

Surmonter les obstacles liés au genre afin de réussir en affaires

Exploiter sa propre entreprise a ses avantages, allant de la souplesse et de l'indépendance au potentiel de rémunération élevée. Cependant, les propriétaires d'entreprise font également face à plusieurs inconvénients, notamment le besoin de gérer les opérations quotidiennes et de chercher de nouvelles occasions de croissance et d'expansion ainsi que le financement de leur propre retraite. Il y a d'excellentes possibilités économiques qui découlent du soutien apporté aux femmes et à leurs entreprises au Canada, mais les entrepreneures sont mal desservies.

Différences entre les genres chez les propriétaires d'entreprise

Les femmes propriétaires d'entreprise ont tendance à être motivées par la nécessité de générer un revenu qui répond à leurs besoins financiers et souvent elles se lancent en affaires parce qu'elles cernent un problème auquel elles veulent apporter une solution. En revanche, les hommes propriétaires d'entreprise sont davantage motivés par l'indépendance économique – faire ce qu'ils veulent, quand ils le veulent¹. Cela est probablement lié au fait que les femmes ont tendance à mettre l'accent sur l'établissement de relations d'affaires à long terme et créent leur entreprise de façon à ce qu'elle se développe et s'adapte au fil du temps, alors que les hommes ont tendance à favoriser une croissance rapide en prévision de la vente future de l'entreprise. Contrairement à la croyance populaire à propos de la prise de risque, la tolérance au risque est influencée par les intérêts, la confiance et le désir d'indépendance plutôt que par le genre. Cependant, les femmes préfèrent habituellement prendre des décisions comportant des risques afin de faire progresser les intérêts de leur entreprise, alors que les hommes voient la prise de risque comme un moyen d'atteindre la sécurité financière¹.

Occasions de soutenir les femmes propriétaires d'entreprise

Les femmes font face à d'autres obstacles qui nuisent à l'expansion de leurs affaires. Elles ont par exemple plus de difficulté à obtenir des prêts auprès des institutions financières. Plusieurs recourent alors à l'autofinancement. Mais cela peut avoir pour effet de les empêcher de réaliser le plein potentiel de leur entreprise. Envisagez d'établir des relations avec des institutions financières bien avant d'avoir besoin d'un prêt. Lorsque vous êtes à la recherche de financement, renseignez-vous et comprenez ce que les institutions financières ont besoin de savoir afin de monter un dossier solide. En plus des obstacles financiers, il existe un ensemble de problématiques sociales qui continuent de nos jours à limiter les femmes et qui les empêchent de se consacrer entièrement à l'exploitation de leur entreprise. Ainsi elles assument toujours plus de tâches ménagères et ce sont surtout elles qui s'occupent des enfants ou des autres membres de la famille². Envisagez de faire appel à votre réseau, cherchez des occasions de mentorat et profitez de programmes comme Futurpreneur et les Centres d'entreprise des femmes pour obtenir du soutien, du financement et des connaissances supplémentaires en affaires.

Les femmes sont bien positionnées pour réussir

Les femmes entrepreneures constituent un segment rentable, qui connaît d'ailleurs la croissance la plus rapide au Canada. Les femmes représentent un pourcentage croissant des effectifs, et le nombre de femmes qui travaillent à leur compte et qui sont propriétaires d'une société a augmenté régulièrement au cours des 10 dernières années. Une étude de BMO¹ a révélé que plus du deux tiers (68 %) des entreprises détenues par des femmes ont indiqué avoir saisi une plus grande part de leur marché actuel grâce à l'innovation. De plus, les entreprises à contrôle féminin majoritaire ont enregistré la plus grande croissance moyenne annuelle des revenus (plus de 20 %). Il est clair que les femmes sont prospères en tant que propriétaires d'entreprise, mais il existe des occasions de les soutenir et d'améliorer la croissance de leur entreprise.

Afin d'aider les femmes propriétaires d'entreprise, BMO a établi des partenariats et des commandites clés pour soutenir le marché des femmes en optimisant les occasions de réseautage. Parlez à votre planificateur financier de BMO afin d'apprendre comment nous pouvons vous aider à réussir et à atteindre vos objectifs personnels et d'affaires.



¹ « Y a-t-il des différences entre les hommes entrepreneurs et les femmes entrepreneures? », Info-Patrimoine, BMO Gestion de patrimoine, septembre 2016.

² « Femmes et gestion de patrimoine : l'arrivée d'un âge d'or financier », Info-Patrimoine, BMO Gestion de patrimoine, mars 2015.

Cette publication de BMO Gestion de patrimoine est présentée à titre informatif seulement; elle n'est pas conçue et ne doit pas être considérée comme une source de conseils professionnels. Son contenu provient de sources considérées comme fiables au moment de sa publication, mais BMO Gestion de patrimoine ne peut en garantir ni l'exhaustivité ni l'exactitude. Pour obtenir des conseils professionnels concernant votre situation personnelle ou financière, adressez-vous à votre représentant BMO. Les commentaires émis dans cette publication n'ont pas pour but de constituer une analyse définitive des conditions d'application de l'impôt ni des lois sur les fiducies et les successions. Ce sont des commentaires de nature générale, et nous recommandons au lecteur d'obtenir des conseils professionnels sur la situation fiscale qui lui est propre.

BMO Gestion de patrimoine est le nom sous lequel la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées offrent des produits et des services de gestion de patrimoine. Les produits et les services ne sont pas tous offerts par toutes les entités juridiques au sein de BMO Gestion de patrimoine.

BMO Banque privée fait partie de BMO Gestion de patrimoine. Les services bancaires sont offerts par l'entremise de la Banque de Montréal. Les services de gestion de placements sont offerts par BMO Gestion privée de placements inc., une filiale indirecte de la Banque de Montréal. Les services de planification et de garde de valeurs ainsi que les services successoraux et fiduciaires sont offerts par la Société de fiducie BMO, filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

BMO Nesbitt Burns Inc. offre une gamme complète de services de placement, et est une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Si vous êtes déjà un client de BMO Nesbitt Burns Inc., veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour obtenir plus de précisions. Tous les conseils et produits d'assurance sont offerts par des agents d'assurance vie autorisés et, au Québec, par des conseillers en sécurité financière par l'intermédiaire de BMO Nesbitt Burns Services financiers Inc.

^{MD} « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

Tous droits réservés. La reproduction du document, sous quelque forme que ce soit, ou son utilisation à titre de référence dans toute autre publication, est interdite sans l'autorisation écrite expresse de BMO Gestion de patrimoine.