondantes ayant bel et bien fait appel à crédit. Un échantillon qui est trop petit pour montrer que les écarts entre les genres sont significatifs et ainsi juger la validité de cette *Hypothèse 2*.

L'*Hypothèse 5.1* quant à elle, semble être vérifiée en partie. En effet, certaines variables se sont révélées statistiquement significatives lorsqu'elles sont croisées avec la satisfaction. Celles-ci sont : l'expérience en gestion, le statut de propriété et la perception d'un traitement différent ou non.

Au niveau de l'expérience en gestion, le Tableau 12 montre une relation positive et significative avec la satisfaction. En effet, les entrepreneurs ayant eu une expérience en gestion semblent

être plus souvent satisfait comparé à ceux n'ayant pas eu d'expérience en gestion. Comme vu dans la revue de la littérature, une expérience antérieure en gestion est un prérequis influençant le succès d'un entrepreneur. Ceci peut donc conforter la banque dans son choix d'octroyer un prêt et donc satisfaire l'entrepreneur en question.

TABLEAU 12 SATISFACTION ET EXPÉRIENCE EN GESTION			
			$p = 0.03291$
Expérience en gestion	Non-satisfait	Satisfait	TOTAL
Non	23 41,8%	32 58,2%	55 100%
Oui	19 24,4%	59 75,6%	78 100%

Ensuite, si les propriétaires avec conjoint sont autant satisfait qu'insatisfait, nous remarquons dans le Tableau 13 que les propriétaires uniques sont plus souvent insatisfait que les propriétaires avec un/des partenaires. A nouveau, nous sommes ici en accord avec la littérature. Un entrepreneur se lançant seul dans l'aventure est plus à risque pour une banque qui lui octroiera plus difficilement le prêt demandé. L'entrepreneur sera donc moins satisfait de ses relations avec les banques.

TABLEAU 13 SATISFACTION ET STATUT DE PROPRIÉTÉ			
			$p = 0.0591$
Statut de propriété	Non-satisfait	Satisfait	TOTAL
Propriétaire unique	21 33,9%	41 66,1%	62 100%
Propriétaire avec mon conjoint	10 50,0%	10 50,0%	20 100%
Propriétaire avec un/des partenaire(s)	11 21,6%	40 78,4%	51 100%

Pour finir, il existe une relation statistiquement significative, observable dans le Tableau 14 entre nos deux variables de perception. Les personnes voyant une différence marquée en fonction du genre sont plus souvent non-satisfaites que les autres. Les gens ne voyant pas de différence ou pas du tout sont plus souvent satisfait que tous les autres. En effet, le fait de percevoir une différence dans le traitement en fonction du genre est décevant et peut alors, même si ce n'est qu'une perception, amener à une non-satisfaction des institutions bancaires.

Nos deux variables de perceptions vont dans le même sens, ce qui est assez logique. Ainsi, une personne ayant des perceptions plus défavorable considère plus souvent être traité différemment en fonction de son genre et est plus souvent non-satisfaite.

TABLEAU 14 SATISFACTION ET TRAITEMENT DIFFÉRENT EN FONCTION DU GENRE			$p = 0.05882$
Traitement différent	Non-satisfait	Satisfait	TOTAL
Différence marquée	3 75,0%	1 25,0%	4 100%
Différence	4 25,0%	12 75,0%	16 100%
Pas d'avis	16 45,7%	19 54,3%	35 100%
Pas de différence	3 20,0%	12 80,0%	15 100%
Pas du tout de différence	16 25,4%	48 74,6%	63 100%

Nous pouvons dire que l'*Hypothèse 5.1* tend à être vérifiée, du moins pour deux des caractéristiques de l'entrepreneur. Les emprunteurs moins satisfait ont moins souvent une expérience en gestion et ont plus souvent tendance à se lancer seuls. Si l'*Hypothèse 2* de notre analyse n'est pas vérifiable étant donné notre échantillon de femme ayant répondu à la question de la satisfaction trop restreint, ces deux dernières caractéristiques se sont révélées significativement plus présentes chez les femmes entrepreneures. Si aucune certitude ne peut être établie à ce stade, cette sous-section nous emmène à croire qu'avec plus de femmes entrepreneures dans l'échantillon, l'analyse tendrait vers la vérification de l'*Hypothèse 2*.

3.2.2 Traitement considéré comme différent en fonction du genre, en fonction de différentes variables

Les femmes considèrent-elles, plus que les hommes, être différemment traitées par les banques parce qu'elles sont des femmes ? Le fait de se sentir traité différemment dépend de la relation avec les institutions bancaires. Les caractéristiques des entrepreneurs semblent dépendre significativement du genre de ce dernier. Les femmes possédant les caractéristiques considérées comme plus à risques par les banques ont donc de moins bonnes relations avec ces-dernières. Si les femmes disent observer un traitement différent parce qu'elles sont des femmes, leur perception pourrait émaner du fait qu'elles ont de moins bonnes relations avec les banques.

C'est l'*Hypothèse 3* que nous voulons vérifier. Une *Hypothèse 5.2* sous-jacente veut vérifier que le fait de se sentir traité différemment en fonction de son genre dépend de caractéristiques plus risquées.

Rappelons-le, toutes les personnes ayant répondu au sondage, qu'elles aient fait appel aux banques ou non pour un prêt, ont pu donner leur avis concernant une différence de traitement par les banques en fonction du genre. Si les personnes n'ayant pas demandé de prêt voient plus souvent une différence marquée que celles y ayant eu recours, ceci peut être expliqué par une quelconque expérience ne leur ayant pas donné confiance aux banques et de ce fait, ne leur ayant pas donné envie de se tourner vers ce type de financement.

Les variables qui se sont révélées statistiquement significatives lorsqu'elles sont croisées avec la perception de traitement différent sont les suivantes : le genre, l'âge, la taille, le nombre d'années en tant qu'entrepreneur, le secteur et le statut de propriété. On peut donc dire que l'*Hypothèse 5.2* est vérifiée.

Pour ce qui est de la vérification de l'*Hypothèse 3*, nous pouvons vérifier dans le Tableau 15 qu'il existe un lien entre le genre et le fait de se sentir traité différemment. Les femmes voient plus souvent une différence marquée ou une différence dans le traitement de leur demande que les hommes. Les hommes ne voient plus souvent pas du tout ou pas de différence de traitement par rapport aux femmes. Notre *Hypothèse 3* est donc vérifiée.

TABLEAU 15 TRAITEMENT DIFFÉRENT ET GENRE						$p = 0.009556$
Genre	Différence marquée	Différence	Pas d'avis	Pas de différence	Pas du tout de différence	TOTAL
Homme	1 0,9%	11 10,0%	30 27,3%	12 10,9%	56 50,9%	110 100%
Femme	8 11,3%	10 14,1%	23 32,4%	5 7,0%	25 35,2%	71 100%

Ensuite, pour ce qui est de la vérification de l'*Hypothèse 5.2*, nous remarquons une première variable, l'âge de l'entrepreneur, qui influence sa perception des institutions bancaires. Nous pouvons observer dans le Tableau 16 que les personnes ayant moins de 40 ans voient plus souvent une différence marquée que ceux dépassant cet âge ne voyant plus souvent pas de différence ou pas du tout. En effet, être plus âgé peut donner plus confiance aux banques,

débouchant sur de meilleures relations avec ces dernières et donc provoquant de meilleures perceptions des traitements octroyés.

TABLEAU 16 TRAITEMENT DIFFÉRENT ET ÂGE						$p = 0.09619$
Age	Différence marquée	Différence	Pas d'avis	Pas de différence	Pas du tout de différence	TOTAL
Moins de 30 ans	2 10,0%	0 0,0%	1 12,5%	2 25,0%	3 37,5%	8 100%
30 à 39 ans	2 25,0%	3 15,0%	4 20,0%	4 20,0%	7 35,0%	20 100%
40 à 49 ans	3 5,0%	5 8,3%	19 1,7%	5 8,3%	28 46,7%	60 100%
50 ans et plus	2 2,2%	13 14,0%	29 31,2%	6 6,5%	43 46,2%	93 100%

Toujours en lien avec cette *Hypothèse 5.2*, une relation positive est à observer entre le fait de percevoir une différence de traitement marquée et être une entreprise de plus petite taille. Nous remarquons dans les Tableaux 17 et 18 que les entrepreneurs ayant un plus grand chiffre d'affaires et un plus grand nombre d'employés ne voient souvent pas du tout ou pas de différence de traitement en fonction du genre. Ce sont des caractéristiques montrant une certaine prospérité de l'entreprise et influençant donc favorablement l'octroi de crédit. Ces signes de stabilité et succès pour l'entreprise peuvent aussi être considérés en fonction du nombre d'années à la tête d'une entreprise. Dans le Tableau 19, on remarque que les personnes à la tête de leur entreprise depuis moins de 5 ans sont plus nombreuses à percevoir une différence, marquée ou non, par rapport aux entrepreneurs ayant dépassé ce seuil critique.

TABLEAU 17 TRAITEMENT DIFFÉRENT ET CHIFFRE D'AFFAIRE						$p = 0.02185$
Chiffre d'affaire	Différence marquée	Différence	Pas d'avis	Pas de différence	Pas du tout de différence	TOTAL
Moins de 30 000 €	6 18.2%	4 12.1%	14 42.4%	2 6.1%	7 21.2%	33 100%
30 000€ à 249 999€	1 1.6%	9 14.3%	17 27.0%	7 11.1%	29 46,0%	63 100%
250 999€ à 999 000€	1 2.6%	4 10.5%	9 23.7%	3 7.9%	21 55,3%	38 100%
1 million€ et plus	1 2,1%	9 8.5%	17 27.7%	7 10.6%	29 51,1%	47 100%

TABLEAU 18 TRAITEMENT DIFFÉRENT ET NOMBRE D'EMPLOYÉS						$p = 0.0001331$
Nombre d'employés	Différence marquée	Différence	Pas d'avis	Pas de différence	Pas du tout de différence	TOTAL
0	7 11.5%	5 8,2%	24 39.3%	7 11.5%	18 29.5%	61 100%
1 à 4	0 17.7%	11 15,0%	17 27,4%	2 3,3%	32 51,6%	62 100%
5 à 19	2 5,0%	0 8,3%	5 1,7%	2 8,3%	22 46,7%	31 100%
20 et plus	0 0.0%	5 18.5%	7 25.9%	6 22,2%	9 33,4%	27 100%

TABLEAU 19 TRAITEMENT DIFFÉRENT ET NOMBRE D'ANNÉES EN TANT QU'ENTREPRENEUR						$p = 0,07895$
Nombre d'années	Différence marquée	Différence	Pas d'avis	Pas de différence	Pas du tout de différence	TOTAL
Moins de 2 ans	4 15,4%	2 7,7%	8 30,8%	1 3,8%	11 42,3%	26 100%
2 à 5 ans	2 5,5%	7 18,9%	12 32,4%	2 5,4%	14 37,8%	37 100%
6 à 9 ans	0 0,0%	0 0,0%	5 25,0%	5 25,0%	10 50,0%	20 100%
10 ans et plus	3 3,1%	12 12,2%	28 28,6%	9 9,2%	46 46,9%	98 100%

Nous savons que certains secteurs sont considérés comme plus à risque pour les banques. Ce sont souvent ces secteurs dans lesquels se lancent les femmes. C'est une variable qui semble, elle-aussi, être liée à cette variable de perception. Les gens ne percevant pas du tout de différence se trouvent plus souvent dans des secteurs comme l'industrie ou les finances, secteurs plus détenus par les hommes et moins risqués pour les banques. Ceci débouchant sur de meilleures relations avec ces-dernières. C'est ce que nous observons dans le Tableau 20.

TABLEAU 20 TRAITEMENT DIFFÉRENT ET SECTEUR						$p = 0.03845$
Secteur	Différence marquée	Différence	Pas d'avis	Pas de différence	Pas du tout de différence	TOTAL
Commerce de gros et de détail	2 10,5%	2 10,5%	6 31,6%	1 5,3%	8 42,1%	19 100%
Construction	0 0,0%	0 0,0%	6 31,6%	2 10,5%	11 57,9%	19 100%
Education, formation et santé	1 3.7 %	8 29.6 %	7 25.9 %	1 3.7 %	10 37.1%	27 100%
Finance, banques et assurances	1 2,6%	1 2,6%	7 17,9%	4 10,3%	26 66,6%	39 100%
Industrie	0 0,0%	0 0,0%	0 0,0%	1 20,0%	4 80,0%	5 100%
Services aux particuliers, aux entreprises et Horeca	5 8,8%	8 14%	21 36,8%	5 8,8%	18 31,6%	57 100%
Services TIC	0 0,0%	2 13,3%	6 40,0%	3 20,0%	4 26.7%	15 100%

Une dernière variable nous confirme la vérification de l'*Hypothèse 5.2*. En effet, dans le Tableau 21, nous remarquons que les propriétaires uniques voient plus souvent une différence marquée que les autres. Ceci n'est pas étonnant étant donné ce statut plus à risque pouvant compliquer les relations avec les banques et entraîner de l'insatisfaction.

TABLEAU 21 TRAITEMENT DIFFÉRENT ET STATUT						$p = 0.06226$
Statut	Différence marquée	Différence	Pas d'avis	Pas de différence	Pas du tout de différence	TOTAL
Propriétaire unique	9 8,8%	9 8,8%	34 33,3%	11 10,8%	39 38,2%	102 100%
Propriétaire avec mon conjoint	0 0,0%	5 22,7%	6 27,3%	1 4,5%	10 45,5%	22 100%
Propriétaire avec un/des partenaire(s)	0 0,0%	7 12,3%	13 22,8%	5 8,8%	32 56,1%	56 100%

Cette sous-section s'achève donc sur la validation de deux hypothèses. Le genre et la perception de traitement différent en fonction de son genre sont liés (*Hypothèse 3*). L'âge, la taille, le nombre d'années à la tête de l'entreprise mais aussi le secteur d'activité dans lequel il opère

influencent l'emprunteur dans sa perception de se sentir traité différemment en fonction de son genre (*Hypothèse 5.2*).

3.2.3 Vérification de l'*Hypothèse 6*.

Commençons par faire un état des lieux de notre analyse.

- Par la vérification de l'*Hypothèse 1*, nous pouvons dire que l'entrepreneuriat à un genre et que les caractéristiques plus à risques pour les banques se sont révélées significativement plus présentes chez les femmes entrepreneures.
- Par la vérification de l'*Hypothèse 5.1 et 5.2*, nous pouvons dire que le fait de détenir des caractéristiques plus risquées, tous genres confondus, entraîne des perceptions plus défavorables envers les banques.
- Par la vérification de l'*Hypothèse 3* et à condition que l'*Hypothèse 2* soit vérifiée avec un plus grand échantillon, nous pouvons penser que le fait d'être une femme entraîne des perceptions plus défavorables envers les banques.

Que peut-on en déduire ? Que notre *Hypothèse 6* tend à être vérifiée. En effet, les femmes possèdent des caractéristiques plus à risque. Les caractéristiques plus à risques entraînent des perceptions plus défavorables, tous genres confondus. Les perceptions plus défavorables sont plus souvent ressenties par les femmes entrepreneures. C'est donc parce qu'une femme détient des caractéristiques plus à risque, qu'elle a des perceptions plus défavorables envers les banques. Autrement dit, ce n'est pas par le simple fait qu'elles soient des femmes.

Hypothèse 6 : Il n'y a donc pas de distinction faite entre un prêt bancaires octroyé à un homme et à une femme mais bien entre les caractéristiques des entrepreneurs qui empruntent. L'entrepreneuriat ayant un genre, les femmes ont tendance à posséder les caractéristiques plus à risque et c'est pourquoi elles ont des perceptions plus défavorables à l'égard des banques.

4. Limites de l'analyse

Toute analyse se doit de reconnaître ses faiblesses et nous nous devons de porter un avis critique.

Avant toute chose, notons que toutes nos hypothèses n'ont pas été vérifiées. C'est le cas de l'*Hypothèse 2* liant satisfaction et genre qui n'a pas pu l'être en raison d'un échantillon trop restreint de femmes ayant fait appel aux banques et ayant pu répondre à cette question. Si nous imaginons pouvoir la vérifier avec plus de répondants, aucune certitude ne peut être émise à ce stade. Pour éviter ces doutes et en partant du principe que même sans avoir fait appel aux banques pour une demande de prêt, une personne peut avoir une expérience positive ou négative envers celles-ci, nous aurions pu interroger toutes les personnes, qu'elles aient fait appel ou non, sur leur satisfaction face aux institutions bancaires. Cela aurait augmenté le nombre de femmes répondantes à cette section et notre analyse aurait été plus complète. Une autre alternative aurait été d'augmenter le nombre de répondants dans l'attente d'un plus grand nombre de femmes ayant fait appel à crédit.

Toujours en lien avec cette variable de satisfaction et pour pouvoir en tirer plus facilement quelque chose, nous aurions pu éviter qu'elle soit binaire. En effet, les répondants ne pouvaient se dire que satisfaites ou insatisfaites. Ajouter d'autres alternatives telles que peu satisfait ou très satisfait auraient pu nous aider.

Nos autres variables sont toutes catégorielles. Dans la construction de notre sondage, nous aurions pu éviter de proposer des choix multiples dans les réponses à la quasi-totalité de nos questions. En effet, des questions ouvertes nous auraient permis d'avoir des variables continues, plus facilement manipulables et offrant un plus large panel de manipulations des données et de tests statistiques. Il est vrai que, comme tout test statistique, l'analyse du Chi Carré comprend des faiblesses.

Par ailleurs, certains autres biais sont également à prendre en considération dans notre analyse, aussi bien qualitative que quantitative. La manière de poser les questions lors des interviews que nous avons réalisées ont peut-être orienté les réponses des entrepreneurs et banquiers interrogés. La construction du sondage, par la tournure des questions ou par l'explication du but de l'analyse au début du questionnaire par exemple, ont peut-être pu influencer d'une manière ou d'une autre les entrepreneurs y ayant répondu. Aussi, lors de l'envoi du sondage, le fait d'avoir effectué notre stage dans un réseau d'entrepreneuriat féminin a sans doute gonflé le

nombre de répondants de la gente féminine. L'envoi du questionnaire a certainement, sans le vouloir, été orienté vers différents réseaux ou connaissances spécifiques et donc de façon non suffisamment aléatoire...

Ce n'est qu'après coup que ces limites se font ressentir. Le fait d'en prendre conscience et de les énoncer permet de nuancer certaines dimensions de l'analyse mais, nous l'espérons, d'en conserver la cohérence.

Conclusion

Inspiré de l'étude ayant été faite au Québec en 2000 : la perception de l'accès au financement chez les femmes entrepreneures (Lafortune et St-Cyr, 2000), ce travail analyse dans un premier temps la littérature existante sur l'émergence de l'entrepreneuriat puis plus spécifiquement sur l'entrepreneuriat en Belgique et la croissance de l'entrepreneuriat féminin. Cette première partie, basée non seulement sur la littérature mais aussi sur des interviews qualitatifs réalisés auprès d'entrepreneurs et de banquiers, a pour but de faire ressortir les caractéristiques des entrepreneurs et de leurs entreprises. Sept variables, au-delà du genre, ont été retenues : l'âge, le nombre d'années à la tête de l'entreprise, la taille (chiffre d'affaires et nombre d'employés), le secteur d'activité, le statut de propriété de l'entreprise (seul ou en association), l'éducation (niveau le plus élevé de formation, expérience en gestion et formation en gestion) et l'expérience antérieure dans le secteur. Nous nous sommes interrogés sur les tendances de ces variables et avons mis en évidence que les femmes entrepreneures possédaient des caractéristiques propres au fait d'être une femme. Nous avons pu remarquer que de nombreux auteurs s'accordent pour dire que l'entrepreneuriat à bel et bien un genre qui serait lié au sexe de l'entrepreneur.

Nous nous sommes alors penchés sur la problématique du financement des entrepreneurs et plus spécifiquement sur leurs relations avec les banques. Comment ces-dernières sont-elles perçues ? La perception des entrepreneurs fut jugée en fonction de deux variables, la satisfaction des entrepreneurs d'une part et le fait de considérer qu'il existe un traitement différent en fonction du genre de l'emprunteur d'autre part. Ici encore, les femmes semblent avoir des perceptions propres à leur genre. Elles se disent plus souvent défavorisées parce qu'elles sont des femmes et perçoivent les banques de manière plus défavorable que leurs homologues masculins.

Ces constats faits, nous nous sommes questionnés sur la nature de ces perceptions. Comment se fait-il que les femmes aient des perceptions plus défavorables à propos des banques ? Quels sont les facteurs qui peuvent influencer cette perception ? Le genre est-il la seule source de ces différences de perceptions ? C'est par ce que la littérature nous a appris que nous nous sommes attelés à la mise en place de notre problématique et méthodologie.

C'est par la réalisation d'un sondage, en interrogeant près de 200 entrepreneurs féminins et masculins sur base des sept caractéristiques reprises plus haut ainsi que sur les 2 variables de perceptions, que nous avons pu construire notre base de données. Si certains biais sont à prendre en compte, la phase analytique du rapport nous a cependant permis de croiser les différentes variables. Les valeurs obtenues nous ont alors amenés à nous questionner sur l'existence d'une éventuelle dépendance entre variables de perceptions et caractéristiques de l'entrepreneur. Tout en étant conscient que notre analyse est soumise à une série de limites.

Par l'utilisation des tests de Chi Carré, nous avons dans un premier temps affirmé que l'entrepreneuriat a bien un genre et qu'il y a des caractéristiques significativement plus souvent détenues par les femmes. Force est de constater que ces tendances "féminines" semblent être jugées plus risquées pour les banques. En effet, les femmes entrepreneures semblent : - être plus jeunes ; - à avoir moins eu recours à des formations complémentaires en gestion ; - , à être moins expérimentées en gestion ; - à être à la tête de sociétés de plus petite taille et finalement à se lancer plus souvent seules dans des secteurs considérés comme "plus à risques". Nous avons aussi pu remarquer que les femmes avaient bel et bien une perception plus négative en ce qui concerne les banques.

Tout genre confondu, nous remarquons que les gens présentant les mêmes caractéristiques tendent vers une même perception des institutions bancaires, Ceci nous amène à conclure, sur base de nos résultats, qu'il n'y a donc pas de distinction faite entre un prêt bancaire octroyé à un homme ou à une femme mais bien entre des caractéristiques des entrepreneurs qui empruntent. Cette différence de traitement des entrepreneurs entraîne des différences au niveau de leur perceptions. Ces dernières peuvent être expliquées par les caractéristiques des femmes ou de leur entreprise. L'entrepreneuriat ayant un genre, les femmes ont tendance à posséder des caractéristiques plus à risques et c'est pourquoi elles ont des perceptions plus défavorables des banques.

Nous souhaitons terminer ce travail en énumérant certaines des questions qui nous sont venues à l'esprit au terme de notre étude et qui pourraient peut-être ouvrir le champ à d'autres recherches : - la satisfaction, mesurée sur base d'une échelle différente, peut-elle être significativement différente d'un genre à l'autre avec un plus grand échantillon ? Une étude statistique plus approfondie peut-elle mettre en avant d'autres tendances ? D'autres caractéristiques peuvent-elles influencer les perceptions des entrepreneurs ?

Comment booster les ambitions de l'entrepreneuriat féminin ? Comment changer cette tendance des femmes à présenter une aussi grande aversion aux risques ? Comment encourager la mise en place de fonds spécifiques ainsi que des initiatives de microcrédits plus adaptées aux réalités des femmes porteuses de projet ?

Bibliographie

1819.brussels. (2017). *Baromètre de l'entrepreneuriat au féminin dans la Région de Bruxelles-Capitale* - Edition 2017. En ligne https://www.1819.brussels/sites/default/files/documents/baromtre_fr_bat.pdf

Abelchaguer, K., Chaabi, H., Lekbaïdi, A. & Sylla, A. (2012). Projets des femmes dans l'économie sociale et solidaire. *Spécificités*, 1(5), 113-124. En ligne <https://www.cairn.info/revue-specificites-2012-1-page-113.htm>

Chasserio, S., Pailot, P. & Poroli, C. (2016). L'entrepreneuriat est-il genré ? *Regards croisés sur l'économie*, 2(19), 62-75. En ligne <https://www.cairn.info/revue-regards-croises-sur-l-economie-2016-2-page-62.htm>

Contrepoints. (2015). *Entrepreneuriat : comment encourager les entrepreneurs à créer plus d'entreprises ?* En ligne <https://www.contrepoints.org/2015/10/18/225759-favoriser-lentrepreneuriat-pour-cree-de-la-croissance>

Cornet, A., & Constantinidis, J. (2004). Entreprendre au féminin. Une réalité multiple et des attentes différenciées. *Revue française de gestion*, 4(151), 191-204. doi : 10.3166/rfg.151.191-204

De Bruin, A., Candida G. B. & Welter, F. (2007). Advancing a Framework for Coherent Research on Women's Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 323-339. En ligne <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00176.x>

De Mulder, J. & Godefroid, H. (2016). Comment stimuler l'entrepreneuriat en Belgique ? *Revue économique de Septembre 2016*, 69-89. En ligne https://www.nbb.be/doc/ts/publications/economicreview/2016/revecoii2016_h4.pdf

De Vette, C. (2011). *The Growing Importance of Women* (Mémoire de Master). Erasmus Universiteit, Rotterdam.

DeMartino R. & Barbato, R. (2003). Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators

Edebex. (2015). *10 sources de financement pour votre entreprise*. En ligne <https://edebex.com/blog/FR-fr/financement-FR-fr/10-sources-de-financement-pour-votre-entreprise>
Entreprendre: une introduction à l'entrepreneuriat. Louvain-la-Neuve : De Boeck supérieur

Etymologie Française Latin Grec Sanskrit. (2019). *Entreprendre*. En ligne <https://sites.google.com/site/etymologielatingrec/home/e/entreprendre>

Facchini, F. (2007). Entrepreneur et croissance économique : développements récents. *Revue d'économie industrielle*, 119, 55-84. doi : 10.4000/rei.2033

Filion, L.J. (1997). Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances. *Revue internationale P.M.E.*, 10(2), 129–172. doi : 10.7202/1009026ar

Global Entrepreneurship Monitor. (2019). *Data*. En ligne <https://www.gemconsortium.org/data>

Graydon. (2014). *15 sources de financement, outre la banque*. En ligne <https://graydon.be/fr/blog/15-sources-de-financement-outre-la-banque>

Guest'Classe. (n.d.). *Les trois grands secteurs économiques*. En ligne http://maths.vivien.free.fr/documents/Techno/secteurs_economiques.pdf

Guichet Public. (2018). *Différentes sources types de financement (bancaire et hors bancaire)*. En ligne <https://guichet.public.lu/fr/entreprises/financement-aides/financement/apercu-general/differentes-sources-financement.html>

Heflo. (2018). *Connaître 10 indicateurs clés de performance des processus (KPI)*. En ligne <https://www.heflo.com/fr/blog/processus/indicateur-de-performance-exemple/>

Impulse.brussels. (2014). *L'entrepreneuriat féminin en de Région Bruxelles-Capitale*. En ligne https://www.abebao.be/sites/default/files/documents/entrepreneuriat_feminin_bruxelles_fr.pdf

INASTI. (n.d.). *Statistiques et Législation*. En ligne <https://www.inasti.be/fr/statistiques-et-legislation>

Janssen F. & Surlemont B. (2009). L'entrepreneur : ses caractéristiques et ses motivations. In F. Janssen, *Entreprendre: une introduction à l'entrepreneuriat* 18(6), 815-832. Louvain-la-Neuve : De Boeck supérieur

L-Expert-comptable. (2018). *Le profil d'un entrepreneur : caractéristiques de sa personnalité*. En ligne <https://www.l-expert-comptable.com/a/532000-le-profil-d-un-entrepreneur-caracteristiques-de-sa-personnalite.html>

Lafortune, A. & St-Cyr, L. (2000). *La perception de l'accès au financement des femmes entrepreneures*, rapport d'expertise présenté au ministère de l'Industrie et du Commerce, 72 pages.

Larousse. (2019). *Entrepreneuriat*. En ligne <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/entrepreneuriat/30068?q=entrepreneuriat#754604>

Le Forem. (2017). *Classement selon l'emploi dans le secteur*. En ligne <https://www.leforem.be/former/horizonemploi/secteur/critere/index-classement-emploi-secteur.html>

Légaré, M.H. & St-Cyr, L. (2000). *Portrait statistique des femmes entrepreneures*, rapport présenté au ministère de l'Industrie et du Commerce, Québec , 68 pages.

L'internaute. (2019). *Secteur d'activité*. En ligne <https://www.linternaute.fr/dictionnaire/fr/definition/secteur-d-activite/>

Libération. (2016). *Qu'est-ce que le « plafond de verre » ?* En ligne https://www.liberation.fr/planete/2016/11/10/qu-est-ce-que-le-plafond-de-verre_1527503

Long, D.(n.d.). *Le chi carré*. Document non publié, Université de Moncton, Moncton.

Marchesnay, M. (2018). L'entrepreneur, une histoire française. *Revue française de gestion*, 8-9 (188-189), 77-95. En ligne <https://www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2008-8-page-77.htm>

Maria Minniti, Ph.D. & Arenius, P. (2003). Women In Entrepreneurship. *First Annual Global Entrepreneurship Symposium*. En ligne <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/summary?doi=10.1.1.471.7819>

Marlow, S. & McAdam, M. (2013). Gender and Entrepreneurship: Advancing debate and challenging myths; exploring the mystery of the under-performing female entrepreneur. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 19(1), 114-124. doi : 10.1108/13552551311299288

Menvielle, W., Julien, P.A. & Carrier, C. (2006). Un regard critique sur l'entrepreneuriat féminin : une synthèse des études des 25 dernières années. *Gestion*, 2(31), 36-50. doi : 10.3917/riges.312.0036

Mundeke, A. (2010). *L'entrepreneuriat féminin* (Mémoire de Master). Université libre des pays des grands lacs RDC, Butembo. En ligne <https://www.memoireonline.com/11/13/7971/L-entrepreneuriat-feminin.html>

OECD.Stat. (2019). *Temps consacré au travail non rémunéré, rémunéré et total, par sexe*. En ligne <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=54757&lang=fr#>

Paradas, A., Debray, C., Revelli, C. & Courrent, J.M. (2013). Les femmes dirigeantes de PME ont-elles des pratiques de RSE spécifiques ? *Recherches en Sciences de Gestion*, 4(97), 187-207. En ligne <https://www.cairn.info/revue-recherches-en-sciences-de-gestion-2013-4-page-187.htm>

Perspective monde. (2019). *Economie planifiée*. En ligne <http://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMDictionnaire?iddictionnaire=1604>

Potter, J. & Marchese, M. (2014). *Accès au financement pour la création d'entreprise dans le cadre de l'entrepreneuriat inclusif*, rapport présenté à l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 30 pages.

Rosener, J.B. (1990). Ways Women Lead. En ligne <https://hbr.org/1990/11/ways-women-lead>

RTBF. (2018). *La Belgique, terrain favorable aux jeunes entrepreneurs ?* En ligne https://www.rtb.be/info/economie/detail_la-belgique-terrain-favorable-aux-jeunes-entrepreneurs?id=9889132

Schmitt, C., Janssen, F., Baldegger, R. & Giacomini, O. (2016). *Entrepreneuriat et économie*. Louvain-la-Neuve : De Boeck supérieur.

StatBel. (2018). *Chiffres clés, aperçu statistique de la Belgique*. En ligne https://statbel.fgov.be/sites/default/files/files/documents/FR_kerncijfers_2018_web1a.pdf

StatBel. (2019). *Faillites et perte d'emplois en Belgique par mois, commune, activité économique (NACE 2008), type d'entreprise, forme juridique et classe de taille des effectifs salariés (ONSS)*. En ligne <https://bestat.statbel.fgov.be/bestat/crosstable.xhtml?view=60b8d8e2-f973-4a13-b169-e8c42d963e2e>

Switten, L. (2013). *Female Entrepreneurs: A State Of The Art* (Mémoire de Master). Universiteit Gent, Gent.

Wikipedia. (2017). *Entrepreneuriat*. En ligne <https://fr.wikipedia.org/wiki/Entrepreneuriat>

Wikipedia. (2019). *Omitted-variable bias*. En ligne https://en.wikipedia.org/wiki/Omitted-variable_bias

Yet Bussels. (2019). *L'entrepreneuriat, c'est quoi ?* En ligne <https://yet.brussels/fr/l-entrepreneuriat-c-est-quoi>

Annexes

Annexe 1 – Guide d’entretien pour les entrepreneurs

Questions générales

- Comment vous appelé-vous? Quel âge avez-vous?
- Quelle est votre situation familiale?
- Qu’avez-vous fait comme étude?
- Quel est votre parcours professionnel?

Activité entrepreneuriale

- Comment définiriez-vous le statut d’entrepreneure ?
- Quelle est votre **activité professionnelle actuelle**? En quoi consiste-t-elle ?
- **Comment cette idée** vous est-elle venue à l’esprit ? Avez-vous toujours voulu être entrepreneur ? Pourquoi vous être lancer en tant qu’entrepreneure ? Motivations ?
- **Depuis quand** exercez-vous cette activité?
- Quels ont-été les plus gros **freins** dans le parcours de cette activité ?
- Qu’est-ce qui **différencie** votre entreprise dans autres dans le secteur ?
- Quelle est votre vision stratégique pour les 3 prochaines années ? Des **perspectives de croissance** sur le long terme ? Qu’elles sont vos perspectives d’avenir ?

Différences homme - femme

- Pensez-vous que c’est **plus dure pour une femme** de se lancer? Si vous étiez un homme, pensez-vous que les choses se seraient passées différemment? A quel niveau ?
- Pourquoi y a-t-il une si grosse différence de **genre d’un secteur à l’autre** ?
- L’entrepreneuriat a-t-il un genre selon vous ?
(Une femme qui dirige vs un homme qui dirige la même entreprise, une différence au niveau du leadership, du management, RSE ?)
- Pensez-vous que les inégalités sont toujours d’actualités? A quel point ? Avez déjà été confrontés à de grosses inégalités?
- Que pensez-vous des quotas qui sont instaurés? Est-ce grâce à ça qu’on observe cette croissance si large ?

Financement

- Le financement est souvent un freins pour de nombreux entrepreneurs, **est-ce votre cas** ?
- A quelles sources de financement **avez-vous fait appel** ? Pourquoi ?
- Pensez-vous que la **femme** se procure du capital de départ plus difficilement que les hommes? On dit souvent que les femmes partent avec un capital de départ plus petit que celui des hommes ?
- Pensez-vous qu’on puisse encore parlé de discrimination ?
- Avez-vous déjà fait appel à des prêts bancaires ? Souvent ? Quelles en est la proportion dans le montant total engagé dans votre activité entrepreneuriale ?
- Dans l’ensemble, êtes-vous satisfait des banques ? Pourquoi ?
- Pensez-vous qu’une demande de crédit est traitée différemment en fonction du genre de l’emprunteur ?
- Pourquoi les femmes se disent en général moins satisfaites des institution bancaires que les hommes ?

Annexe 2 – Guide d’entretien pour les banquiers

Questions générales

- Qu’avez-vous fait comme études?
- Quel est votre parcours professionnel?
- Quel est votre fonction au sein de la banque ?

Banque

- Quelles sont les principales possibilités de financement pour un entrepreneur ?
- Quels sont les types de prêts les plus sollicités ?
- Un entrepreneur fait-il souvent appel aux prêts bancaires ?
- Quelle est la procédure de prêt pour un entrepreneur ?
- Les conditions d’emprunts sont-elles élevées ? Quelles sont-elles ?
- Avant d’octroyer un crédit, quels sont les facteurs que vous regardez en priorité ?
- Et parmi ces facteurs, quels sont ceux les plus importants pour juger de l’octroi ou non d’un prêt ?
- D’une manière ou d’une autre, le genre de l’entrepreneur vous influence-t-il ?
- L’entrepreneuriat a-t-il un genre ? En ce sens, les femmes ont-elles plus tendance à gérer leur entreprise de tel et tel manière par rapport à la gestion d’un homme ? Observez-vous une différence de tendance entre les hommes et les femmes dans les demandes de prêts effectuées ?
- Pourquoi les femmes font-elles moins appel aux prêts bancaires ?
- Pourquoi les femmes sont-elles moins souvent satisfaites des prêts bancaires ?
- Y a-t-il des choses particulières qui ont été mise en place pour les femmes ? À votre connaissance, votre banque a-t-elle prit certaines initiatives afin de promouvoir les succès des femmes entrepreneures?
- Dans les différents secteurs que je vous présente ici, quels sont ceux les plus/ moins à risque ?

Annexe 3 – Retranscriptions

Entrepreneur 1

Interview entrepreneur masculin –Entrepreneur 1

Question générales

- Qu'avez-vous fait comme étude?

Après avoir commencé en Ingénieur commercial, j'ai bifurqué en sciences économiques.

- Avez-vous fait des formations complémentaires ?

Rien

- Quel est votre parcours professionnel?

J'ai commencé en consultance pendant plus de 20 ans.

Activité entrepreneuriale

- Comment définiriez-vous le statut d'entrepreneur ?

Parfois un chef d'entreprise, s'appelle entrepreneur, et parfois pas. Moi je ne me vois pas comme entrepreneur mais je sais que vocabulairement parlant, un chef d'entreprise s'appelle, un entrepreneur. Voilà. Pour moi je suis chef d'entreprise et pas entrepreneur.

- Qu'est-ce qui vous différencierait dans ce cas d'un entrepreneur ?

Bah un entrepreneur, pour moi c'est quelqu'un qui commence quelque chose, vous voyez ? Mais, bon, on peut, on peut dire que si tu es ton propre patron, que si tu commences quelque chose, tu peux aussi être vu comme quelqu'un qui entreprend une entreprise.

- Quelle est votre activité professionnelle actuelle? En quoi consiste-t-elle ?

Donc moi j'ai repris une boîte qui fait du boudin à Charleroi et heu, voilà.

- Comment cette idée vous est-elle venue à l'esprit ? Avez-vous toujours voulu être entrepreneur ? Pourquoi vous être lancer en tant qu'entrepreneure ? Motivations ?

J'ai décidé. Enfaite, j'étais partenaire chez Accenture et heu, comment, on était passés en bourse, voilà je me disais qu'il était temps pour moi de changer. Voilà. J'ai toujours voulu être entrepreneur. Parce qu'enfaite être consultant c'est juste être employé de la montre de l'autre. Avoir sa propre entreprise, que tu fais croître et que tu améliores, c'est ça essentiellement un but dans ma vie.

- Quels ont-été les plus gros freins dans le parcours de cette activité ?

Pleins ! Mais pas spécialement au niveau du financement. Freins je sais pas mais des gros problèmes sont arrivés. Mes problèmes ont été divers, y en a eu vraiment beaucoup. J'ai par exemple un client qui heu, qui a mis son acheteur à la porte et comme ce client s'appelait Aldi et comme on faisait 55% de nos tenues avec lui. Bon ça c'était avant mon boudin hein, c'était une autre boîte que j'avais reprise heu, en une fois et y a la moitié de notre business a disparu ! Donc ça ce n'était en effet, pas très agréable !

- Quelle est votre vision stratégique pour les 3 prochaines années ? Des perspectives de croissance sur le long terme ? Qu'elles sont vos perspectives d'avenir ?

Maintenant ? Aucune ! Si je crois que je peux faire 3% par ans je suis heureux. Bon ça c'est parce que je suis dans l'alimentaire. Alimentaire, viandes, c'est vraiment un, un return qui ne fait pas de croissance. C'est même un return en décroissance.

Différences homme - femme

- **Pensez-vous que c'est plus dure pour une femme de se lancer? Si vous étiez un homme, pensez-vous que les choses se seraient passées différemment? A quel niveau ?**

Je ne crois pas mais, non, non je ne pense pas. Je, non. Elle aura selon moi, heu, c'est mon opinion mais je ne crois pas.

- **L'entrepreneuriat a-t-il un genre selon vous ?**

Oui certainement, on est tous différents ! Je ne sais pas, entre les hommes il y a des différences aussi hein.

- **Pourquoi y a-t-il alors une si grosse différence de genre d'un secteur à l'autre ?**

Dans tout ce qui est HR effectivement il y a plus de femmes, parce que c'est plus agréable. Il y a moins de confrontation, c'est moins rationnel, c'est plus émotionnel. Généralement hein, pas toujours, pas toujours. C'est vrai qu'un homme généralement, tu verras plus d'hommes dans tout ce qui est engineering qu'une femme. Mais les femmes qui y sont ont autant de chances que les hommes, je crois, même plus !

- **Vous pensez-que la tendance est juste culturelle ?**

Non, pas culturelle, je crois que c'est génétique ! Moi je crois que, enfin bon, c'est mon opinion hein, enfin mais je crois que les femmes plus de parler, sont plus à faire du networking, heuu et les hommes aiment bien de se mettre devant leur ordinateur, de ne pas parler, de faire leur projet, de faire leurs petits dessins. Voilà, il y a un côté humain qui est plus présent chez la femme. La femme est quand même plus heu, aime plus les relations. Donc se trouve dans des jobs à relations.

- **Que pensez-vous des quotas qui sont instaurés? Est-ce grâce à ça qu'on observe cette croissance si large?**

Ha mais moi je pense que ça n'aurait rien changé ! Fin bon peut-être, non je crois pas. Je crois que la femme peut percer aussi bien qu'un homme. Heu, pff, chez Accenture quand moi j'étais partner, on a fait en sorte que les femmes aient des avantages. Je trouvais ça assez injuste. Mais de ce que j'entends dans la presse, oui. Mais, bon.

Financement

- **Le financement est souvent un frein pour de nombreux entrepreneurs, est-ce votre cas ?**

Non, non et non. Et je crois pas que, et maintenant je suis entrain d'acheter une boîte et je peux vous dire que c'est incroyable mais c'est encore moins un problème, ... Enfin je veux dire, si tu as un bon business case, une bonne opportunité, au contraire, les banques vont beaucoup beaucoup trop loin, je trouve.

- **A quelles sources de financement avez-vous fait appel ? Pourquoi ?**

Ah oui, je n'ai pas fait appel à d'autres sources de financement que les banques. Non

- **Pensez-vous que la femme se procure du capital de départ plus difficilement que les hommes? On dit souvent que les femmes partent avec un capital de départ plus petit que celui des hommes ?**

Non, moi je crois pas. Je crois franchement pas. Non moi franchement, je ne crois pas non. Mais je ne suis pas une femme hein, mais je ne pense pas non.

- **Pourquoi restent-elles plus petites alors ?**

Elle s'investit moins, elle bosse moins. Oui, de façon générale hein, j'ai pas dutout dis partout hein, mais je crois que oui. Pour qu'elles puissent concilier avec vie de famille. Je vois en tout cas Daphné, ma fille, qui travaille pour un gros cabinet d'avocat à Londres, heu où ils travaillent tous jusqu'à une heure, deux heures, trois heures du matin, et elle est très agacée, parce qu'elle dit évidemment les hommes ils acceptent tout ça alors que nous les femmes heu, on a d'autres choses dans la vie et heu, on ne doit pas accepter ça. On a pas les mêmes genre de vie professionnelle par après. Voilà.

- Peut-on encore parler de discrimination aujourd'hui ?

Moi je ne pense pas non ! Personnellement, non non non .

- Dans l'ensemble, êtes-vous satisfait des banques ? Pourquoi ?

Ils ne sont pas mauvais mais il y a un truc, enfin bon, enfaite une fois que les choses vont mal, elles sont mauvaises, tant que les choses vont très bien, il n'y a aucun problème, une fois que les choses vont mal, c'est plus compliqué. Entre les 2, je me suis occupée de boîtes en difficultés et hum enfaite elles ne respectent pas la législation et il y a un abus de pouvoir parfois dans des situations qui sont un peu excessifs... Je trouve. J'ai eu des gros problèmes, j'ai eu ma première boîte qui est presque tombée en faillite, enfin qui est carrément tombé en faillite parce que mon client est parti donc heu, et là une fois que les banques sont vulnérables et ont le pouvoir, elles abusent.

- Pensez-vous qu'une demande de crédit est traitée différemment en fonction du genre de l'emprunteur ?

Heu ça je ne crois pas dutout hein. En fonction de, évidemment, moi j'ai un traitement différemment que monsieur X ou Y. Ca oui, parce que j'ai un profil qui fait que ... et à un moment donné j'étais bien pire et aujourd'hui je suis bien mieux et heu, mon cousin qui a très très très bien réussi évidemment les banques sont à genoux devant lui. Et heu, les banques te donnent un taux d'intérêt en fonction aussi de qui tu es. Et les taux sont très très très différents ! Mais très différents hein ! On parle de 2,5% à, si tu es un bon client, comme mon cousin, lui, il doit avoir du, 0,6% donc les différences sont énormes ! Mais ça n'a rien à voir parce que c'est un homme, parce que c'est un type qui a bien réussi et tout le monde lui fait confiance.

- Pourquoi les femmes se disent en général moins satisfaites des institution bancaires que les hommes ?

Je suis étonné de ce que vous me dites. J'ai l'impression qu'il y a un peu une espèce de plainte, de oui, de la femme en tant que minorité qui, heu, non j'ai du mal à le croire franchement. Mais oui. Pourquoi est-ce qu'alors parmi les banquiers il y a tellement de femmes ? Mais c'est de l'ère du temps, l'ère du temps, c'est que la femme est opprimée, que la femme est tout à fait ...

Entrepreneur 2

Interview entrepreneur masculin –Entrepreneur 2

Questions générales

- Quel âge avez-vous?

J'ai 45 ans pendant quelques jours encore.

- Quelle est votre situation familiale?

En cours de séparation. Si c'est la moment où j'ai fait la démarche de prêt bancaire, alors j'étais marié.

- Qu'avez-vous fait comme étude?

J'ai fait des études de technique générale jusqu'en 2^{ème} technique général. Et puis après je suis parti plus dans la direction du patronat donc à moitié au travail, à moitié aux études, et puis après quand j'ai fini ça, j'ai fait mon patronat en cours du soir, pour pouvoir me lancer un jour peut-être comme indépendant comme je l'ai fait maintenant.

- Quel est votre parcours professionnel?

Ca faisait 30 ans que je travaillais chez VW-Audi, et j'ai commencé comme mécanicien et j'ai commencé comme technicien diagnostique puis j'ai été chef d'atelier pendant 6 ans, et puis après j'ai fait la réception pendant 1 an. Et puis après la réception je suis venu ici.

Activité entrepreneuriale

- Comment définiriez-vous le statut d'entrepreneure ?

C'est vrai qu'un entrepreneur moi je vois plus ça dans le métier de la construction que par rapport... C'est vrai que c'est entrepreneure quelque chose donc c'est vrai que... heu... ça peut être vaste. Ca peut être entreprendre une nouvelle direction, un nouveau job, c'est vrai que ça peut être un entrepreneur aussi. C'est vrai que souvent on entend plus ça pour la construction.

- Quelle est votre activité professionnelle actuelle? En quoi consiste-t-elle ?

Ca fait un peu plus qu'un an et demi que je dirige ce garage. C'est assez récent. Déjà pendant 30 ans travailler dans une concession c'est déjà long.

- Comment cette idée vous est-elle venue à l'esprit ? Avez-vous toujours voulu être entrepreneur ? Pourquoi vous être lancer en tant qu'entrepreneure ? Motivations ?

Enfaite j'ai fait un burnout quand j'étais en tant qu'employé, parce que c'est vrai que heu... de plus en plus bah on demande des charges de travail de plus en plus grande et il y a de moins en moins de personnel pour les mêmes satisfactions, que le client soit vraiment vraiment satisfait et enfaite, quand je suis arrivé en tant que réceptionnaire, ils étaient 3 réceptionnaires et j'arrivais en tant que 4^{ème} en renfort, et 2 mois plus tard on était plus que 2. C'est illogique et donc c'est vrai que c'était, c'était moins facile, et c'est vrai qu'ici même en tant que chef d'atelier, ce n'était pas facile non plus parce que il faut gérer un peu tous les problèmes aussi bien de la vente que de la prévente que de l'atelier des patron qui viennent toujours chez vous pour essayer de trouver des solutions et on a de moins en moins de temps et de moins en moins de personnel, pour essayer de tout gérer. Le chef d'atelier faisait les entretiens faisait... voilà c'était ici une roue de secours pour dépanner et donc c'est plus vraiment son job et donc c'est vrai que c'est pour ça que j'avais... j'aurai voulu évoluer encore car j'étais « au bas de l'échelon » ok réception, ça peut être sympa, clientèle, j'adore le contact clientèle, mon objectif c'était d'après passer à la vente parce que tout ce qui était vente j'adorais... mais je me rendais compte que si j'allais à la vente, bah c'était pour vendre un produit qu'on a en stock et pas pour vendre un produit dont les gens ont besoin. Et ça, ça ne me plaisait pas. Je ne pouvais pas me lancer là-dedans et même à la réception, ce n'était pas possible... l'atelier ne faisait pas le travail correctement et j'étais devant

un client et je devais trouver des solutions pour eux ou leur raconter des choses... et ce n'était pas mon job et je n'aimais pas ça. Et donc à la fin, tout ça à fait que j'en avait ras le bol de tout ce milieu. Je ne savais pas où aller parce que j'avais toutes les capacités de formations pour pouvoir aller encore autre part mais ça devient tous des gros groupes, de moins en moins de personnel, de plus en plus de concessions, des gens de plus en plus jeunes qui malheureusement ne sont pas motivé et font vraiment juste les heures et puis c'est tout. Ce n'était pas agréable de travailler dans ce genre de... J'ai eu donc cette opportunité par un ami, qui est comptable et qui m'a dit bah, voilà il y a quelqu'un qui remet son entreprise, son, son garage, si ça t'intéresses... Donc je suis venu le voir puis j'ai été voir les banques, ... et donc ... J'ai de la chance parce que je n'ai pas dû encore trop cherché mais c'est vrai que souvent on s'arrête directement à la première offre de la banque qui te demande une personne garante, une maison en hypothèque... Je ne voulais pas tout ça parce que je me dis si il y a quoi que ce soit qui se passe, je n'ai pas envie de devoir leur donner ma maison, de me retrouver à la rue, sans boulot,... ça n'allait pas. Donc j'ai fait une 2^{ème} banque et là c'est vrai que, la banque CBC m'a suivi et m'ont fait confiance. Donc ça c'est vrai que c'est gai parce que la première banque, ils voulaient vraiment de grosses garanties,... Donc ça c'était pas possible. Donc cette banque CBC pour le moment ils me suivent et ça c'est très gai.

- Quels ont-été les plus gros freins dans le parcours de cette activité ?

Le financement est la première étape, mais une fois que ce frein-là est passé... toute façon si je n'avais pas le financement, je ne pouvais pas me lancer... maintenant les autres frais c'est tous des frais annexes... des trucs comme ça... parce que vu que je suis en tant que, je n'ai pas de société, personne physique bah, je dois avancer des sous pour les pneus ou des choses comme ça... et il y a des périodes où la trésorerie est très basse donc ça il faut gérer beaucoup à ce niveau-là pour que voilà je puisse payer les pneus avant qu'on me paye... puisque comme je travaille des leasing et parfois les leasing ils ne paye que 45 jours par mois. Donc j'avance des sous des pneus principalement en hivers et après seulement j'ai un bol d'air, de pouvoir respirer et avoir un peu d'argent pour pouvoir payer bah toutes les taxes les trucs.. les mobiliers, ... pour le moment c'est vrai que le leasing c'est un de mes clients principal et c'est vrai que les délai de paiement c'est ... tout ce qui est commune c'est la même chose, ... c'est des choses que je ne fais pas ! je fais particuliers et leasing et je m'arrête là. C'est vrai que j'ai des demandes de la police et des choses comme ça et c'est le même principe. Les ministres, les voitures de ministre des trucs comme ça, c'est ... c'est vraiment très difficile parce qu'on est pas payé tout de suite, il faut vraiment être... de temps en temps quand il y a plus de sous ils ne payent pas et c'est vrai que moi ce côté-là, je ne prends pas, heureusement. Sinon je ne tiendrai pas

- Quelle est votre vision stratégique pour les 3 prochaines années ? Des perspectives de croissance sur le long terme ? Quelles sont vos perspectives d'avenir ?

Moi déjà, je trouve que j'ai beaucoup trop de travail, pour moi, que je n'ai pas l'espace pour pouvoir engager quelqu'un, puis engagé quelqu'un il faut vraiment... il faut qu'on soit vraiment... que ça se passe très bien. Parce qu'engagé quelqu'un c'est beaucoup de frais en plus donc il faut travailler encore plus pour pouvoir le payer. Je pense à un apprenti mais comme je suis dans un secteur qui, où c'est fort cyclique, si c'est pendant la période d'été, où ça va être vraiment super calme avec des petit travaux puis ça va repartir mais, pendant la période creuse, un apprenti ou un stagiaire, il va s'emmerder quoi. Il n'aura pas grand-chose, déjà juste pour moi donc heu... c'est ... C'est pas le top, donc c'est vrai que dans mon secteur c'est pas l'idéal quoi.

Différences homme - femme

- Pensez-vous que c'est plus dure pour une femme de se lancer? Si vous étiez un homme, pensez-vous que les choses se seraient passées différemment? A quel niveau ?

Je ne vois pas qu'est ce qui pourrait changé que ça soit un homme ou une femme... les capacité financières sont... ça dépend une femme va plutôt se lancer dans des choses esthétiques ou des choses comme ça, c'est leur... oui elle peut se lancer dans n'importe quoi... maintenant il n'y a pas de raison du tout...

- Pourquoi y a-t-il une si grosse différence de genre d'un secteur à l'autre ?

Bah oui je ne vois pas une femme qui tout à coup commence à être dans le grand puis ou des choses comme ça... ce n'est pas... il y en a hein mais, il y en a très peu. C'est vrai que c'est un secteur où, si on voit une femme dernière un comptoir, malheureusement, c'est vrai que... y a des gens qui font moins confiance par rapport à la mécanique, voilà... Alors qu'elle peut être tout aussi capable, c'est clair que c'est la même chose, que si je vais à un centre d'esthétique et que je vois un homme on se dit ouille qu'est-ce qu'il fait là lui, c'est quand même pas lui qui va s'occuper de moi... Donc voilà c'est, c'est vrai qu'il y a des choses qui, même si on peut y avoir les mêmes capacités, voilà... l'esthétique c'est vrai qu'une femme sera plus gênée que ça soit un homme qui s'occupe d'elle. Il va travailler tout aussi bien peut-être même mieux mais voilà c'est, on est moins tenté à ce niveau-là quoi.

- L'entrepreneuriat a-t-il un genre selon vous ? La femme dirige-t-elle différemment ?

C'est différent, on ne fonctionne pas de la même manière. Une femme et un homme sont complètement différent de toute façon hein heu... comme on dit l'homme est de vénus et l'homme vient de mars... ou vice versa... on réagit complètement différemment, une femme réagit différemment d'un homme ça c'est heu... Donc elle gèrera différemment comme l'homme va gérer différemment. Et il y a des points positifs à chaque gestionnaires, c'est tout. C'est pour ça que si une femme et un homme peuvent diriger ensemble bah ça peut être un tout et ça peut-être pas mal quoi. Cette différence est juste liée au fait qu'on est homme femme. De temps en temps on ne se comprend pas alors qu'on veut dire la même chose... alors qu'on a pas le même discours, on le dit différemment, et de ce fait là on ne se comprend pas mais on veut dire la même chose et on le dit d'une manière différente et je crois que dans le travail c'est la même chose quoi. Mais c'est vrai qu'une femme je la verrais moins diriger une équipe juste d'homme parce que il faut, voilà, on va peut-être moins la considérer ou l'écouter quoi.. c'est dommage mais c'est dans certains cas le cas hein... Elles auront peut-être plus dure à se faire une place et une autorité... ça lui demandera peut-être plus d'énergie qu'un homme, où ça peut être plus facile...

Financement

- Le financement est souvent un frein pour de nombreux entrepreneurs, est-ce votre cas ?

J'ai eu de la chance moi que dès la deuxième banque on m'ouvre les portes voilà et qu'on me fasse confiance. C'est parce que j'avais quelqu'un qui était aussi. ;. C'est quelqu'un qui m'a aidé pour me conseiller des banques et qui lui financièrement est très à l'aise, il est bien connu de ces banques là et ça m'a aidé aussi. Si j'étais venu sans cette personne-là qui me donnait toute confiance, qui me donnait toute confiance qui a dit au banquier voilà, il n'y a aucun problème, il est dans le monde du travail depuis autant d'années, c'est vraiment quelqu'un de bien. Donc c'est pour ça que j'ai eu plus facile. En fait j'ai abordé les banques avec quelqu'un qu'ils connaissaient et en qui ils avaient toute confiance donc voilà ils se sont dit voilà, lui, chaque fois qu'il lance une société on a jamais de retours c'est toujours positif et ça fonctionne bien donc il lui ont fait confiance en lui disant ok voilà je crois que on peut le suivre. Par contre il y a des aides, par exemple au Forem pour les jeunes indépendants, qui s'appelle le contrat airbag, qui donne un certain montant pour pouvoir aider à se lancer, et ça par contre, c'est foireux. Foireux parce qu'il n'y avait plus de place, plus de place pendant 6 mois et que après ça on pourrait peut-être voir si j'étais dans... allez si je correspondais aux critères pour pouvoir avoir accès à ça, et 6 mois c'est trop tard. C'était sur le moment présent que j'avais besoin de, de liquidité, ça aussi c'est vrai qu'au début j'avais besoin d'un peu de liquidité. C'est vrai que si on a pas un peu de liquidité devant, au moins pour avoir les... pour pouvoir démarrer... et c'est vrai que les premiers mois je n'ai pas pu me payer parce que ce n'était pas possible. C'est vrai que le contrat Airbag aurait pu m'aider mais ça c'était... on dit il est là il fonctionne mais il y a plus de place et c'est dans 6 mois... Dans 6 mois je n'en aurai plus besoin ou du moins j'espère que dans 6 mois, dans 1 an... Si j'en ai encore besoin dans 6 mois un an alors je peux directement arrêter.

- Y a-t-il d'autres aspects que la banque vous a demandé ?

Bah oui, enfaite il y a un ... comment... un business plan et un ... alors tous les chiffres... alors la chance que j'avais ici c'était que comme c'était un business qui fonctionnait déjà bien, qui avait déjà toute une clientèle de leasing, il y avait déjà un chiffre d'affaire de l'ancien propriétaire qui pouvait correspondre fortement au mien donc heu ... j'ai gardé le leasing donc il y a juste le particulier que j'allais avoir en plus, en perdre ou en gagner... Donc à ce moment-là, il a fallu faire un business plan pour dire bah voilà, par rapport aux anciens chiffres, ça c'était aussi important parce que si il n'y avait rien du tout, ici, là les banques auraient dit wow, on va où là... il faut tout démarré il n'y a rien du tout heu... voilà donc ici, il y avait déjà une activité qui fonctionnait bien, donc c'était déjà un point positif pour moi. Ca faisait un an que ça existait aussi, ça faisait un an qu'il voulait partir en Espagne donc il était souvent fermé. C'est pour ça que quand on achète un fonds de commerce, une clientèle, il y a énormément de client qui disent qu'il était super désagréable avant et toujours fermé et vraiment juste les leasing que j'ai récupérer et j'en ai quelque uns en plus et les particuliers je suis seulement en train de les ravoir maintenant. Mais les chiffres étaient là, donc c'était bon pour la banque. C'est clair aussi que si ça ne faisait pas 30 ans que j'avais été dans VW Audi, que je n'avais pas été chef d'atelier réception et tout ça et que je n'avais pas l'appui de la personne que je connaissais, c'est claire que ça aurait été encore un peu plus difficile. C'est vrai qu'ici il m'ont accordé heu, c'était pas énorme c'était 35 000€... mais voilà c'est claire qu'à la base le premier voulait ma maison mon truc... voilà ici je n'ai pas du donner ma maison en garantie, mon ex-compagne n'a pas du signé avec moi... j'ai signé tout seul et je préférais parce que si ça ne va pas, je préférerais que ça soit juste moi et que je n'entraîne personne avec moi, parce que quand on me dit voilà, j'aurai pu demander à la personne que je connaissais bien et elle m'aurait sûrement aidé mais j'ai pas envie, je n'avais pas envie en tout cas. Moi je préfère voilà, si je me lace c'est tout seul, si je me plante c'est tout seul. Je n'ai pas envie d'après m'en vouloir parce que j'ai raté et en plus devoir m'en vouloir pour l'autre ... j'ai envie de garder mes amis, donc voilà... J'ai fait alors à ce moment-là... il y a un système qui, qui garantit que si ça n'allait pas, il payait je crois plus de la moitié de ce que j'avais emprunter. C'est la Socamut, un système qui... je ne sais plus exactement comment ça fonctionne mais c'est un système qui garantit... Je paye tous les mois une partie parce que c'est une partie de ce que la Socamut rebrousse à la banque et qui remboursera jusqu'à 75% de l'investissement en payant des montant fixe tous les mois.

- A quelle proportion avez-vous emprunté ?

Bah, c'est la banque qui a payé le fonds de commerce complètement. Et moi, les liquidités que j'avais c'était juste pour remplir les fonds de caisses on va dire, pour démarrer l'activité, pour payer mes fournisseurs, mes pièces, mes trucs... pour démarrer, ça je n'ai pas du demander à la banque encore plus, donc heu si j'avais demandé de l'argent en plus je ne sais pas si elle aurait dit non mais... voilà c'est une charge supplémentaire qu'elle ne doit pas avoir. Avec ses économies se dire ok je démarre avec ça et on verra quoi et si j'ai besoin le cas échéant bah on verra... J'ai fait la demande, comme les leasing payent fort tard, j'ai demandé pour pouvoir descendre en négatif sur mon compte, le cas échéant ce que je n'ai finalement pas du faire donc voilà, et maintenant j'ai cette sécurité-là donc maintenant, touchons du bois, quand je demande quelque chose à la banque, ils sont d'accord.

- Pensez-vous que la femme se procure du capital de départ plus difficilement que les hommes?

On dit souvent que les femmes partent avec un capital de départ plus petit que celui des hommes ?

Au niveau des banques, non je ne crois pas. Non je ne vois pas pourquoi il y aurait une inégalité, la femme est aussi capable... Si le projet est bien ficelé je ne vois pas pourquoi la banque refuserait. Maintenant je ne suis pas une femme enfin je n'ai jamais essayé en tant que femme et je n'en aurai jamais l'occasion mais je ne vois pas pourquoi elle ne pourrait pas ... Que je sois un homme une femme si le dossier n'était pas bien ficelé, voilà, une banque c'est une banque, elle voit les sous, le minimum des risques, heu... si la femme arrive avec le même dossier, il n'y a aucune raison quoi.

- Dans l'ensemble, êtes-vous satisfait des banques ? Pourquoi ?

CBC oui, sans aucun problème parce qu'ils suivent, ils sont disponible, ils sont positifs et franchement à ce niveau là... tandis que la première banque, je n'aurai rien eu... Aussi ce que j'ai eu c'est que le client, le gérant de l'agence, c'est un ancien client quand j'étais à la réception et... voilà ... il voyait comment je travaillais, comment ça se passait, et donc voilà, ça c'est, il y a tout ça qui... Aussi il n'y a rien à faire, la présentation, si vous voyez quelqu'un qui arrive dégueulasse, mal habillé qui ne parle pas correctement, c'est con mais ça sera plus un critère de dire... on a pas très confiance... que homme femme.

- Pourquoi les femmes se disent en général moins satisfaites des institution bancaires que les hommes ?

Ca j'en ai vraiment aucune idée, au niveau salaire au niveau truc au niveau travail c'est possible, au niveau des banques je ne vois pas ce qui change quoi. Justement, si une femme vient avec un grand sourire et tout ça, le banquier il craque et

Entrepreneur 3

Entrepreneure féminin – Entrepreneur 3

Questions générales

- Qu'avez-vous fait comme étude?

J'ai fait des études de philologie romane donc heu... à l'époque on appelait ça une License heu... c'est l'équivalent à un master quoi puisque ça remonte heu quand même heu... à... 81, j'étais diplômée en 81. J'ai fait aussi une licence en espagnole et en romane pendant 2 ans mais c'était un peu équivalent. Et alors j'ai fait une agrégation à l'enseignement donc c'est 1 an en plus donc heu... voilà. Et alors j'ai aussi heu oui, suivi dès que j'ai commencé à travailler heu, parce que j'ai très très vite travaillé dans le domaine de la rédaction publicitaire heu... j'ai fait quelques formations privées sur heu... la rédaction justement, communication et heu... plutôt des petites formations du soir. Enfin pas du tout de post master ou heu...

- Quel est votre parcours professionnel?

Enfaite j'ai d'abord été employé. J'ai travaillé dans les agences de pub enfaite hein, j'ai commencé là-dedans. Et puis en effet, après quelques années de formation dans des grosses boîtes, j'ai rejoint heu... des plus petites équipes puisque j'avais vraiment envie de travailler plus sur l'aspect institutionnel et corporate de la communication. Donc pas vraiment la communication grand publique heu... et heu... donc j'ai rejoint des petites équipes et hum... très vite... disons ça m'a pris disons quand même 8-9 ans avant de vraiment décider à sauter le pas. Je suis devenue indépendante et j'ai racheté des parts dans une société.

Activité entrepreneuriale

- Comment définiriez-vous le statut d'entrepreneure ?

Ben c'est d'abord quelqu'un qui a vraiment une vision heu... sur la manière dont il a envie ou elle a envie heu de reprendre son activité et donc le faire aussi heu en dehors des structures contraignantes parce que pour moi c'était ça aussi hein c'était que c'était parfois très difficile de travailler dans des grosses structures parce que voilà, il y a une hiérarchie qui heu... est imposée heu... donc il y a une manière de se conformer à une série de, qui n'est pas le sien et donc heu... j'ai tout de suite beaucoup plus heu... je crois que d'abord c'est une question de... de personnalité. Tout le monde ne peut pas avoir la fibre entrepreneuriale ou se sentir je dirai à l'aise justement dans ce domaine-là. Donc c'était surtout une quête de liberté quoi enfaite. Et heu... donc tout en étant évidemment encadré avec des paritaires évidemment pour heu... quand même construire son business et voir les possibilités de pouvoir très vite heu être opérationnel et de gagné de l'argent quoi.

- Quelle est votre activité professionnelle actuelle? En quoi consiste-t-elle ?

On a 10 ans maintenant et c'est vraiment un petit peu dans la continuité de mon parcours professionnel donc heu... c'est à dire qu'on fait vraiment de la communication éditoriale donc très spécialisé dans tout ce qui est rédactionnel pour des sites web, des rapports annuels d'entreprises, heu des positioning papers, des heu... interview quand même à un certain niveau de la direction heu... dans les boîtes heu... pour refléter je dirai les hum... stratégies de communication aussi des entreprises. Donc c'est un petit peu plus dans ces aspects là et aussi travailler parfois dans le domaine graphique éditoriale donc heu par exemple on fait un livre pour heu... une heu... pour citydef donc des acteurs publiques qui font aussi des demandes heu... plus éditoriales dans le sens où on peut aussi travailler sur la chaîne. Vraiment pour travailler sur la chaîne éditoriale de A à Z quoi. Si quelqu'un veut un livre heu... on va lui donner tous les heu... Et alors j'ai commencé aussi à travailler dans l'enseignement en parallèle à un moment où heu... ben assez rapidement quand même heu... vers 87 j'ai eu la possibilité Parce que je travaillais aussi pour des magazines heu... donc c'était un peu entre le journalisme et la rédaction. J'ai travaillé à un moment quand même assez longtemps pour le

supplément du Vif l'Express heu... et alors ils m'avaient demandés un jour un gros dossier sur l'enseignement heu... les écoles de communication, à Bruxelles et donc là j'ai fait un tour un peu de toutes ces écoles et on a fait une rédaction, un dossier spéciale pour heu... les étudiants et de fil en aiguilles j'ai rencontré des gens dans les écoles et heu j'ai eu des heures de cours mais vraiment très très peu au début hein heu... 2h heu... pour parler justement des métiers de la rédaction en communication c'était quoi heu... comment devenir rédacteur, ça voulait dire quoi heu... qu'est-ce qu'on est amené à faire heu... toute la relation avec les gens d'images, avec les médias hum... avec les différents produits aussi à développer en communication. Non seulement du print mais rédiger aussi pour heu, des spots radio heu, des vidéos, heu... la tv heu... Tous ces aspects là et donc heu je suis arrivée j'ai commencé ça et puis heu... vu que j'avais quand même une formation plutôt littéraire qui ne m'a jamais vraiment quitté parce que j'ai toujours eu cet intérêt que j'ai gardé quand j'écrivais aussi pour parfois la culture, ou bien des projets culturels, c'était quand même plus aussi dans ce domaine-là. Et donc j'ai aussi donné des cours de littérature dans l'école où j'étais, dans une école d'art, ça s'est aussi transformer un peu aussi hein heu...

- Comment cette idée vous est-elle venue à l'esprit ? Avez-vous toujours voulu être entrepreneur ? Pourquoi vous être lancer en tant qu'entrepreneure ?

Bah, c'est à dire que non, pas d'emblée et pas en quittant l'école parce que déjà, je pense qu'aujourd'hui ça à quand même beaucoup évolué j'imagine en termes de relations que les étudiants peuvent avoir avec le monde du travail. Enfin je ne sais pas. Mais moi, à l'époque quand on terminait les études, on savait à peine ce que c'était qu'un compte en banque... enfin je crois qu'il y avait vraiment déjà une connaissance générale de la réalité à ce niveau-là. Je crois qu'on était vraiment un peu dans des bulles heu... beaucoup plus je trouve. Parce que aujourd'hui je vois heu... bon je travaillais aussi en tant qu'étudiante hein mais enfin, on était moins heu... surtout en faisant certains types d'études hein heu... les romanes on était vraiment destiné à devenir des profs de français dans des écoles. Donc heu... il y avait quand même des créneaux comme ça beaucoup plus identifiés et heu... Donc heu... non au contraire, je veux dire tout le monde heu, quand on sortait, nous conseillait de ne pas être indépendant ou indépendantes. C'était vraiment considéré comme heu... la pire des choses donc heu... tout le monde en tout cas au niveau familiale, donc on conseillait toujours aux enfants de rentrer dans des entreprises.

- Quels ont-été les plus gros freins dans le parcours de cette activité ?

Euh... ben je dirai le plus gros frein ça a été de... un petit peu le... la peur de ne pas arrivé à gagner sa vie et heu... ça, ça a été un petit peu ce qui freinait un petit peu ma vision des choses. Et puis une fois qu'on prend confiance en soi et qu'on apprend un peu à, à se positionner ben on... on voit qu'on arrive quand même à récolter facilement heu... du business mais bon voilà ça n'a pas toujours été facile dans le parcours. On a fait quand même un petit bail, il y a eu des moment ou heu... franchement difficile quoi hein heu... il y a eu un moment il y a eu une société avec laquelle j'étais qui heu à fait faillite donc heu... voilà. M'enfin voilà c'est lié à pleins de facteurs qui parfois ne sont pas non plus tout à fait objectifs. Dans le sens ou ça dépend des partenaires, il peut y avoir des conflits. J'ai appris ça aussi, il peut y avoir des conflits vraiment entre partenaires. Et donc à ce moment-là, l'outil est vraiment en danger et donc heu, je crois que c'est ça, c'est une des premières causes de soucis dans les petites structures. C'est pas non plus dans des SA hein c'est...

- Quelle est votre vision stratégique pour les 3 prochaines années ? Des perspectives de croissance sur le long terme ? Qu'elles sont vos perspectives d'avenir ?

Écoute non, on a des perspectives de se maintenir heu dans, au niveau où on est. J'ai passé un peu, sans doute, par des caps différents et maintenant j'arrive après 60 ans en me disant que je n'envisage plus vraiment ça sous le même angle non plus, voilà. L'objectif est de vraiment pouvoir continuer à rentrer des projets intéressant avec un certain niveau de return, ça c'est clair. Déjà pour faire rentrer dans les boîtes aujourd'hui heu... un certain montant de fonctionnement minimal dans nos secteurs c'est, ça demande quand même de l'énergie. Mais bon maintenant voilà, on a jamais décidé d'investir par exemple dans heu... quelqu'un qui ferait de la prospection pour nous. Vu que je combine 2 profession donc j'ai quand même une assise en tant que prof heu... je donne quand même facilement 8/12 un petit peu plus qu'un mi-temps dans l'enseignement donc heu c'est, quand même heu... voilà, j'ai trouvé un bon équilibre en fin de compte mais bon voilà la

boite il faut quand même toujours l'alimenter. Il faut quand même toujours qu'il y ait un minimum pour heu... voilà les frais fixes et puis bon, je suis quand même avec une autre partenaire donc heu, il faut aussi que je gagne raisonnablement ma vie avec cet outil. Heu, non c'est vrai qu'on est pas dans une perspective de grosse croissance.

Différences homme - femme

- Pensez-vous que c'est plus dur pour une femme de se lancer? Si vous étiez un homme, pensez-vous que les choses se seraient passées différemment? A quel niveau ?

Écoute heu... on y a pas vraiment réfléchi dans heu... de ce point de vue-là. Enfaite c'est vraiment un peu des opportunités qui se sont présentées comme ça et heu... bon heu... j'ai quand même sauté sur des occasions aussi hein heu... on travaillait pour quelqu'un qui avait donc cette structure et un de ses partenaires partait on avait voilà... on avait la possibilité de reprendre et j'étais avec une autre femme aussi, donc on était à 2 et on a pas du tout vu ça comme un obstacle ou un problème. Au contraire, le partenaire en question nous encourageait aussi à rejoindre la structure. Donc... non parfois ce dont j'ai parfois eu le sentiment c'est que heu... c'était parfois plus difficile d'aller dans certaines boîtes pour se présenter et pour avoir de la crédibilité au niveau de l'offre qu'on pouvait avoir éventuellement. C'était parfois ça que je ressentais mais bon voilà dans la pub je l'ai ressenti aussi quand j'ai commencé à travailler en rédaction parce qu'il n'y avait quasiment pas de femmes qui faisaient de la rédaction, c'était, on était quand même dans la fin des années 80 mais malgré tout heu, je sais pas si tu regardes Mad Men mais heu... et bien il y a une femme qui fait de la rédaction publicitaire heu... mais heu c'est une des seules et on a parfois l'impression qu'on était dans les années 40 ou 50 hein heu...

- Pourquoi y a-t-il une si grosse différence de genre d'un secteur à l'autre ?

Heu ben disons que dans le secteur de la communication il y a quand même toujours eu beaucoup de femmes enfin elles sont arrivées vraiment. Et aujourd'hui, elles sont quasiment en majorité hein donc heu il y a quelque chose qui tu vois, ça dépend des... mais c'est vrai qu'il y a des secteurs où... l'informatique par exemple, c'est un secteur où il y a toujours eu moins de femmes, ça c'est sûr. Là je pense qu'il y a du travail en amont qui se fait hein à l'école et aussi je sais pas aussi dans toute la vision, la projection du genre dans toute une série de fonction mais voilà il y a quand même des choses qui restent hum... à part bon, oui il y a des métiers où je ne vois pas beaucoup de femmes. Au garage par exemple, il n'y a rien à faire je crois que là...

- L'entrepreneuriat a-t-il un genre selon vous ?

Ben ça c'est une question que j'avais déjà posée justement parce qu'on a... on a fait tout un... magazine spéciale sur les femmes entrepreneures pour le magazine Analyse. C'est une grosse banque privée qu'ilalotco de waay. C'est une banque super intéressante et alors il ont un magazine et on a travaillé, enfin on travaille toujours même si je ne sais pas si ils vont refaire une édition cette fois-ci mais... sur les femmes entrepreneures et j'avais été interviewer heu... une certaine, enfin plusieurs personnes dont Murielle de la Tower. Enfaite c'était la manager d'une grosse boîte qui s'appelle EVS. Et donc je lui avais posé cette question parce que EVS c'est vraiment, des équipements technologiques de pointe, c'est vraiment une boîte qui a été lancée, c'est un belge d'ailleurs, et hum... il travaille beaucoup dans le broadcasting des retransmissions de match de football parce qu'il ont réussi à faire un système de ralenti etc... enfin toute une technologie broadcast hum... où ils sont devenus leader mondiaux. C'est une boîte qui a connu une exponentielle, une heu... un développement exponentiel et ils ont comment heu... des représentants partout dans le monde. Ils vendent leurs technologies enfin bon voilà... et c'est une femme qui était jusqu'à présent CEO et donc heu... je lui avais posé la question de heu, elle était ingénieur justement, et heu... si il y avait justement des différences de management entre les hommes et les femmes. Voilà c'est ce qu'elle m'expliquait hein c'était que pas du tout hein enfaite... voilà le management c'est le management c'est heu... c'est une conception fonctionnelle d'une entreprise heu elle dit bon heu... chaque personne va imprimé, qu'il soit homme ou femme, son style et sa manière d'être dans ses contacts qui feront... avoir avec les employés le

monde extérieur etc... il y a des perceptions qui viendront du monde extérieur évidemment le fait que c'est une femme CEO dans un monde quand même assez masculin, technologique heu etc... il y a aura peut-être des sensibilités dans les possibilités différentes. Mais elle dit que dans sa manière de travailler, ça n'intervient pas. Ça ne change absolument pas et bon heu, il y a parfois en effet des femmes qui disent qu'il y a certaines expériences, par exemple dans heu... la conciliation entre vie professionnelle et vie privée, peut-être qu'il y a une différence de perception dans justement là, ces aspects-là, hum... peut-être que voilà, mais ça dépend aussi dans quel niveau on se situe dans le management et heu... peut-être la crédibilité à un certain moment peut-être dans certains secteurs mais quoique... Donc là il n'y avait pas véritablement je dirai de différences à ce niveau-là. Mais ce qu'elle disait par contre qu'il y avait des groupes, des organisations qui pouvaient aider les jeunes filles et les filles à accéder beaucoup plus à la technologie, donc elle, elle les soutenait hein donc heu... ça c'était aussi vis à vis duquel elle développait plus d'énergie donc elle était plus sensibilisée heu à ces questions-là, donc elle soutenait tout une série de groupes. Mais alors en termes d'engager heu... des hommes ou des femmes dans l'entreprise elle disait de nouveau heu là c'est vraiment aux niveau des compétences. Mais il n'y a rien à faire, il y a toujours un prisme qui va peut-être aussi un peu heu... on va peut-être vouloir prendre une femme si on trouve que dans l'entreprise on en a besoin. Voilà il y aura sûrement des partis pris à un certain moment qui seront notifiés mais si c'est un homme hein heu... aussi. La mixité a été étudiée pour un certain moment être tout à fait bénéfique pour une entreprise. Que d'une certaine manière ça les faisait beaucoup plus évolués hein et que les performances sont meilleures. C'est un peu leur argument pour toujours faire évoluer les femmes à des niveaux toujours plus élevés hein.

- Pensez-vous que les inégalités sont toujours d'actualité? A quel point ? Avez déjà été confrontés à de grosses inégalités?

Pff, écoute heu... qu'est-ce que ça veut dire. Par rapport aux banques, je pense qu'il y a quand même eu une sérieuse progression depuis quand même heu... des décennies là je veux dire il y a eu une sensibilisation et heu je pense que il y a sans doute toujours des discriminations en effet. Et on le voit bien aussi dans les reconnaissances des prix Nobels, dans l'accession des femmes aussi dans les encyclopédies heu... il y a ... ce sont des terrains multiples et simplement je pense qu'en effet ça, évolue énormément et il y a des côtés poussés de façon même déséquilibrés plus les femmes à un certain moment que les hommes à certains moments, et tout ça reste un peu compliqué. Mais vis à vis des banques je t'avouerais que, je crois qu'en effet, j'ai entendu, mais ça reste une impression que j'ai par rapport à toute une série d'argument etc, que les femmes avaient plus de difficultés à se faire financer.

Financement

- A quelles sources de financement avez-vous fait appel ? Pourquoi ?

Pas vraiment de façon professionnelle parce que voilà, on est arrivé, on avait nos capacités de payer nos parts dans la société et on a tout de suite démarré et donc heu... on a vraiment tourné un peu comme a... On avait de la bouteille on était propriétaires. Maintenant je sais pas si on commençait une boîte comme ça, je ne sais pas si on aurait aussi facilement le financement requis. On avait pas des gros besoins de financement, on travaille en tant que services donc on a pas vraiment besoin de ... on avait vraiment des activités heu très peu... exigeantes en termes d'investissement. Et puis bon voilà on allait pas devenir la prochaine grande boîte de pub donc heu hein... ça c'est un autre projet, mais je ne sais pas si ça aurait du sens de comment se positionner hein. Quand on a commencé, on a eu beaucoup de femmes qui ont été intéressées heu par la boîte parce que, on avait toutes déjà des contacts dans les entreprises et on s'est rendues compte qu'on a eu vraiment une convergence des responsables de communication marketing dans les boîtes qui ont eu vraiment envie de faire appel à nous et là on a vu un peu la force des réseaux quand même, des réseaux femmes où beaucoup de femmes disaient qu'elle aimeraient bien travailler pour des femmes parce qu'elles trouvaient d'abord que le travail était plus, plus efficace heu... plus flexible heu de meilleurs rapports hein heu... Donc ça on l'a vraiment senti.

- **Pensez-vous que la femme se procure du capital de départ plus difficilement que les hommes?**
On dit souvent que les femmes partent avec un capital de départ plus petit que celui des hommes ?

Sans doute que l'aversion au risque est plus grande, ça je pense hein. Les femmes sont quand même plus heu, elles sécurisent plus, enfin je pense, je ne vais pas me positionner pour toutes les femmes hein mais je pense qu'elles sont quand même plus prudentes. Par rapport à leur famille c'est sûr qu'elle veulent éviter des situations plus risquées. Là maintenant on va faire appel parce qu'on a envie de refaire le site internet, de réinvestir dans l'outil parce que voilà on a une 3ème collaboratrice qui est partie et on se retrouve à 2 et heu... on veut renouveler un peu tout ça.

- **Dans l'ensemble, êtes-vous satisfait des banques ? Pourquoi ?**

Heu, je dois dire que jusqu'à présent, ça s'est toujours passé correctement on a eu facilement un crédit de caisse, on a eu facilement des back-ups parce qu'il y a eu des moments où par exemple quand tu gagnes des contrats heu tu dois heu réserver 5% du montant du contrat. Parfois quand tu gagnes un appel d'offre, tu dois heu... bloquer en banque 5% du contrat. Donc heu... tu a parfois des demandes comme celles-là et heu ça nous est arrivés. Mais c'était pas vraiment des situations hyper risquées je veux dire heu... Je ne suis peut-être pas bien positionnée pour pouvoir dire ça. Mais par contre, de nouveau il y a des boîtes heu... qui pourront mieux te renseigner. Pour du service, on a pas vraiment besoin de gros financement.

Banquier 1

Interview banquier masculin - Banquier 1

Questions générales

- Qu'avez-vous fait comme études?

Moi j'ai fait des candidatures Ingénieur commercial suivi de... d'une informatique à l'époque. Je suis rentré à la banque heu.. où on cherchait à l'époque beaucoup de... d'employés, et on m'a proposé une fonction dans les crédits dans le monde de ma candidature ingénieur commercial et donc heu, voilà c'est comme ça que je suis rentré à la banque et que j'ai fait toute ma carrière là-bas.

- Quel est votre parcours professionnel?

J'ai commencé donc heu... à la général de banque à l'époque qui est devenue Fortis puis qui est devenue BNP Paribas Fortis... et j'ai fait toute ma carrière là-bas. J'ai travaillé 32 ans.

- Quel est votre fonction au sein de la banque ?

Donc ma dernière fonction... j'ai toujours travailler dans le domaine des risques heu... donc un petit peu... enfin toute clientèle confondue donc je me suis occupé de ce qu'on appelle des retails, commerce annalyting heu... c'est la heu... la relation commerciale avec les entreprises heu... moyenne je dirai heu... j'ai travaillé également dans le corporate et j'ai un petit peu travaillé en France heu... et alors j'ai surtout eu des fonctions au niveau analyse décision, et j'ai aussi heu... passé quelques années dans ce qu'on appelle l'intensive care, c'est la prise en charge des entreprises, en difficultés. Voilà, donc crédit en difficultés, heu... oui voilà.

Banque

- Quelles sont les principales possibilités de financement pour un entrepreneur ?

Bah au niveau bancaire c'est essentiellement heu les, le crédit donc la... la... la banque peut intervenir pour des introduction en bourse pour une très grosse société, dans une activité qui est assez marginale, la banque domestique c'est essentiellement via crédit, heu, aujourd'hui il y a des sources, mais qui ne viennent pas directement de la banque qui sont les, les ... les sources de crowdfunding, je sais que la banque est associée à des plateformes pour les toute petites entreprises, heu, là oui gros modo c'est plus ou moins ça oui.

- Quels sont les types de crédits ?

Alors oui il y a plusieurs types de crédit. Les crédits à court-termes, les crédit à long termes. Avec des formules de crédit particulières. Heu je pense au leasing, heu... le factoring, qui sont assez heu.. assez utilisés parce que ça permet de s'adosser heu... à des actifs de l'entreprise. Hum... et donc au niveau des crédits, heu, c'est essentiellement des crédits à long termes pour financer des investissements, des crédits à court termes d'aide à la trésorerie, heu à court termes, heu... On en a beaucoup aussi, qui heu... se basait sur, sur les pratiques de commerce de l'époque. On travaille essentiellement en crédit de décaissement. Donc les crédits classiques qu'on va heu, rencontrés, c'est le crédit de caisse, donc la possibilité d'être en découvert à son compte. Heu, le straight loan pour les entreprises, ce sont des prêts à court termes, donc qui s'échelonnent entre heu, parfois quelques jours, maximum quelques mois donc à des taux fixes à ce moment-là. Il faut que les besoins de l'entreprise soient défini de manière assez précise que pour pouvoir faire recours à ces crédits-là. Donc ça c'est essentiellement utilisé pour le court terme. Hum le long terme, c'est ce que l'on appelle le crédit d'investissement. On parle ici d'investissement au sens large hein, donc heu... ça peut partir d'un an, 2 ans... à heu... par exemple 20 ans pour le financement d'immobilier. Voilà ce qu'on rencontre de manière assez classiquement.

Les 2 sont les plus sollicités, ça dépend un peu de la nature des besoins de l'entreprise. Heu, les crédits de caisses aident l'entreprise dans sa variation de trésorerie quotidienne je dirai. Par contre, pour ce qui est de l'investissement, enfin aujourd'hui évidemment, dans une courbe de taux qui est moins marquée qu'avant. Auparavant, les crédits court termes, coutait relativement cher par rapport aux crédit long termes et donc l'entreprise avait intérêt à heu... à emprunter pour investir. C'est encore plus le cas aujourd'hui hein, il y a des taux qui sont particulièrement bas.

- Un entrepreneur fait-il souvent appel aux prêts bancaires ?

Oui, mais heu, bon il y a le capital à risque hein heu... donc ça c'est les fonds que lui-même va mettre dans son entreprise. Donc il y a aujourd'hui, enfin ça dépend un peu de quel type d'entreprise on parle, heu... Pour les très grosses entreprises, il y a évidemment les introductions en bourse, mais ça il faut déjà être très gros et ça, c'est assez lourd comme recherche de financement. Et alors aujourd'hui, heu, ce qui a pris de l'importance mais je n'en mesure pas le, le volume global, c'est évidemment le crowdfunding. C'est ces sources de financement-là qui se sont développés. Ce que j'ai vu du crowdfunding, heu... Enfin ce sont jamais des montant extrêmement élevés, heu... Je ne sais pas si c'est une source facile de financement, pour une entreprise, il faut vraiment avoir un projet, heu... qui heu... qui est sexy pour les investisseurs. Donc on ne va pas aller heu, faire du crowdfunding pour financer les besoins courant. Les besoins courants c'est vraiment classiquement le crédit bancaire. Donc je dirai que pratiquement toutes les entreprises ont du crédit bancaire sous une forme ou sous une autre.

- En quelle proportion vont-ils emprunter par rapport au capital à risque qu'ils mettent ?

Bah, la banque a des critères heu... d'octroi de crédits qui sont liés au niveau des fond propres. Donc si l'entreprise n'a pas de ou peu de fond propres, elle n'aura pas ou que peu de crédits. Donc on demande souvent un effort ce qu'on appelle l'effort propre par exemple sur l'investissement. Heu... un montant de 20 ou 30% c'est assez classique, donc l'entreprise va devoir avoir 20 à 30% de fond propres par rapport aux crédits qu'elle va avoir. Il faut qu'elle garde une structure solide donc elle ne doit pas avoir trop de crédits, heu... le crédit est aussi lié à sa capacité de remboursement donc au résultat qu'elle dégage. Il faut qu'elle puisse rembourser ce crédit, ça c'est un élément essentiel pour l'octroi du crédit, c'est la capacité de remboursement donc le cash-flow généré par l'entreprise.

- Quelle est la procédure de prêt pour un entrepreneur ?

L'entrepreneur vient avec un dossier, certainement, composé des bilans. Il faut avoir éventuellement un petit business plan, heu... expliquée au banquier en quoi l'investissement est utile ou nécessaire heu... effectivement le banquier... enfin sauf vraiment des tout petit crédit hein heu qui ne posent aucun crédit, je pense qu'aujourd'hui par internet, on en fait peut-être... Je pense qu'il serait intéressant que tu rencontres quelqu'un de la banque aujourd'hui hein heu... parce que moi ça fait 3 ans que je ne suis plus dedans hein heu... donc ça a fort évolué et je peux te donner le nom de quelqu'un heu... à Charleroi... Je vais lui envoyer un petit mail, je te mettrai en copie ! Et ce sera intéressant que tu l'as rencontre parce qu'elle est vraiment dans le bain encore aujourd'hui et donc elle a une vision certainement plus précise d'un certain nombre de chose. Enfin ces grands principes si, ils sont toujours d'actualité hein, le rapport entre les FP et le crédit est un des premier critère que l'on regarde.

- Les conditions d'emprunts sont-elles élevées ? Quelles sont-elles ?

On reproche souvent aux banques de ne pas prêter facilement. Il y a des secteurs qui sont, plus heu... plus craint par les banques parce qu'il y a des taux de déchets élevés. Et un secteur typique c'est l'Horeca. Hein heu... L'Horeca a une durée de vie moyenne de 4 ans, donc il y a 25% de déchets par ans... Heu ce sont souvent des actifs assez peu valorisable où il y a peu de sureté pour la banque. Donc voilà, ça c'est un secteur où les entreprises vont peut-être avoir plus de difficultés à emprunter. Heu... Si elles sont solides en général les banques vont plutôt alors se mettre en concurrence pour faire le crédit le plus avantageux soit en terme de conditions de taux, soit en terme de conditions de sûretés. Si la relation avec le banquier est bonne elle

aura peu de problèmes avec son banquier. Tout est une question de physionomie de l'entreprise qui demande du crédit.

- Comment juge-t-on du risque d'un secteur ?

De fait, il y a les % de faillites dans le secteur. Il y a la valorisation des sûretés, je vais prendre comme exemple un fonds de commerce de restaurant, heu ça a de la valeur si ça fonctionne, si ça ne fonctionne pas, heu... Ce n'est que quelques couverts, quelques tables et quelques chaises hein heu... Par contre il y a certains actifs qui représentent de la valeur, pour la banque. Les immeubles évidemment, par exemple, le matériel roulant aussi, ça a une valeur résiduelle sur quelques années donc la banque peut toujours récupérer de l'argent là-dessus si jamais il se passe quelque chose. Ce, en valorisant cet actif là si il a pris des sûretés sur ces actifs. Les banques font des statistiques assez régulières sur effectivement les secteurs. Quand je suis parti, ce n'était pas vraiment flagrant, il n'y avait pas vraiment de secteur plus risqué que les autres. L'agriculture est un problème aussi évidemment, ça ce serait vraiment intéressant que tu rencontres quelqu'un encore dans le bain. Il faut savoir que ces dernières années, le taux de déchets je pense de la banque est vraiment très faible, on a déjà assez de problèmes liés aux crédits ... A un moment donné était assez élevé et je pense que ça a un peu reflué aussi... C'est lié à la conjoncture. Le taux de déchets des banques est parallèle à la conjoncture.

- Avant d'octroyer un crédit, quels sont les facteurs que vous regardez en priorité ?

Bah donc, la capacité de remboursement. Ca c'est fondamental, il faut que l'entreprise, soit capable de rembourser, on va regarder en fonction des résultats qu'elle fait, heu... sa capacité à affecter ses résultats à heu ;.. en particulier des remboursements de crédits. Donc ça c'est fondamental donc si il y a des résultats réguliers, un cash-flow régulier, un remboursements des crédits heu... ça facilitera beaucoup de choses. L'autre facteur, c'est la solvabilité de l'entreprise donc c'est le rapport entre ses fonds propres et ses crédits sur le total du bilan, heu... il faut qu'elle ait un minimum de solidité qui lui permet d'encaisser voilà les aléas, les aléas des affaires. Et puis, le troisième élément qui peut aider dans la décision, bah c'est c'est vraiment heu... en troisième lieu qu'on va regarder, ça, ce sont les sûretés, donc si on peut avoir une bonne sûreté heu... bien rassurante, ça permet de prendre parfois un peu plus de risques.

- Vous est-il déjà arrivé de faire une grosse erreur et d'octroyer un prêt et de faire perdre beaucoup d'argent à la banque ?

Ah oui, quand on doit prendre de tel décision, forcément ça arrive un jour... heu... enfin l'erreur on l'a commise si on passe outre des choses évidentes. Heu, ça c'est relativement rare, je ne dis pas que ça ne m'est jamais arrivé hein mais souvent il y a des impondérables. Mon plus mauvais souvenir bancaire, j'ai travaillé en France, donc on avait financé un aquarium en Bretagne, hum... On était pas présent localement heu... bref pour des raisons de contexte à l'époque on refusait beaucoup de crédits. Et puis heu, c'était au printemps et puis en été il y a eu une saison épouvantable. Donc c'est une boîte qui avait beaucoup de projets en même temps, ses financements n'étaient pas bouclés, et donc on a pris ces dossiers dans les 3 mois sur les pieds... Donc on commet une erreur parce qu'on a pas regardé l'ensemble. Quand on prend des risques à un moment donné, forcément, heu, ça peut tourner mal. Donc l'objectif c'est de rester cantonné dans une marge acceptable. Ces dernières années, l'aide à niveau des provisions que la banque faisait sur les mauvais dossiers est assez faible.

- D'une manière ou d'une autre, des facteurs plus subjectifs tel que le genre de l'entrepreneur, peuvent-ils vous influencer ?

Bien sûr, on va regarder les, les personnes en particulier, les compétences, heu passées car c'est en effet souvent le passé qui parle. La façon dont l'entreprise a été gérée, dont elle a fonctionné, c'est très compliqué de financer des start-ups, heu... mais souvent la banque avait des critères heu... pour les entreprises novatrices, des critères assez strictes, il fallait que les produits soient déjà commercialisés, qu'il y ait de la recherche et développement, Donc heu, enfin voilà il y a toute une série de balises dans l'octroi de crédit, et l'analyse dite qualitative donc la façon dont l'entreprise est gérée, le marché dans lequel elle évolue et sa

relation avec les clients, avec ses fournisseurs, tout ça est regardé dans la mesure du possible. Si on connaît bien l'entreprise, on a souvent des informations très pertinentes par rapport à ça. Ainsi, des facteurs moins concrets tel que l'expérience de l'entrepreneur, depuis combien de temps il est à la tête de l'entreprise, sont autant de facteurs qui peuvent compter. Le genre ne peut pas intervenir selon moi, non, heu... non... la société fonctionne... je veux dire il y a moins d'entrepreneuses, heu... mais honnêtement ça n'a jamais influencé une décision en tout cas pas pour ma part et globalement je pense.

- L'entrepreneuriat a-t-il un genre ? En ce sens, les femmes ont-elles plus tendance à gérer leur entreprise de tel et tel manière par rapport à la gestion d'un homme ? Observez-vous une différence de tendance entre les hommes et les femmes dans les demandes de prêts effectuées ?

Il y a des bons et des mauvais gestionnaires masculins et la même chose du côté féminin. Honnêtement je n'ai jamais constaté de différence enfin, on va peut-être avoir des métiers de base qui sont un peu différents, mais quand je vois des entrepreneuses dont je me suis occupé, dans le prêt à porter par exemple, on y trouve peut-être plus d'entrepreneuses que d'entrepreneurs car c'est un secteur à caractère peut-être un peu plus féminin mais ça c'est la société hein heu... la banque ne fait strictement aucune différence heu.. par rapport à ça, elle se base vraiment sur des faits.

- Pourquoi les femmes font-elles moins appel aux prêts bancaires ?

Oui je pense qu'elles peuvent être plus prudentes ça oui, ceci dit, j'en ai déjà rencontrés qui avaient parfois la folie des grandeurs hein et donc qui ... Enfin je ne sais pas si il y a pas de statistiques je pense... Ce sont des opinions subjectives, nous n'avons jamais fait de statistiques pour voir si il y a avait plus ou moins de déchets dans une entreprise gérée par les femmes plutôt que les hommes donc des emprunteurs ou des emprunteuses, mais d'expérience, voilà il y a des bons et des mauvais gestionnaires. Il y a certainement plus d'entrepreneurs que d'entrepreneuses, mais c'est l'effet de la société. Les fonctions à haut niveau dans les entreprises, heu enfin il y a tout un retard à rattraper par rapport à ça. La banque, elle prête à l'entreprise qui existent voilà... je n'ai pas d'idée précise de la répartition, ... il y a probablement plus d'entrepreneurs que d'entrepreneuses... mais le mouvement sociétal vise à rééquilibrer ça...

- Pourquoi les femmes sont-elles moins souvent satisfaites des prêts bancaires ?

Non, ça ça mériterait d'être creusé hein heu... Je ne vois pas en quoi... Je ne sais pas. Il n'y a pas de discrimination. Si elle demande du crédit dans une petite structure, qui ne satisfait pas les critères de la banque ça sera exactement pareil si, un homme demande des crédits dans les mêmes circonstances.

- Y a-t-il des choses particulières qui ont été mise en place pour les femmes ? À votre connaissance, votre banque a-t-elle prit certaines initiatives afin de promouvoir les succès des femmes entrepreneuses? Comment peut-on expliquer la croissance exponentielle de l'entrepreneuriat féminin ?

C'est l'évolution de la société les femmes prennent une part plus active, heu à la société au sens large hein donc heu... aujourd'hui une femme travaille heu ... l'accès au marché du travail que ça soit salarié ou de type indépendant, il a évolué comme la société a évolué donc heu ça je pense que c'est pour ces raisons là... Je ne sais pas si proportionnellement dans la population des travailleuses, il y a plus d'indépendantes que de salariés par rapport aux hommes, ça je n'en sais rien. Donc heu, ça c'est quelque chose qui permettrait d'être éventuellement regardé, heu... Qu'elles sont les raisons ? je crois que les femmes veulent avoir la même position que les hommes dans la société. Donc heu si elles ont des bons projets, si elles veulent évoluer plus vite, heu souvent ce sont des facteurs qui font qu'on est entrepreneur plutôt que salarié. D'ailleurs je pense que le monde bancaire aujourd'hui est un monde qui s'est fort féminiser. Dans les chargés de relations commerciales il doit y avoir peut-être même plus de femmes que d'hommes.

Banquier 2

Interview banquier masculin - Banquier 2

Questions générales

- Qu'avez-vous fait comme études?

Je suis licencié en science politique.

- Avez-vous suivi des formation complémentaires ?

Alors heu... effectivement j'ai suivi un programme comme élève libre à la KUL heu... pendant 1 an en microentreprises, en micro-économie pour être précis.

- Quel est votre parcours professionnel?

J'ai commencé directement en tant que banquier, chez le même banquier qu'actuellement. Ca fait donc 35ans que je suis chez CBC banque.

- Quel est votre fonction au sein de la banque ?

Alors le titre à la banque, c'est directeur d'espace financier. Alors chez CBC, un espace financier ce n'est jamais qu'un regroupement de plusieurs agences, hum, pourquoi est-ce qu'on a organisé le réseau des agences de la banque comme cela, de manière à pouvoir offrir à l'ensemble des clients, tous les produits et services dont ils ont spécifiquement besoins dans le segment de clientèle. Pour prendre un exemple, un agriculteur n'a pas les mêmes besoins qu'un patron de PME, voilà hein donc heu... nous avons des collaborateurs qui sont spécifiquement dédiés aux différents segments de clientèle. Et si nous voulons offrir tous ces services au travers d'une seule agence, il nous faudrait entre 8 et 10 collaborateurs par agence, ce qui n'est pas réaliste en termes de, de mise à disposition de, de collaborateurs. Et donc un espace financier, reprend heu... 3, 4, 5, 6 agences dans une région de manière à offrir l'ensemble des services à l'ensemble des clients. Mon rôle est donc d'être le coordinateur de ce groupes d'agences en plus d'assumer la responsabilité du directeur de l'agence principal. Voilà, pour ce qui me concerne.

Banque

- Quelles sont les principales possibilités de financement pour un entrepreneur ?

Alors oui, c'est quand même l'essence du métier. Hum, juste une question préalable, qu'entendez-vous par entrepreneur. Est-ce que vous voulez parler d'une personne physique qui décide de lancer une activité ou est-ce que vous entendez au sens plus large, hum, un entrepreneur qui a commencé il y a 35 ans, qui a démarré en société, qui a une PME qui a déjà une taille certaine, heu voilà heu...

- Pour cette étude, nous définirons l'entrepreneur comme une personne qui a titre principal, dirige et possède son entreprise. Ca peut être en société ou en personne physique. C'est de manière assez large que nous le définirons.

Alors heu, les principales possibilités de financement pour un entrepreneur, heu, vous avez essentiellement 3 grandes catégories hein de possibilités. Vous avez bien entendu d'abord l'effort propre, hein l'apport propre de l'entrepreneur lui-même hein heu, ses fonds à lui autrement dit hein heu, son épargne heu. Cette manière de voir les choses peut-être étendue à ses coactionnaires bien-sûre hein heu, l'entrepreneur peut ne pas être tout seul. Hein, il peut s'associer avec l'une ou l'autre personne hein heu, que ce soit dans le cercle familiale ou que ça soit en dehors du cercle familial. Et de préférence alors, l'entrepreneur démarra cette activité sous forme de société parce que c'est ce qui règle le plus facilement les rapports entre les différents heu actionnaires heu... les différents partenaires. Hein donc vous avez donc les fonds propres de l'activité. Deuxième grand type de possibilité, le recours aux crédits bancaires, hein, heu... et on verra plus loin dans votre interview heu et dans vos questions quelles sont les différentes possibilités au niveau du crédit bancaire.

Et puis vous avez une 3ème grand possibilité, c'est le recours à des tiers. Alors ces tiers peuvent être des, des... Business angles hein, donc un réseau d'investisseurs qui n'ont pas de relations spécifiques avec l'entrepreneur mais qui sont prêts à investir d'une part du capital, d'autre part leur expérience, leur réseau... leurs compétences pour aider l'entreprise ou le projet de l'activité à murir ou à grandir. Heu, dans ces... dans ces tiers, vous avez également les pouvoirs publiques hein qui peuvent intervenir au travers de la région wallonne. La Région Wallonne à créer heu... je vais simplifier singulièrement mais heu... ce ne sera pas utile je pense tout de suite de vous détailler l'ensemble des acteurs mais... la région wallonne à créer une coupole d'intervention au niveau heu.. des PME qui s'appelle Sowalfine et qui intervient au travers de différents instruments que la région wallonne à mit à disposition. Alors quand je vous fait les fonds propres, l'intervention d'une banque et puis heu... les tiers, bah chacun à un rôle à jouer. Et enfaite, dans une activité, dans une entreprise qui est en croissance, qui doit se développer etc ... En général, les 3 possibilités, sont représentées dans le financement de l'activité. Voilà. Heu, et pourquoi est-ce que les 3 heu... interviennent, simplement parce que le rôle que chacun joue est différent hein heu... lorsque vous avez heu, les actionnaires, les fondateurs, lorsque vous avez les personnes elles-mêmes qui mettent de l'argent dans leur activité, bah, elles savent ce qu'elles risques, c'est leur propre patrimoine et elles mettent à disposition de l'activité qu'elles gèrent. Lorsque vous avez la banque qui intervient, heu... la banque ce n'est pas son patrimoine, la banque prête essentiellement le dépôt, hein les dépôts de ses clients. Et donc la banque à une responsabilité à l'égard de ses déposant, donc la banque doit faire attention à la manière dont elle prête. Quant aux tiers, heu... investisseurs ou à la troisième parité, bah on est un peu entre les 2. On a à faire à des gens qui en général sont prêt à prendre d'avantage de risques, que ça soit à titre privé, les business angles ou que ça soit à titre heu publique comme la coupole Sowalfine de la région wallonne par exemple. Et ces 3 formes, ces 3 possibilités de financement, on les retrouvent dans l'ensemble des pays heu... développés économiquement avec plus ou moins d'importance suivant les sensibilités d'un pays à l'autre. Il est claire que la partie tiers investisseurs aux États Unis par exemple va surtout se concentrer sur des heu... des investisseurs qui sont prêts à prendre des risques et très peu le pouvoir publique, en Europe on a une vision un peu différente des choses.

- Quels sont les types de prêts les plus sollicités ?

Alors heu les crédits bancaires par tradition hein heu... en Europe, en tout cas et singulièrement en Belgique, heu... on fait d'avantage appel aux banques qu'ailleurs. Si je prends à l'opposé au États Unis, heu... on constate que les banques en général n'interviennent que pour la moitié heu des besoins financier dans une acticité. Hein heu... mais ça, c'est lié à l'histoire, c'est lié au différences culturelles, c'est lié à des différences économiques aussi, à des différences de marchés, à heu... sans pour autant dire que l'une est meilleure que l'autre. Parce que c'est un constats. Mais en Europe, en général, heu... ce sont les banques qui prennent la plus grande part de financement des activités d'entreprises.

- Ces prêts bancaires sont plus pour financer l'activité ou le démarrage de l'activité ?

Alors cela, pour répondre à la question, il faut bien comprendre, comme je le disais tout à l'heure, quel est le rôle de chacun. Heu... Le rôle de la banque, n'est pas de prendre du risque, le rôle de la banque, c'est de mesurer le risque et de considérer si ce risque est acceptable hué gare à l'activité, hué gare éventuellement aux garanties qui ont pu être déposées, heu... hué gare au secteur de l'activité ou que sais-je encore. Hein, donc la banque elle ne joue pas le rôle d'une institution, d'un organisme, qui prend du risque, elle mesure le risque et elle détermine, sur base du résultats de la mesure du risque, si le risque est acceptable ou ne l'est pas. Et pourquoi la banque travaille-t-elle comme ça ? Parce que l'argent qu'elle prête est essentiellement l'argent qui appartient aux déposant de la banque, aux clients de la banque. Et donc, la banque doit veillée à pouvoir les rembourser hein heu... le dépôt de ses client à chaque fois que ses client en font la demande hein heu... voilà.

- Quelle est la procédure de prêt pour un entrepreneur ?

Bon il n'y a rien à remplir en tant que tel hein bon... il n'y a pas de choses à remplir hein. C'est la banque qui va heu poser un certain nombre de questions à l'entrepreneur pour heu... gauger la demande qui est devant le banquier. Alors heu, la première chose à laquelle nous allons faire attention bien entendu c'est, l'activité, c'est le projet lui-même. Alors heu, pourquoi est-ce qu'il faut faire attention au projet, à l'activité ?

euh... bah d'abord parce que nous vivons dans un monde qui est heureusement régulé, la banque ne peut pas prêter ses fonds à n'importe qui. Il faut s'assurer de l'aspect légale de l'activité heu... qui est devant nous. Donc on va d'abord gauger l'activité en tant que tel. Est-ce que cette activité est légale, est-ce que heu elle respecte les lois règles et décret en rigueur dans ce pays, est-ce que heu... la politique de crédit de la banque est en adéquation avec la proposition qui lui est faite ? Dans le groupe KBC, le groupe pour lequel je travail, il y a un certain nombre heu... d'exclusion, hein heu... le groupe ne souhaite pas travailler avec des entreprises qui font du commerce ou de la fabrication d'armes, heu... le groupe ne souhaite pas travailler avec des entreprises qui exploitent encore du charbon aujourd'hui. Pour donner 2 exemples parmi beaucoup, beaucoup d'autres. Donc chaque banque, à une politique crédit qui correspond aux valeurs qu'elle défend et valeurs qu'elle a effectivement proposée à ses propres déposant évidemment. Il y a un soucis évidemment de plus en plus croissant de la part des clients déposant des banques, heu de savoir ce qu'on fait de leurs sous. Ca c'est bien légitime. Et bien puisque la plus part des dépôts qui sont réalisés par les clients sont traités, il faut expliquer aux clients déposant que chez KBC on ne prête pas des fonds à n'importe qui pour n'importe quelle activité. Donc, je reprends, on s'intéresse au projet, à l'activité, elle-même, est-ce que ce projet, cette activité, heu... est légale, est ce que ça correspond à la politique crédit de la banque et puis viennent les critères financiers. Est-ce qu'on a à faire à un projet qui financièrement tient la route ? Un projet financièrement, qui tient la route, c'est un projet qui est capable de rembourser le crédit qui est octroyer bien sûr. Bon... c'est bien pour cela que le rôle de chacun dans le financement d'une entreprise est différent. Lorsque vous êtes actionnaires, je ne dirai pas que vous êtes heu... d'accord avec le faite de perdre l'apport que vous avez réalisé mais néanmoins vous savez quel est le risque que vous prenez. Vous savez que si, malheureusement l'activité n'est pas aussi profitable que ce qu'on imaginait, au pire que cette activité n'est pas rentable et par conséquent on arrive à une faillite. Eh bien moi en tant qu'actionnaire je suis susceptible de perdre ce que j'ai apporté. Bon, la banque de temps à autre, mais le moins souvent possible bien entendu, va se retrouver dans une situation où elle va perdre de l'argent, mais elle ne peut pas en perdre beaucoup. Hein heu... je peux pas aller trouver les déposant en leur disant hah, vous aviez déposé 10 000€ à la banque mais malheureusement nous avons fait un mauvais crédit, le type était tout ce qu'il y avait de plus honnête mais ça n'a pas marché et donc il a perdu des sous et donc je ne vous rend pas 10 000€ je vous en rend 2500... Il n'y a pas grand monde qui va être d'accord avec ça hein donc bon voilà heu hein... c'est le rôle de chacun et donc c'est pour ça qu'aux yeux d'une banque le projet doit être viable, doit être rentable, doit tenir la route. Financièrement, doit être capable d'assurer le remboursement du crédit qui est réalisé.

- Le secteur a alors ici une importance ?

Oui bien sûr, bien sûr, bien sûr. On sait qu'il y a des secteurs qui des facto demandent d'avantage de capitaux que d'autres. Lorsque vous avez une activité, strictement de commerce. C'est à dire que vous achetez un produit et vous revendez ce produit . Un exemple type : un magasin retail par exemple hein. On sait que là vous avez comme effort de financement à faire c'est de financer un peu de stock, vous n'avez pas de créances client à financer puisque en général les client payent tout de suite hein heu... et vous avez éventuellement un peu d'infrastructure, votre magasin. Si maintenant vous avez une activité de production hein heu... on va prendre une très grosse activité mais qui est simple à comprendre., que vous fabriquez des aciers spéciaux pour le monde industriel, ben là évidemment le besoin de financement va être beaucoup plus important. D'abord il faudra, heu... avoir un stock de matière première, ensuite il faudra mettre ce stock de matière première en œuvre au travers d'un processus de production, ce processus de production va demander des machines hein heu... et des machines en général très sophistiquées. Euh... et donc des machines qui coutent beaucoup d'argent. Et puis quand vous aurez fabriqué les produits, vous allez encore devoir les stocker et éventuellement le faire à façon pour votre client finale, heu et puis le livrer à votre client et puis votre client ne vous payera qu'après avoir reçu l'acier que vous avez produit et qu'il devra constater que cet acier a bien toutes les qualités qui étaient demandées au départ. Vous avez donc un processus de production qui est beaucoup plus long, qui mets en œuvre des moyens beaucoup plus importants et donc un besoin de financement qui sera beaucoup plus important. Donc le type d'activité va déterminer en soi, quelles sont les besoins en capitaux. Et là où il y a un besoin de capital extrêmement important, la banque va se montrer plus exigeante en termes d'abord de fonds propres, j'entends par là si on à 100 à financer, la banque va peut-être

dire pour ce type d'activité, écouté, nous banque on est d'accord de prêter 40 pour autant qu'il y ait 40 qui soit apporté par les actionnaires et 20 qui soit apporté par des tiers. Alors que dans une activité strictement commerciale, magasin retail dont je vous parlais, bah la banque va peut-être être d'accord de prêter 80 hein heu... parce que le risque qui est attaché à l'activité heu, elle-même, est considérablement différente.

- Des statistiques de faillites vont-elle intervenir dans cette hiérarchie de secteur plus et moins à risque ?

Alors heu, oui et non. Heu la statistiques intervient ce ne serait pas malin de ne pas utiliser le big data en la matière pour donner une probabilité de risque de défaut. Euh... chemin faisant, les banques disposant de plus en plus de moyen et de plus en plus de clients, ayant accès à de plus en plus d'informations, heu... les banques sont capables de déterminer une probabilité de défaut. Ça veut donc dire que, suivant le type d'activité lié entre autre au secteur, pas seulement mais entre autre au secteur, et bien on a une probabilité de défaut qui est différente. Alors ça ne veut pas dire pour autant que la banque va refuser de faire du crédit. Ça veut dire que la banque aura une attention plus spécifique à l'ensemble de ces critères. Si vous faites une activité d'achat-vente bah quelles sont les compétences à mettre en œuvre, heu... je ne sais pas dire qu'elles sont limités mais en tout cas, elles ne sont pas très développées. Ce qui est en tout cas une compétences de base, hum mais que la banque ne saura pas gauger, est-ce que mon client va être capable d'accueillir lui-même ses clients de manière sympa, de manière sympa, de manière positive etc... qui va inciter son consommateur de client en face de lui à passer à l'acte d'achat, ça c'est relativement simple. Je reprends mon exemple de l'acier. Hum, bah, il faut les compétences intellectuelles aussi pour y arriver. Donc dans une entreprise qui à ce type d'activité, heu... comment ... les collaborateurs de cette entreprise heu... sont-ils formés, quel type de collaborateurs va-t-on chercher, heu... comment est-ce que la formation continue est organisé, heu... etc... et là, on va s'intéresser à ces critères là aussi. Suivant de nouveau le type d'activité, et l'impact que ça peut avoir sur les opération de crédits de la banque, heu... la banque va plus ou moins fouiller les différents éléments qui sont à sa disposition. L'expérience de l'entrepreneur va bien entendu aussi avoir de l'impact, ça c'est claire. Heu, si vous avez quelqu'un de 40 ans ou quelqu'un de 25, heu on ne ... on regarde les chose un peu différemment. Alors il ne faut pas faire des raccourcis qui ne correspondent pas à la réalité, hum... c'est pour ça que je dis les statistiques c'est bien mais la moyenne ça cache toujours heu, une réalité qui est fort différente ! Vous pouvez avoir des entrepreneurs de 40 ans qui n'ont toujours pas compris comment il fallait s'y prendre pour réussir des activité et qui ont fait 2 fois 3 fois 4 fois 5 fois faillites et vous avez des entrepreneurs de 25 ans qui ont une idée extrêmement précise de ce qu'ils veulent faire et qui savent qu'ils ne savent pas tout et qu'ils ont la capacité de s'entourer de manière valable, et dans ce cas précis, la banque sera bien plus prête à investir du crédit chez l'entrepreneur de 25 ans que chez celui de 40 dans mon exemple. Mais en général on sait que les spécimens fonctionnent comme ça, avec l'âge l'expérience vient et ça permet de plus trop répéter les erreurs du passé.

- D'une manière ou d'une autre, le genre de l'entrepreneur vous influence-t-il ?

Absolument pas, non. Bon la gestion d'une entreprise c'est quelque chose d'extrêmement large hein heu... Alors heu, comme pour tout heu, je crois qu'on le repete suffisamment, mais peut-être pas suffisamment pendant les études, heu... il y a le savoir-faire et le savoir être. Alors heu, le savoir être, c'est quelque chose qui se construit et donc heu... ça reste quelque chose d'éminemment personnel, d'éminemment individuel. Il me semble absolument pas pertinent de dire qu'en matière de savoir être, un homme ou une femme, a plus ou moins de qualité. Ce qu'on peut dire en général, de manière très globale, c'est que la compétition est davantage encrée pour une certaine catégorie d'hommes et que la capacité relationnelle à faire travailler les gens ensemble, est peut-être d'avantage ancrée chez les femmes. Mais au-delà de ça, un ingénieur femme ou un ingénieur homme prendra les mêmes bonnes décisions pour un process de production hein heu, le genre ne va absolument pas intervenir. Donc pour ce qui est du savoir-faire, pour moi il n'y a aucune différence. Pour ce qui est du savoir-être, on peut peut-être trouver ce genre de différence, je vous dirai que moi en 35 ans c'est peut-être ce que j'ai constaté effectivement, les femmes ont semble-t-il un peu plus de capacité à faire travailler heu des personnalités différentes dans une équipe que les hommes parce qu'il y a un peu moins de compétition en elles, voilà.

- Avez-vous rencontré plus d'homme venant demander un crédit que de femmes ?

Oui, tout à fait.

- Pourquoi les femmes font-elles moins appel aux prêts bancaires ?

Heu, je ne pense pas que les femmes font moins appel aux prêts bancaires, je pense qu'il y a moins de femmes entrepreneures tout simplement. Et, là ça n'a rien à voir avec la banque, avec le manque de financement, avec une activité ou l'autre, c'est culturellement beaucoup plus profond, c'est un souci de société. Euh... c'est le fameux plafond de verre dont on parle dans les entreprises. Euh... voilà.

- Mais proportionnellement, ne pensez-vous pas qu'il puisse y avoir une différence ?

Pour moi, c'est plus un stéréotype que la réalité ça. Alors la réalité statistique va infirmer ce que je pense hein, mais ce n'est pas parce que la réalité statistique infirme ce que je pense que c'est pour autant que la problématique est une problématique de crédit ou de financement, ça peut rester une problématique culturelle. La vraie question à se poser, c'est est-ce que les hommes et les femmes aujourd'hui dans notre société sont vraiment sur le même pied d'égalité pour heu... entreprendre en tant que tel. Est-ce qu'il n'y a pas des freins qui existent dans la société, dans l'éducation, dans la manière dont les choses se réalisent heu... voilà dans la manière dont les carrières peuvent se construire. Heu bon, il y a 50 ans d'ici, il y a relativement peu de femmes qui faisaient la médecine, aujourd'hui elles sont nombreuses. Ce qu'on constate, c'est que dans certaines spécialités médicales, ce n'est pas qu'elles sont nombreuses elles sont dans une écrasante majorité. En pédiatrie aujourd'hui vous avez 85% heu des candidats spécialistes en pédiatrie qui sont des femmes. Bon, alors on peut se poser la question de savoir pourquoi ? Ce n'est pas lié à la pédiatrie en tant que tel hein. Il serait tout à fait faux de dire que les femmes s'intéressent à la pédiatrie parce que ce sont des enfants et que la femme est naturellement portée dans un milieu des enfants, hein heu... il y a bien d'autres causes.

- Pourquoi les femmes sont-elles moins souvent satisfaites des prêts bancaires ?

Non, je ne vois pas de raison spécifiques pourquoi les femmes seraient moins.. heu ... satisfaites du service bancaire en tant que tel... Heu, avec quand même la réserve suivante c'est que heu... aujourd'hui, la relation avec la banque, il y a une certaine partie de la relation avec la banque qui est digitalisée hein heu on est d'accord. Sur le smartphone hein heu, il est possible de réaliser des demandes de crédit relativement simple en ligne sans l'intervention d'un collaborateur de la banque etc... Mais en tout cas pour ce qui est des entrepreneurs jusqu'à présent, il y a toujours un contact humain qui se réalise, bien. Comment est-ce que ce contact humain se fait ? Euh... si heu... quand on analyse du côté bancaire, chaque banquier est quand même très soucieux de vérifier la satisfaction de ses clients. Alors on peut utiliser différents indicateurs. Discutés pendant des jours et des semaines sur le fait que l'indicateur est tout à fait pertinent, moyennement ou pas du tout pertinent, peu importe. La volonté des banques est quand même de vérifier la satisfaction des banques par rapport heu à ce qui est offert comme produits et services. De manière très large, quand un client se dit insatisfait de la banque, c'est un client qui est insatisfait de la relation, c'est un client qui nous dit, on ne m'a pas expliqué pourquoi c'était non. On ne m'a pas expliqué pourquoi il fallait agir de tel manière. On ne m'a pas expliqué pourquoi je demandais A et on m'a donné B. Enfaite, on a pris la peine de se mettre à la place de son interlocuteur pour pouvoir lui expliquer convenablement pourquoi dans un cadre qui est extrêmement réglé aujourd'hui qui est le monde bancaire, puisque depuis 2008 les lois et règlements on -t plu sur l'activité bancaire, c'est le moins qu'on puisse dire, si on ne prend pas la peine d'expliquer pourquoi on agit de telle manière alors forcément on va créer de l'insatisfaction. Est-ce que derrière, heu... d'avantage de femmes se disent insatisfaites parce qu'on leur expliquera moins... pf... je ne sais pas en tout cas, pour ce qui est des attitudes et comportement avec les clients et pour ce qui est des attitudes et comportements des collaborateurs qui travaillent avec moi, heu... on ne fait pas de différence dans le genre sur la manière de faire. Ce n'est pas pour ça que l'on est performant à chaque fois. On peut aussi faire des erreurs, et on peut aussi, malheureusement avec tel ou tel client ne pas savoir s'y prendre convenablement et créer de l'insatisfaction hein.

- Y a-t-il des choses particulières qui ont été mise en place pour les femmes ? À votre connaissance, votre banque a-t-elle prit certaines initiatives afin de promouvoir les succès des femmes entrepreneures?

Alors heu, oui dans la mesure où heu... mais pas de manière directe. Enfaite, vous verrez que dans le monde bancaire, dans l'évolution, heu... on ira d'avantage vers de la collaborations entre les entreprises, heu parce que les exigences, et les attentes des client sont heu... de plus en plus large. Pourquoi ils sont de plus en plus large ? parce que chacun d'entre nous attend de son fournisseurs, quel que soit le services ou le produit fournit, hum, une solution personnalisée. Et donc répondre de manière individuelle heu, ça commence à devenir extrêmement compliqué. Et donc il faut créer des partenariat avec d'autres qui sont d'avantage spécialisés dans tel ou tel domaine. Alors la stratégie de CBC en Wallonie, puis ce que nous sommes une banque qui travaille dans les limites de la région wallonne et que on se veut être un partenariat locale, a été de créer un partenariat avec l'UCM. Euh... l'UCM à 2 grands pôles d'activité, d'une part, être un mouvement en tant que tel. Et un mouvement qui représente les entrepreneures, les indépendants en personnes physique et les petites entreprises. Et d'autre part, heu... une institution qui offre des services comme un secrétariat social, comme une caisse d'allocation familiales, comme ce type de choses, bien. Nous nous sommes associés à l'UCM pourquoi ? parce que, entre autre, dans... d'abord l'UCM connaît extrêmement bien les entrepreneurs. L'UCM ne connaît pas du tout les grandes entreprises, mais connaît très bien les petits entrepreneurs. Donc, pour nous, banquiers, c'est une source d'abord d'information, voir même de formation. Deuxième chose, heu... en Belgique, pour lancer une activité d'entrepreneur, il faut passer par un guichet entreprises. On a pas le choix, c'est la loi qui l'oblige. Quand on va dans un guichet d'entreprises qu'est-ce qu'il se passe ? bah le guichet d'entreprises informe quelles sont les obligations légales. Entre autre par exemple, si on veut s'installer heu, comme boulanger, bah il faut avoir accès à la profession ok. Comment est-ce qu'on a accès à la profession de boulanger par exemple hein heu ... Bon, heu... Pour avoir accès à une activité d'indépendant ben il faut avoir un minimum de formation comptable je ne rentre pas dans le détail mais il faut quand même savoir ce que c'est que la TVA hein donc heu... Donc, on est obligé en Belgique de passer par un guichet d'entreprises et ces guichets d'entreprises sont reconnus par la loi et l'UCM est un guichet d'entreprises. Ce qui veut donc dire, que, pour ce qui est des starters, donc les gens qui démarrent une activité, quand ils ont l'obligation d'aller dans un guichet d'entreprises et qu'ils choisissent l'UCM, parmi les obligations légales ils doivent avoir un compte bancaire professionnel. Et, dans le cadre de notre partenariat, nous sommes en contact dans ce cadre-là. Par conséquent, la banque à accès à l'ensemble des services que fournit l'UCM. L'UCM a créé le réseau Diane. Le réseau Diane c'est un réseau exclusivement réservé aux femmes, femmes qui sont entrepreneures ou chef d'entreprise. Le but de ce réseau qui a été créé à l'UCM c'est de permettre aux femmes de se retrouver ensemble et de partager leurs expériences d'entrepreneur et par ailleurs de créer du networking entre elles, voilà. Alors comment est-ce que la banque CBC a pu financer cela ? Ben par exemple pour pouvoir faire vivre ce réseau Diane, heu... bah d'une part il faut en faire la promotion, toutes les femmes entrepreneures ne savent pas que ça existe. Heu, deuxièmement, il faut offrir la possibilité de se réunir et de se réunir de manière locale. Si en tant que femme vous voulez participer à ce genre d'activité et que vous en avez pour 100km en voiture, pour aller et pour revenir, ça commence à devenir un obstacle dans la vie de l'entrepreneure en tant que tel. Et donc, comme à la banque nous avons 1) pas mal de femmes clientes, ben on peut faire la publicité du réseau Diane et 2) nous avons en Wallonie 86 agences et c'est presque, pas dans toutes les agences hein mais presque, nous avons des salles de réunion que nous mettons à disposition du réseau Diane pour tenir ces réunion. Voilà, et on joue le rôle aussi c'est à dire que si il y a quelqu'un de la banque qui participe, à la réunion du réseau Diane, ce sera une collaboratrice qui participera bien-sûre. Bon voilà, c'est un exemple, donc il n'y a pas de raison encore une fois de... d'avoir une politique spécifique de crédits, de financement d'entreprises dirigé exclusivement vers les femmes, par contre, conscient qu'il y a d'avantage d'homme que de femmes entrepreneurs, bah dans le cadre de nos partenariats on essaye de facilité en tout cas ce qui existe à ce niveau-là.

Banquier 3

Banquier masculin- Banquier 3

Questions générales

- Qu'avez-vous fait comme études?

J'ai fait des études d'ingénieur de gestion, à la Louvain School of Management. J'ai été diplômé en 1990.

- Quel est votre parcours professionnel?

Mon parcours professionnel, j'ai d'abord fait mon service militaire et puis j'ai commencé directement dans la banque. Une banque qui s'appelle la Générale de Banque qui est ensuite devenue Fortis. Qui est ensuite devenu Fortis, heum, oui voilà.

- Quel est votre fonction au sein de la banque ?

J'ai occupé différentes fonctions à la banque dont des fonctions de directeur d'agence, en partie, et de chargé de relations entreprises. Chargé de relation entreprise c'est heu, quelqu'un qui heu, s'occupe d'un portefeuille de client, qui sont des entreprises ou des indépendants en fait, des entrepreneurs et donc tu es leur contact auprès de la banque quand ils veulent demander un crédit ou heu, qu'il veulent des solutions de paiement international ou des choses comme ça. Ça s'appelle account manager, c'est vraiment heu, la proposition de solutions offertes par Fortis seulement, aux entreprises. Essentiellement des crédits, le bon type de crédit heu, voilà. Chargé de relations entreprises ou account manager, c'est la même chose. Donc quand j'étais chargé de relations entreprises, pendant tout un temps, d'abord j'étais chargé de relations entreprises en agence, là c'est des plus petits clients puis j'étais chargé de relations entreprises au siège du Brabant wallon et c'était des plus gros clients, des plus grosses entreprises. Et quand j'étais à l'agence, le directeur de crédit à l'époque c'était Dominique Lahaye, donc c'est devant lui qu'on devait défendre les crédits. On rentrait le dossier de crédit, il était analysé par un analyste et l'analyste en parlait, en fonction du montant, juste avec Dominique Lahaye qui décidait ou avec tout un comité qui décidait tous ensemble si la banque octroierait le crédit ou pas

Banque

- Quelles sont les principales possibilités de financement pour un entrepreneur ?

Les principales possibilités de financement ? Tu peux te financer heu, ton activité on va dire heu, avec des outils de crédits à long termes, ou avec des outils plus à court termes. Donc à long termes ce sont des crédits d'investissement, heu, ils empruntent sur les durées on va dire de 7-10-15 parfois jusqu'à 20 ans, si c'est de biens immobiliers. À court termes, c'est plus le financement de l'activité, et dans le financement de l'activité, le le, la base c'est peut-être le crédit de caisse qui permet de descendre en négatif et de remonter pour financer les délais de paiement de tes clients par exemple, si tu dois déjà payer tes fournisseurs ou acheter des stocks et que tes clients ne t'ont pas encore payé, tu dois pouvoir descendre temporairement en négatif sur ton compte. Un crédit de caisse ça sert à ça. Tu as aussi tout ce qui est heu, les garanties bancaires, c'est aussi des crédits. Donc par exemple un entrepreneur qui fait un projet immobilier heu, et qu'il doit garantir à ses clients qu'il va arriver au bout de son projet et donc la banque doit émettre des garanties bancaires, elle se porte caution pour son client heu auprès du client de son client pour bien dire, bah voilà, en cas de problème, nous la banque on connaît notre client et on vous payera pour que le chantier puisse se terminer ou on vous payera pour que vous puissiez être payé correctement. C'est déjà un peu plus rare mais par exemple un client qui loue un bâtiment industriel, qui paye un loyer de 10 000 / mois qui doit mettre une garantie locative de, je ne sais pas moi heu, 3 mois de loyer, 30 000 euros et qui ne veut pas les décaisser parce qu'il n'a pas la trésorerie, il peut dire à la banque écouté, est-ce que vous pouvez vous porter caution et aval pour moi

heumm, de façon à ce que je ne doive pas déboursier 30 000 euros et la banque va être caution pour lui, c'est donc une forme de crédit. C'est ce qu'on appelle des engagement divers, mais bon c'est beaucoup moins commun que des crédits de caisse quoi hein heu. Lors des engagements divers, le client paye une commission d'1% sur les 30 000€ par exemple, d'1%, 1,5% chaque année, 300€ de rentrée pour juste se porter garant et jusqu'à la fin de son contrat de baile et jusqu'à ce qu'il n'en ai plus besoin. Le but de la banque c'est tout simplement de gagner de l'argent

- Quels sont les types de prêts les plus sollicités ?

Donc ça c'est dans les crédit court terme, et dans les crédits court termes, ce qui est le plus fréquent c'est justement les crédit de caisses ou alors des heu, parce que le crédit de caisse ça permet donc de descendre et de monter au jour le jour mais tu as des crédit court termes qui sont un peu plus spécifique qu'on appel par exemple des straight loanes qui sont des avances que te fait la banque, moi j'ai besoin de 100 000€ pour 3 mois, parce que dans 3 mois je vais vendre tel bâtiment et je vous rembourserai avec la vente de tel bâtiment. Prêter moi 100 000 € pendant 3 mois. C'est aussi des crédits courts termes, pour financer l'activité le temps que l'entreprise vende son immeuble si elle vend des immeubles ou heu, vende son camion de marchandise, enfin voilà c'est pour financer son activité, donc les 2 sont financer l'activité, mais les crédits court termes sont pour financer l'activité au jour le jour et le crédit long termes pour des investissements qui sont nécessaires à l'entreprise.

- Si vous devez lancer votre activité, faites-vous d'abord appel à la banque ?

C'est 2 choses différentes, donc normalement la banque ne finance pas le capital d'une entreprise. Le capital d'une entreprise c'est l'entrepreneur, l'investisseur qui le finance. Tout seul, ou avec des co-investisseurs et des, un Business Angel ou quelqu'un qui aurait été financer par une plateforme de crowdfunding. Ce sont des investisseurs de premières lignes, qui prennent des risque de première ligne quoi. La banque ne va pas prendre un risque en première ligne, elle ne va pas être l'actionnaire ou le propriétaire de l'entreprise. Elle intervient après, quand il y a un certain capital. Lors de l'activité et non du démarrage. Et éventuellement, ça s'est déjà vu, un entrepreneur pourrait solliciter un crédit heu, oui, il peut éventuellement solliciter un crédit pour racheter une activité ça oui, pour racheter une autre entreprise, ça il peut faire. Si l'activité est déjà en court, il se peut qu'il n'ai pas les moyens de racheter l'entreprise à 100% mais seulement à 20%, à ce moment-là, il va demander à la banque de financer les 80% autre. Mais c'est 2 modes de financement différents. La banque elle ne va pas prendre le même risque que l'entrepreneur au début. Elle va lui prêter de l'argent uniquement si le projet est bon et en général en demandant des garanties, tandis qu'un crowdfunder, ou un actionnaire ou co-investisseur, il n'aura pas de garanties. Enfaite le capital à risque, les fonds propres que tu mets dans une entreprise ce n'est pas déductible fiscalement sauf avec des exceptions et une des exception c'est le crowdfunding qui est quelque chose de nouveaux enfaite, qui date d'il y a 2 ans. Si un entrepreneur trouve des crowdfunders, et qu'ils n'ont qu'une partie minoritaire du capital de sa société, que c'est une nouvelle société ou une société en croissance, et qu'ils n'ont pas de pouvoir de gestion dans l'entreprise, c'est quand même toutes de caractéristiques, dans ce cas-là, à ce moment-là il pourrait éventuellement déduire fiscalement, mais le fondateur d'une entreprise il ne peut pas déduire fiscalement son capital. Si il a 50 000 pour lancer un super, une super nouvelle discothèque par exemple, bah il met les 50 000€ et si elle fait faillite, bah il va perdre ces 50 000 € et il aura rien gagné fiscalement.

- Quel est le taux d'intérêt que vous proposez aux entrepreneurs ?

Y a pas de norme absolue, ça pourrait aller même au-delà de 2,5%. C'est déterminer en fonction de 2 aspects, les aspects risque et chaque banque à sa politique de risque différente et donc en fonction du risque qui est pris elle va estimer qu'elle doit prendre une marge plus ou moins grande. Ça c'est 1 aspect. Donc euh par exemple, une promotion immobilière où heuu, l'entrepreneur met peu d'argent à lui, heu où on a une mauvaise visibilité, c'est un dossier à risque pour une nouvelle entreprise en plus, toutes ces caractéristiques sont réunies. Par contre il y a des dossiers à moindre risques qui sont des sociétés ou il y a une indépendance financière très très élevée, donc beaucoup de capital par rapport à un total des dettes moins élevé, une entreprise qui existe depuis 20 ans, qui fait des résultats récurrent positifs tous les 20 ans, heu, et qui va emprunter juste 50% d'un nouveau projet, c'est un truc peu risqué et heu, sur lequel la banque va prendre

une marge heu plus faible. Ca c'est les aspects risque, et puis les aspects commerciaux aussi. Parfois, la banque va être en concurrence avec d'autres banques et va vouloir heu, à tout prix faire cette affaire là et donc du coup, parfois on peut descendre les taux très très bas hein donc heu...

- Le prêt bancaire, est-ce une des sources de financement principale pour l'entrepreneur ?

Pas nécessairement en fait. La source bien sûr de financement principale à mon avis d'une entreprise, c'est le capital qui est déposé au départ par les investisseurs et les associés. Et ensuite, après, certains font appel aux prêts bancaires et d'autres pas.

- Quelle est la procédure de prêt pour un entrepreneur ?

En général, tu vas voir ton responsable auprès de la banque, ton account manager, dans mon cas c'est comme ça que ça s'appelait chez Fortis mais ça s'appelle autrement ailleurs. Tu dis bah voilà, tu expliques ton projet, tu dis voilà je voudrais, j'ai un magasin qui vend des légumes bio en vrac à Etterbeek, je voudrais en ouvrir un autre) Saint-Gilles, heu, et heu, le banquier va demander ban voilà, vous avez besoin d'argent pour ça ? oui heu, parce que je vais, je dois aménager tout mon nouveau magasin ou je vais acheter mon magasin et par ailleurs je vais, j'ai besoin d'acheter mon stock de départ, bon ça c'est des crédits différents hein, des crédits d'investissement pour la première partie et des crédits de fonctionnement pour la deuxième partie. Et donc voilà le banquier va lui demander, vous existez depuis combien de temps, est-ce que vous avez déjà des bilans que vous pouvez me montrer ? Ah non pas encore de bilan je viens de commencer,... Est-ce que vous avez un plan financier ? Il va un peu le challenger sur son plan financier, est-ce que c'est crédible, est-ce que ça tient la route etc... ok c'est pas impossible peut-être que ça tient la route, et bon, et si jamais ça ne tient pas la route, que vous vous êtes trompés, quelles garanties pouvez-vous donner à la banque pour lui assurer qu'elle sera quand même remboursée de son crédit ? Ah bah voilà moi je vais heu, donner une garantie sur ma propre maison, personnelle, heu, ah donc ok ça c'est une bonne garantie, votre projet tient la route. Ça s'appelle des sûretés, des garanties ou des sûretés, des sûretés suffisantes donc on va vous prêter. Et si il vient en disant, c'est une nouvelle activité heu, j'ai juste mis 2000 euros de capital dans ma société et j'ai besoin de 100 000, je suis pas solvable moi-même, je ne peux pas vous donner de garanties, la banque va dire non, c'est trop risqué, on ne va pas vous prêter. Donc il y a 2 aspects, la capacité de remboursement naturelle du crédit, par l'activité du client tel qu'il le prévoit dans son plan financier, ses pronostiques et puis on va dire la capacité extranaturelle qui sont les sûretés. Si ça ne se passe pas comme prévu, quelles sûretés la banque a de quand même pouvoir récupérer son capital parce que finalement une banque, elle fait quoi, elle prête que très très partiellement son propre argent, elle prête surtout l'argent des autres. Elle ne peut donc pas se permettre de prendre trop de risques avec l'argent des autres. On a vu les crises des autres il y a 10 ans, où les banques qui ont trop prêté ce qui peut mettre à mal tout l'équilibre du système financier. Heu, même à l'échelon mondiale parce que tout est interconnecté donc heu voilà. Aujourd'hui, il y a un peu, en Belgique une surchauffe du crédit donc les banques prêtent un peu trop et la banque nationale essaye de restreindre ça et d'imposer aux banques de normes plus strictes, plus solides pour qu'elles puissent, qu'on puisse essayé d'être sûre qu'elle ne tomberont jamais même en cas de crise.

- Les conditions d'emprunts sont-elles élevées ? Quelles sont-elles ?

Les conditions d'emprunts ont tendance à augmenter oui. Pour les dossiers à plus haut risques, les conditions d'emprunts ont tendance à augmenter. C'est difficile à dire parce que moi, je ne sais pas évaluer le risque systémique de toute l'économie mais ce qui est en fait c'est que le volume de crédit année après année, a tendance à augmenter de façon un peu trop rapide par rapport au développement par exemple du produit intérieur brut. L'endettement des entreprises, je suis ça un peu moins ces dernières années mais l'endettement des ménages qui emprunte pour des maisons, qui emprunte pour de la consommation, des ordinateurs, etc... a vraiment explosé sur les dernières années donc heu, la banque nationale dit maintenant stop, heu, il faut freiner ça. Donc les dossiers les plus risqués, donc les dossiers par exemple de celui qui emprunte 100% d'une maison, et bien la banque nationale impose aux banques de faire une politique de pricing plus chère.

- Existe-t-il un montant maximum que les banques peuvent prêter tous les X temps ?

Si il y a des règles, bien sûr il y a des règles. Il y a des règles heu, donc qui sont des règles de solvabilité internationales qui imposent aux banques et aux compagnies d'assurance d'ailleurs, de ne prêter qu'en proportion de leur, du capital qu'elles possèdent elles, donc du capital que les actionnaires ont mis dans la société. Elle ne peut pas prêter heu, indéfiniment. C'est des critères de bases enfaite, c'est des conventions qui ont été signées à Bâle. Je crois qu'il y a Bâle 1, Bâle 2, Bâle 3, et chaque fois on impose aux banques, ce qui est logique, de ne pas heu, prêter heu, ... Enfin elles doivent prêter en fonction du capital qu'elles ont elles-mêmes. C'est un espèce de matelas de sécurité. Elles ne peuvent pas prêter que l'argent de leurs clients, il faut qu'elles prêtent aussi leur propre argent, donc leurs fonds propres dans des proportions à respectées. En fonction du type de crédit, la proportion de fonds propres qu'il faut est plus ou moins importantes. Donc par exemple, un crédit garanti par une hypothèque, une hypothèque c'est une garantie immobilière sur un bien et où on ne dépasse pas dans le montant prêté plus de 80% de la valeur de ce bien, il y a une pondération dans les fonds propres qui est moins importantes qu'un crédit à 100% heu sans hypothèque quoi, avec un mandat hypothécaire ou des trucs comme ça. Et donc forcément, comme ce qui est recherché par une entreprise au bout du compte, c'est toujours la rentabilité pour les actionnaires, hein ils veulent de la rentabilité de leur argent, si le crédit présente de mauvaises garanties, heu, ou une quotité empreintée élevée, et bien la banque va demander une marge plus élevée parce que ça va manger plus de l'argent des actionnaires et donc ça veut dire que les actionnaires pourront, faire moins de prêts que si ils font des bons dossiers. Donc vu qu'ils pourront faire plus de prêts avec des bons dossiers, beh forcément ils demandent des marges.

- Avant d'octroyer un crédit, quels sont les facteurs que vous regardez en priorité ?

Dans les facteurs il y a l'expérience enfaite. Donc une société qui a, qui ne débute pas, qui a en général moins de 3 ans d'activité, ça c'est déjà un facteur que les banques n'aiment pas. Une nouvelle activité ça c'est, c'est difficile. Donc je dirais l'expérience. La solvabilité, donc heu de l'emprunteur. Au plus il y a de capitaux à lui, donc il est solvable, au plus il y a de fonds propres à lui par rapport au total de ses dettes, au plus il est solvable et au plus on pourra heu, prêter facilement de l'argent. La taille est souvent liée à sa solvabilité. Les garanties, donc si il propose une garantie, que ça soit une garantie interne à l'entreprise, ou une garantie externe à l'entreprise, ça influence sans aucun doute. Le secteur d'activité, il y en a qui sont considérés comme étant plus à risque et d'autres moins à risque. Simplement pour des raisons statistiques par exemple. L'Horeca, la construction, sont par exemple des secteurs à risque, les associations sportives, ou des choses comme ça sont risquées. Et il y a d'autres secteurs qui sont moins à risque. Des cabinets d'avocats, ... donc statistiquement on se rend compte, les banques se rendent compte qu'elles ont eues peu de problèmes, peu de bureaux d'avocats ou des notaires qui ont fait faillite. Donc elles leur prêtent plus facilement de l'argent qu'à un nouveau restaurant qui s'ouvre quoi. Ces statistiques sont basées sur le propre modèle de la banque, donc heu, sa propre expérience, donc une banque comme Bnp, elle a fait un paquet de crédits, donc elle voit bien que quand c'est des crédits aux médecins, ça va toujours bien et quand c'est des crédits à l'Horeca, une fois sur 3 ça ne va pas bien. En général c'est pas propre à la banque c'est le reflet effectivement des statistiques de toute la société, de toutes les faillites... Voilà il y a plus de faillites dans l'Horeca que dans les cabinets de médecins. C'est un fait. La rentabilité de l'emprunteur, de la société qui empreinte est essentielle aussi évidemment. Fait-elle des bénéfices, a-t-elle un cash-flow suffisant pour rembourser, a-t-elle la capacité de remboursement heu disponible pour rembourser ce crédit ? Est-ce qu'elle l'a avant déjà, de façon historique, avant de faire son nouvel investissement, auquel cas il y a une très bonne visibilité, on voit que quel que soit la rentabilité du nouvel investissement, déjà l'activité précédente de la société suffit à rembourser le crédit, est-ce que la capacité de remboursement doit être assurée par le nouvel investissement ? là, c'est déjà plus difficile parce qu'on doit faire des prévisions, heu sur base de ce que l'entrepreneur va heu, va dire ou va penser de la rentabilité de son nouvel investissement. Donc la capacité de remboursement c'est un élément clé dans l'octroi du crédit. Et alors oui, il y a d'autres aspects. La durée de l'emprunt. Au plus il est long, au plus la banque va prendre un risque parce qu'on peut moins facilement voir sur du long terme qu'on a à court termes hein, heu, on voit plus facilement, avec une meilleure probabilité ce qu'il va se passer heu, dans l'entreprise si elle existe depuis quelques années, on peut présupposer que ça va aller encore quelques années. Mais si c'est sur 1 à 15 ans c'est plus difficile à faire des prévisions. Qu'est-ce qui pourrait encore y avoir, heu, le chiffre d'affaire peut-être un chiffre d'affaires. De dire si une entreprise veut emprunter

heu, l'équivalent de 3 fois son chiffre d'affaire, heu donc oui ça ça peut avoir son importance. Mais ce n'est pas le critère principal. La part de moyen propre qu'elle va mettre dans son investissement par rapport à la part qu'elle va demander à la banque, juste par rapport à l'investissement. La solvabilité c'est plus par rapport à toute l'entreprise. Et Par rapport aux autres garanties et actifs qu'il y a. Mais juste par rapport à l'investissement ... Donc nous par exemple là, on fait un nouveau crédit pour acheter un immeuble, la banque regarde 2 choses. Elle regarde heu, combien on est endetté au total dans notre entreprise, ça c'est une chose, la solvabilité, c'est le plus important, mais aussi, combien on va emprunter sur le nouveau projet. Donc si j'achète un immeuble 500 000€, et j'emprunter 500 000 € elle regarde quand même ça aussi. Mais si globalement je ne suis pas endettée, elle regarde aussi juste par rapport au projet. Aussi, soit c'est quelqu'un qui a déjà fait ses preuves dans la gestion de cette propre entreprise qui empreinte, qui existe depuis plus de 3 ans. Ca c'est déjà une chose. Et si c'est quelqu'un qui lance une nouvelle activité, c'est important évidemment d'avoir un espèce de curriculum vitae pour juger de ce qu'elle a déjà fait et de si ça va marcher ou pas. Si c'est quelqu'un qui a déjà fait 2 faillites dans 2 secteurs d'activité différents et qui commence un nouveau secteur encore, on se dit ouille ouille ouille, c'est quoi celui-là.

- D'une manière ou d'une autre, le genre de l'entrepreneur vous influence-t-il ?

La banque ? pff, heuu, très partiellement, ce n'est pas un critère en tout cas. Ca peut être très partiellement, on peut peut-être imaginer que des femmes soient plus, peut-être j'en sais rien, plus rigoureuses que des hommes heu... et peut être qu'il y aura un a priori... mais je ne pense pas fondamentalement qu'on puisse parlé de différences de traitement entre hommes et femmes. Enfin si il peut y avoir peut-être, mais ça c'est socialement, supposons un jeu de séduction, heu, il y a toujours un jeu de séduction qui s'opère entre l'interlocuteur auprès de la banque et celui qui heu, qui demande le crédit. Donc forcément, il pourrait y avoir dans ce jeu de séduction, aussi une composante genre. Ca oui, une jolie femme qui demanderait heu, à la banque un crédit et qui jouerait de ses charmes...Ca ça pourrait exister. Comme dans toute relation commerciale, j'ai l'impression.

- L'entrepreneuriat a-t-il un genre ? En ce sens, les femmes ont-elles plus tendance à gérer leur entreprise de tel et tel manière par rapport à la gestion d'un homme ? Observez-vous une différence de tendance entre les hommes et les femmes dans les demandes de prêts effectuées ?

Ca je ne sais pas dire, il y a beaucoup moins de... j'ai été confronté à beaucoup moins de femmes qui empreintaient que d'hommes qui empreint aient donc heu, bah oui je pense qu'il y a un genre pour des questions sociétales, culturelles, je pense que oui. Oui je pense que c'est culturelles que... Et surtout dans d'autres pays en voie de développement, c'est encore plus flagrant que ici. Mais donc je pense que oui, il peut y avoir effectivement une influence homme femme heu dans la gestion et dans la, le type de management. Je ne sais pas si c'est un hasard mais heu, les femmes que j'ai rencontrés dans ma vie professionnelle étaient souvent plus dures que les hommes enfaite, plus directives dans leur style de management. Mon explication ça a toujours été parce qu'elles avaient peut-être plus à prouver, elles devaient s'imposer, donc ducoup elles écrasent plus heu dans leurs style de leadership.

- Pourquoi les femmes font-elles moins appel aux prêts bancaires ?

Moi ça je ne sais pas dire. Je me pose la question de si cette affirmation ne seraient pas biaisée. Est-ce que l'on parle vraiment de la même chose. Est-ce que dans les femmes entrepreneures, il n'y a pas proportionnellement plus de médecin, plus d'avocat et que c'est justement heu, des secteurs ou on empreinte moins ? Est-ce que si tu regardes au sein d'un même secteur, dans une même tranche d'âge, heu qu'il y ait vraiment pas de biais. Donc par exemple, les femmes, qui rachètent des bureaux de courtage, et qui ont entre 30 et 40 ans, est-ce qu'elles empreintes vraiment moins que les hommes ? C'est une question ouverte, je ne sais pas...

- Pourquoi les femmes sont-elles moins souvent satisfaites des prêts bancaires ?

Ca je ne comprends pas, pourquoi seraient-elles moins satisfaites. Parce que je ne crois pas qu'elle aura un traitement différent dans sa demande de crédit. Ou alors, elle a d'autres attentes qu'un homme ? Mais elle ne sera pas traité différemment qu'un homme dans sa demande de crédit, ça je ne pense pas. Ce n'est pas un

critère ou alors c'est tout à fait accessoire. Enfin je ne sais pas, il faudrait valider ça auprès d'une banque, est-ce que ces statistiques existent, est-ce que vraiment il y a plus de refus chez les femmes ? ou est-ce qu'elles viennent avec des demandes plus farfelues mais moi ça m'étonne.

- **Y a-t-il des choses particulières qui ont été mise en place pour les femmes ? À votre connaissance, votre banque a-t-elle prit certaines initiatives afin de promouvoir les succès des femmes entrepreneures ?**

Pas à ma connaissance non. Parce que ce n'est pas non plus, enfin, je ne sais pas. La banque d'une façon générale, elle va peut-être heu, organiser des séances d'informations sur le lancement d'un nouveau projet mais à ma connaissance ça ne va pas être axé sur le genre...

- **Pour revenir sur les secteurs plus et moins à risque, ou mettriez-vous l'agriculture par exemple ?**

Je ne sais pas, c'est très cyclique je pense. Donc heu, oui enfaite c'est certainement un secteur à risque parce que heu... ça dépend de quelle agriculture on parle parce que par exemple, il y a eu des crises sanitaires importantes avec la peste porcine, le poulet à la dioxine, etc... et ca, ça tombe dessus du jour au lendemain où l'agriculteur est obligé de tuer ses bêtes. Oui, et alors on a vu aussi avec les crises de surproduction de lait etc... heu oui je pense que ça c'est difficile. Donc ça c'est pour les bêtes et pour ceux qui cultivent la terre, il peut y avoir des aléas climatiques qui vont faire que tout ç coup ils vont perdre leur récoltes... Je pense que c'est donc un secteur à risque oui.

Annexe 4 – Sondage

Les caractéristiques des entrepreneur.es influencent-elles leur perception des institutions bancaires?

Cette étude est réalisée dans le cadre de mon mémoire de fin d'études en ingénieur de gestion à la Louvain School of Management. Elle vise à analyser si la satisfaction des entrepreneur.es aux institutions bancaires peut être liée aux variables de leur entreprise.

Quelles sont les caractéristiques influençant significativement la satisfaction des entrepreneur.es face aux institutions bancaires belges ? Existe-t-il une réelle différence de perception entre les hommes et les femmes ? Ou les réponses dépendent-elles plutôt des caractéristiques de l'entreprise ? Quels sont les facteurs pouvant expliquer la satisfaction d'un.e entrepreneur.e ?

Votre collaboration est très importante pour mon analyse qui vise à mieux comprendre la relation qu'ont les entrepreneur.es avec leur institution bancaire lors de demandes de financements. Vos réponses resteront strictement confidentielles et je vous remercie d'avance pour votre aide !

Charlotte Harou
04 73/70 96 02
charlotte.harou@student.uclouvain.be

Email address*

.....

Statut entrepreneurial

Dans le cadre de cette étude, un.e entrepreneur.e est une personne qui, à titre complémentaire ou principal, seul.e ou avec un ou des partenaires, a fondé, acheté ou accepté en héritage une entreprise. Il/elle en assume les risques et responsabilités financières, administratives et sociales et participe quotidiennement à sa gestion courante.

1. Etes-vous entrepreneur.e ?
 1. oui
 2. non
-

Profil de l'entrepreneur.e

2. Genre de l'entrepreneur.e
1. Homme
2. Femme

3. Dans quel groupe d'âge vous situez-vous ?
1. 25 ans et moins
2. 26 à 29 ans
3. 30 à 35 ans
4. 36 à 39 ans
5. 40 à 49 ans
6. 50 ans et plus

4. Actuellement, combien d'employés compte votre entreprise ?

1. 0
2. 1 à 4
3. 5 à 19
4. 20 à 49
5. 50 à 99
6. 100 à 400
7. Plus que 400

5. Quel fut votre chiffre d'affaire l'année dernière ?

1. Moins de 30 000€
2. 30 000€ à 99 999€
3. 100 000€ à 249 000€
4. 250 000€ à 499 999€
5. 500 000€ à 999 999€
6. 1 à 5 millions€
7. Plus que 5 millions€

6. Quel est le secteur d'activité de votre entreprise ?

1. Services x particuliers et aux entreprises
2. Santé
3. Education, formation et services sociaux
4. Commerce de gros et de détail
5. Construction
6. Transport et logistique
7. Agriculture et pêche
8. Industrie
9. Services TIC (Technologies de l'Information et de la Communication)
10. Finance, banques et assurances
11. Horeca (hôtels, restaurants, cafés)

Veuillez préciser l'activité

.....

7. Avant de vous lancer, aviez-vous une expérience de travail dans ce secteur ?

1. oui
2. non

8. Avant le lancement de votre entreprise, aviez-vous de l'expérience en gestion ?

1. oui
2. non

9. Depuis combien d'années dirigez-vous votre propre entreprise ?

1. Moins de 2 ans
2. 2 à 5 ans
3. 6 à 9 ans
4. Plus que 9 ans

10. Quel est le statut de propriété de votre entreprise ?

1. Propriétaire unique
2. Propriétaire avec mon·a conjoint·e (épouse, mari, cohabitant·e légal·e)
3. Propriétaire avec un(e) ou des partenaire(s)
4. Other

11. Quel est votre niveau le plus élevé d'éducation ?

1. Primaire
2. Secondaire
3. Haute école
4. Université
5. Other

12. Avez-vous suivi une formation quelconque en gestion ?

1. oui
2. non

Sources de financement

13. Quelle est la proportion de chacune des sources de financement dans le montant total engagé dans votre activité d'entrepreneur.e actuelle ?

	0%	Moins de 10%	10% à 39%	40% à 69%	Plus que 70%
Moyens propres	☐	☐	☐	☐	☐
Amis et proches	☐	☐	☐	☐	☐
Banques	☐	☐	☐	☐	☐
Business angels	☐	☐	☐	☐	☐
Capital à risque	☐	☐	☐	☐	☐
Crowdfunding	☐	☐	☐	☐	☐
Subsides d'organi...	☐	☐	☐	☐	☐

Traitement différent des institutions bancaires

14. Pensez-vous qu'une demande de crédit est traitée différemment si l'emprunteur est un homme ou une femme ?

1. Pas du tout d'accord
2. Pas d'accord
3. Pas d'avis
4. D'accord
5. Tout à fait d'accord

Utilisation de prêts bancaires

15. Avez-vous fait appel à un crédit/une demande de financement auprès d'une institution bancaire au moins une fois dans votre activité d'entrepreneur.e actuelle ?

1. oui
2. non

Vous avez fait appel à un prêt bancaire (Si vous avez répondu oui à la question 15)

16. Combien de demandes avez-vous déjà effectuées auprès d'une banque ?

1. 1
2. 2
3. 3
4. Other

17. Combien ont été acceptées ?

1. 0
2. 1
3. 2
4. 3
5. Other

18. Quelle est la proportion de montant emprunté par rapport à l'entièreté du montant engagé ?

1. Moins de 10%
2. Entre 10% et 29%
3. Entre 30% et 49%
4. Entre 50% et 69%
5. Entre 70% et 99%
6. 100%

19. Dans l'ensemble, êtes-vous satisfait.e des institutions bancaires ?

1. oui
2. non

20. Quels sont les problèmes que vous avez rencontrés avec l'institution bancaire ? (Si vous avez répondu « non » à la question 19)

1. Refus de financement sans justification valable
2. A obtenu un financement moins élevé que désiré
3. Conditions générales de financement trop élevées (taux d'intérêt, garanties)
4. Conditions générales de financement trop strictes
5. Demande(s) a dû être endossée par le conjoint
6. Responsable de compte incompétent
7. Other

Vous n'avez pas fait appel à un prêt bancaire (Si vous avez répondu « non » à la question 15)

21. Pourquoi n'avez pas fait appel à un prêt bancaire ?

1. Pas besoin de financement
2. Crainte d'avoir un refus de la demande
3. Financement suffisant des profits générés par l'entreprise
4. Préférence pour d'autres sources de financement
5. Other

