



Objectif croissance pour femmes entrepreneures

RAPPORT ÉTUDE DE CONTEXTE VOLET GROUPES DE DISCUSSION



RAPPORT ÉTUDE DE CONTEXTE

VOLET GROUPES DE DISCUSSION

Table des matières

Méthodologie	3
Profil des participants au groupe de discussion	5
RÉSULTATS OBTENUS	6
Thème 1- Profil entrepreneurial	6
Thème 2- Utilisation des services de soutien à l'entrepreneuriat.....	9
Thème 3- Financement.....	10
Thème 4 : Ambition de croissance	11
Thème 5 : L'innovation	12
Thème 6 : Introduction des technologies	14
Thème 7 : Conciliation travail/vie personnelle	15
Souhaits exprimés par les femmes	16
Souhaits exprimés par les hommes	17
PRINCIPAUX CONSTATS	18
Observations générales en guise de conclusion	20



RAPPORT ÉTUDE DE CONTEXTE

VOLET GROUPES DE DISCUSSION

Méthodologie

Nous avons organisé **20 groupes de discussion** au total qui nous ont permis de rencontrer **84 participants** en février et mars 2016.

Les rencontres ont eu lieu dans des salles privées afin d'assurer la confidentialité des échanges dans 3 villes différentes dans le but de favoriser la participation d'entrepreneur-e-s de partout en Mauricie (voir plus bas profil des participants) :

- a) Trois-Rivières
- b) Shawinigan
- c) Mattawin

Au début de chacun des groupes de discussion, nous avons rappelé aux participants les informations qu'ils avaient reçues au préalable par courriel afin de mettre la table pour leur expliquer dans quel contexte les groupes de discussion s'inscrivent :

Présentation du projet Objectif croissance pour femmes entrepreneures :

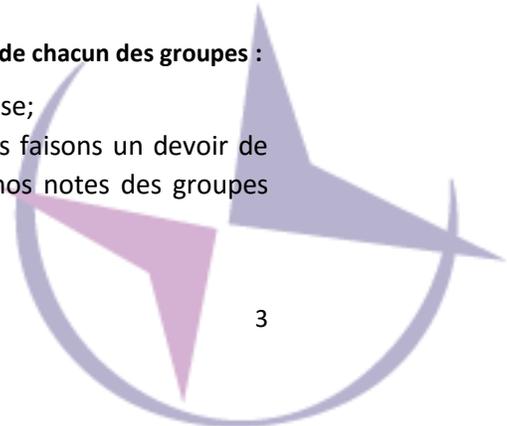
- projet régional porté par la (SADC) Centre-de-la-Mauricie et réalisé conjointement avec Femmessor-Mauricie;
- financé par Condition féminine Canada;
- Le but du projet : mieux comprendre les défis et enjeux liés à la croissance des entreprises pour pouvoir bonifier les mesures de soutien offertes aux entreprises en Mauricie et plus spécifiquement aux femmes entrepreneures.

Présentation des 2 volets de la portion étude :

- Dans un premier temps, une **étude quantitative** par le biais d'un questionnaire en ligne a été menée en collaboration avec l'UQTR cet automne pour relever les obstacles à la croissance en Mauricie.
- Dans un deuxième temps, nous procédons à des **groupes de discussion pour obtenir des résultats qualitatifs**. Les groupes visent :
 - à nous donner un éclairage supplémentaire et des explications complémentaires aux constats ressortis dans l'étude menée par l'UQTR;
 - à valider s'il y a des spécificités hommes/femmes à l'égard des thématiques abordées (c'est pour cette raison que nous faisons des groupes homogènes hommes/femmes afin de réaliser une analyse comparative entre les sexes (ACS))

Nous avons également spécifié aux participants les éléments suivants au début de chacun des groupes :

- La discussion est libre, il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse;
- Nous ne sommes pas là pour vérifier des hypothèses. Nous nous faisons un devoir de repartir à zéro à chacun des groupes et nous ne relisons pas nos notes des groupes précédents afin de ne pas tenter de diriger la conversation;



RAPPORT ÉTUDE DE CONTEXTE

VOLET GROUPES DE DISCUSSION

- L'animateur s'assurera du respect du tour de parole;
- Respect de la confidentialité des participants (lors de la rédaction du rapport, aucune personne ne sera identifiée; nous dirons plutôt, « Les gens nous ont dit que... » voilà pourquoi il n'y a que votre prénom sur votre fiche devant vous);
- Nous recherchons la redondance, de grands dénominateurs communs. Notre rapport ne tiendra donc compte que des éléments partagés par plusieurs et non des cas isolés;
- On ne veut pas de personnalisation de situation, donc il est important de ne pas identifier de personnes spécifiques dans vos commentaires. En tel cas, l'animateur se réserve le droit de mettre fin à la discussion.

À la fin de chacun des groupes, nous leur avons présenté les étapes à venir dans le projet :

Les données recueillies dans le cadre des groupes de discussions seront compilées et présentées lors d'un forum de partenaires prévu le 13 avril 2016 à Shawinigan.

Lors de cette journée, nous souhaitons impliquer les intervenant-e-s, élu-e-s et entrepreneur-e-s présent-e-s afin d'identifier des pistes de solution et des actions innovantes pour lever les barrières à la croissance et les mobiliser pour arriver à changer les façons de faire en Mauricie quant à l'accompagnement offert aux entreprises, et ce, plus spécifiquement aux femmes entrepreneures. Un plan d'action pour faire ressortir les pistes de solution proposées le 13 avril sera par la suite rédigé et un suivi des actions par le biais d'une tournée de consultation et de mobilisation des partenaires sera assuré par la chargée de projet jusqu'en juillet 2017.

Enfin, nous avons fait circuler une feuille pour que les participants puissent inscrire leur nom et coordonnées et nous indiquer:

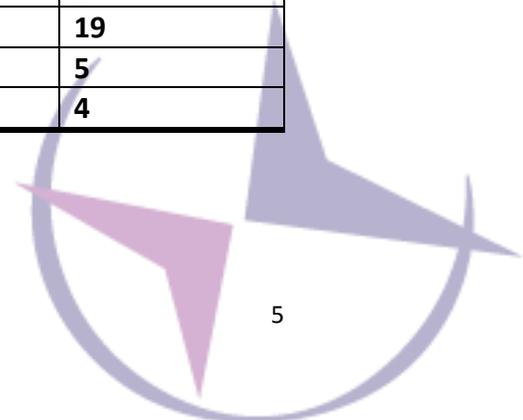
- S'ils souhaitaient qu'on leur fasse parvenir les résultats de nos groupes de discussion par courriel;
- et/ou recevoir une invitation pour participer à notre forum des partenaires le 13 avril à Shawinigan.



RAPPORT ÉTUDE DE CONTEXTE VOLET GROUPES DE DISCUSSION

Profil des participants au groupe de discussion

		Femmes	Hommes	Total
Nombre		41	43	84
Groupe d'âge :	Moins de 25 ans	2	1	3
	25 à 29 ans	4	2	6
	30 à 39 ans	9	7	16
	40 à 49 ans	15	14	29
	50 ans et plus	11	19	30
Êtes-vous :	Propriétaire unique	20	20	40
	Associé avec un partenaire	17	20	37
	Autre	2	5	7
Type d'entreprise	Entreprise individuelle/Travailleur autonome	13	8	21
	Société par actions (inc.)	18	26	44
	Société par actions (Compagnie «ltée)		3	3
	Société en nom collectif	1	1	2
	Organisme à but non lucratif	6	1	7
	Coopérative de solidarité		2	2
	Coopérative autre	2	0	2
	Autre type	1	2	3
État civil	Célibataire	8	6	14
	Marié (conjoint de fait)	25	32	57
	Divorcé ou séparé	8	5	13
Enfants à charge	Oui	23	22	45
	Non	18	21	39
Secteur d'activité	Commerce de gros	1	2	3
	Commerce de détail	8	9	17
	Manufacturier	2	3	5
	Services aux personnes	22	9	31
	Services à l'entreprise	6	13	19
	Construction	1	4	5
	Autre	1	3	4
Enfants à charge	1 enfant	12	8	20
	2 enfants	10	9	19
	3 enfants	1	4	5
	4 enfants	0	1	1



RAPPORT ÉTUDE DE CONTEXTE

VOLET GROUPES DE DISCUSSION

		Femmes	Hommes	Total
Où se situent la majeure partie de leurs activités d'entreprise	Haut Saint-Maurice	2	2	4
	MRC Maskinongé	8	1	9
	MRC Mékinac	4	5	9
	MRC Des Chenaux	5	1	6
	Shawinigan	8	13	21
	Trois-Rivières	14	21	35

RÉSULTATS OBTENUS

Thème 1- Profil entrepreneurial

a) Complétez la phrase : Un bon entrepreneur, c'est...

En général, les gens nous ont dit que c'est quelqu'un de :

- Visionnaire (voit les opportunités)
- Passionné-e
- Persévérant-e, tenace, courageux/courageuse, résilient-e
- Multitâches (généraliste, polyvalent-e, multifonctionnel-le)
- Qui a une bonne capacité d'adaptation

Spécifique aux F

- Fonceuse, ambitieuse, quelqu'un qui ose, audacieuse
- Dépassement («faut s'impliquer à fond, ne pas compter ses heures, ça prend une grande énergie au travail»)

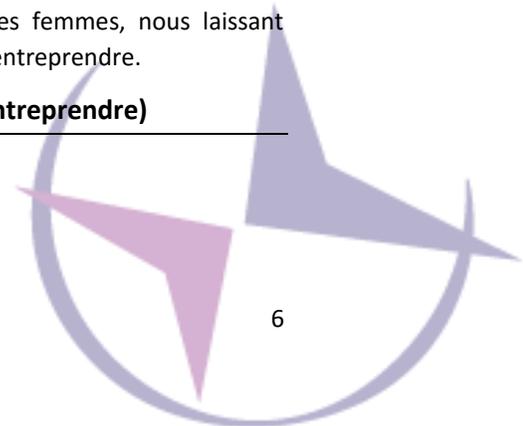
Spécifique aux H

- Bon leader (mobilise son équipe)
- Créatif

Note : Le terme «fonceuse» est ressorti de façon très marquée chez les femmes, nous laissant l'impression qu'elles ressentent davantage de barrières que les hommes à entreprendre.

b) Pourquoi avez-vous démarré votre entreprise? (motivation à entreprendre)

En général, les gens nous ont dit qu'ils se sont lancés pour :



RAPPORT ÉTUDE DE CONTEXTE

VOLET GROUPES DE DISCUSSION

- **Être mon propre patron** (liberté, autonomie, indépendance, faire les choses à ma façon, tirer les profits/bénéfices de mon travail ou récolter le **fruit de mes efforts, impliqué dans décisions**)
- **Se réaliser** (sentiment d'accomplissement) * *revenu dans les 2 groupes, mais plus marqué chez les femmes*
- **Répondre à un besoin** * *plus marqué pour les entrepreneur-e-s en économie sociale*

Spécifique aux F :

- Pour pouvoir gérer mon horaire
- Pour laisser un legs, quelque chose derrière, un héritage

Note : nous avons également remarqué qu'autant les hommes que les femmes entrepreneurs qui viennent d'une famille d'entrepreneurs ont généralement eu tendance à vouloir suivre les traces de leurs parents en exprimant que pour eux, il n'y avait pas d'autres options possibles, que ça allait de soi («ça parlait de ça chez nous, je baignais là-dedans»...).

c) **Considérez-vous ce que vous faites comme étant risqué? Si oui, comment vivez-vous avec la prise de risque?**

En général, les gens nous ont dit que au niveau du risque que:

- Ça vient avec, **obligé de dealer avec ça**, ça fait partie de la «game»
- On prend des **risques calculés** (ne pas mettre tout en péril)
- Le risque nous oblige à toujours se **réinventer**, à se réajuster constamment
- La majorité des gens considère le risque comme étant **motivant, stimulant**

Spécifique aux F :

- Bien qu'autant les hommes que les femmes ont parlé de risque calculé, nous avons relevé que chez les femmes, le degré de risque semble moins élevé, plus «dosé», qu'elles tiennent davantage à être en contrôle et qu'elles analysent davantage le risque que les hommes.

d) **Comment entrevoyez-vous l'avenir ?**

En général, les gens nous ont dit que :

- On ne fait plus de projection à long terme, **on gère au présent**, sur le court terme, car il y a **trop d'éléments incontrôlables**, d'aléas, de revirements possibles («ça va plus vite qu'avant»)
- Pas le choix d'être **optimiste/confiant** quand même



RAPPORT ÉTUDE DE CONTEXTE

VOLET GROUPES DE DISCUSSION

Spécifique aux F :

- Plus inquiète, anxieuse face à l'avenir
- Certaines ont exprimé la peur de ne pas avoir de relève (sûrement un lien avec le fait qu'elle veut laisser un legs- voir plus haut *motivation à entreprendre*).

Spécifique aux H :

- Plus confiants, car ont exprimé que «si ça ne marche pas, on trouvera autre chose, on se relèvera, on passera au plan B».



RAPPORT ÉTUDE DE CONTEXTE

VOLET GROUPES DE DISCUSSION

Thème 2- Utilisation des services de soutien à l'entrepreneuriat

a) Connaissez-vous les services de soutien ? Les utilisez-vous?

En général, les gens nous ont dit que :

- **Dur de s'y retrouver** («trop dispersé, mêlant, belle toile d'araignée, on est envoyé de l'un à l'autre, beaucoup d'intervenants et d'organismes, c'est complexe»)
- **Peu de gens connaissent bien les services offerts**
- On sent qu'il y a des **secteurs chouchous** (technologie et manufacturier) qui sont beaucoup plus soutenus que les autres
- Plus facile d'obtenir du soutien pour les plus grosses entreprises, **peu ou pas de soutien pour les TPE ou TTPE**
- Les conseillers aux entreprises n'ont souvent **pas une bonne compréhension de notre réalité** en tant qu'entrepreneur-e («ne connaissent pas vraiment notre domaine, notre marché»)
- Beaucoup de programmes pour les moins de 35 ans, **presque rien pour les plus de 35 ans**
- On déroule le tapis rouge pour les entreprises extérieures, mais **très peu de considération pour les entreprises locales déjà implantées**
- Les gens qui connaissaient bien les services offerts (moins nombreux) sont **en général satisfaits** de ces derniers

b) Que manque-t-il à votre avis? Avez-vous des solutions à proposer?

En général, les gens nous ont dit que :

- Ça prendrait un organisme pivot, un conseiller ressource, un point de contact ou une **ligne info- entrepreneur** pour nous aider à identifier programmes ou organismes qui peuvent nous venir en aide selon notre profil d'entreprise et nos besoins (guichet unique)
- Offrir **soutien ou accompagnement à la croissance** (pas juste au démarrage)

Spécifique aux F :

- Ont exprimé de façon plus marquée le besoin de suivi, d'être soutenu (ex : qu'on les appelle pour savoir comment se passent leurs projets après avoir obtenu le financement pour les réaliser)

Note: Dans une moindre mesure, quelques entrepreneur-e-s ont suggéré de faciliter la relève/acquisition et nous ont dit qu'il était difficile d'obtenir du soutien ou des informations à cet effet.

RAPPORT ÉTUDE DE CONTEXTE

VOLET GROUPES DE DISCUSSION

Thème 3- Financement

a) Est-il facile d'obtenir du financement pour votre entreprise ? Comment ça se passe de ce côté?

En général, les gens nous ont dit que :

- Du côté des institutions financières traditionnelles, elles ne prennent aucun risque et nous demandent **beaucoup trop de garanties** (cautionnement personnel, dépôt à terme)
** cet obstacle a été mentionné dans tous les groupes*
- Beaucoup de **secteurs** sont **durs à financer** (restaurant, services)
- **Dur** de trouver du **financement** pour des **petits montants** et des **petites entreprises**
- En tant qu'entreprises locales qui contribuent au développement économique, **on ne se sent pas soutenus financièrement** («on offre des subventions pour attirer les entreprises de l'extérieur, mais nous on n'arrive pas à obtenir de financement, même pour petit montant»)
- **Trop de «paperasse»**, de devoirs. Ça prend souvent trop de temps et d'énergie versus le montant de financement demandé (pas rentable). Ça nous rajoute trop d'ouvrage.
- Plusieurs s'**autofinancent** ou se financent avec du **love money**
- **Délais sont trop longs** avant d'avoir un retour lorsque l'on fait des demandes, ce qui nuit à nos projets (certains ont manqué des opportunités à cause des délais)
- Difficile d'établir une **relation de confiance** avec notre partenaire financier (pourtant essentielle) en raison d'un grand roulement de personnel («faut toujours recommencer à zéro, réexpliquer notre projet»)

Spécifique aux F :

- Sans être une majorité, plusieurs femmes ont mentionné **ne pas se sentir en confiance** lorsqu'elles font une demande de financement («on ne se sent pas d'égal à égal, on ne maîtrise pas le langage «banquier»»)

Spécifique aux H :

- Les hommes en affaires depuis plus longtemps nous ont exprimé une certaine frustration à l'égard du fait qu'ils avaient l'impression que **leur expérience n'est pas du tout considérée** lorsqu'ils font une demande («même si ça fait 30 ans qu'on est en affaires, ça ne vaut rien, ça ne pèse pas dans la balance»)

Note : Nous nous devons de souligner que ce thème a occasionné beaucoup de mécontentement de la part des entrepreneur-e-s, et ce, autant pour les hommes que pour les femmes. Ils semblent avoir besoin de support à ce niveau. Il pourrait être

RAPPORT ÉTUDE DE CONTEXTE

VOLET GROUPES DE DISCUSSION

pertinent de les renseigner davantage sur la façon de monter un bon dossier pour obtenir du financement (trucs et conseils).

Nous avons relevé qu'au niveau des entreprises en économie sociale, les entrepreneur-e-s ont exprimé le fait que c'était plus laborieux pour eux (on se sent comme une «bibitte», on cadre rarement dans les critères)

De plus, nous avons observé que les entrepreneur-e-s qui ont bénéficié de la mesure du soutien travailleur autonome (STA) l'ont beaucoup appréciée. Ça a fait une différence pour ces derniers.

a) Que manque-t-il à votre avis? Avez-vous des solutions à proposer?

- Offrir du soutien travailleur autonome (STA) spécifique à la croissance (pour soutenir les entrepreneur-e-s dans le développement des affaires, leur apporter un soutien financier leur permettant de faire le pas de plus vers la croissance (leur permettrait d'aller suivre des formations, etc.)
- Offrir du microcrédit
- Pont financier (bridge) de croissance

Spécifique aux F :

- Les femmes ont exprimé davantage le besoin d'être soutenues pour monter leur demande de financement adéquatement (coaching à la préparation, se faire «challenger»)

Thème 4 : Ambition de croissance

a) Pensez-vous à la croissance ? Avez-vous l'intention de croître?

En général, les gens nous ont dit que :

- Oui, on **désire croître!**
- On est toujours en **mode développement**, recherche d'opportunités
- On veut **diversifier notre clientèle**
- Important de garder le contrôle, de **gérer la croissance** adéquatement (ni trop lente, ni trop rapide)

Spécifique aux F :

- Approche des petits pas plus marquée chez les femmes : «On ne veut pas stagner, mais on veut contrôler la croissance». Elles sont soucieuses de respecter leur standard de qualité (difficile pour elles de déléguer)

RAPPORT ÉTUDE DE CONTEXTE

VOLET GROUPES DE DISCUSSION

Spécifique aux H :

- Désir plus marqué chez les hommes qui considèrent vraiment la croissance comme étant essentielle. Nous avons relevé qu'ils sont plus compétitifs dans leur façon d'exprimer la croissance et leur ambition à croître («Ça va de soi, ça en prend, question de survie, on en veut plus, ça en prend toujours plus, on ne veut pas que le concurrent y pense à notre place»).

b) Avez-vous des freins à la croissance?

En général, les gens nous ont dit que leurs freins sont :

- Liquidités/ fonds de roulement
- Main-d'œuvre qualifiée
- Eux-mêmes (on s'impose souvent nous-mêmes des freins, on a peur de foncer, d'aller trop vite)
- Temps

Frein spécifique F :

- Besoin de soutien (veulent être «coachées» / «mentorées» dans leur croissance)

Thème 5 : L'innovation

a) Si je vous parle d'innovation, innovez-vous dans votre entreprise ou avez-vous l'intention d'innover?

En général, les gens nous ont dit que:

- Nécessaire pour **demeurer compétitifs** (pas le choix)
- Innover : c'est optimiser, **faire différemment**, se renouveler pour se différencier, se démarquer, se distinguer (peut être simplement dans ma façon d'offrir mes services/produits)
- On doit voir plus loin, avoir un pas d'avance, être à l'**avant-garde**
- Certains nous ont dit qu'ils préfèrent le terme évoluer plutôt qu'innover.

Spécifique aux F :

- Innover= être à l'écoute des besoins des clients
- L'innovation est liée à la longévité/pérennité de leur entreprise
- Notion d'audace liée à l'innovation également



RAPPORT ÉTUDE DE CONTEXTE

VOLET GROUPES DE DISCUSSION

b) Avez-vous des freins à l'innovation?

En général, les gens nous ont dit que leur principal frein est :

- Le temps à y consacrer



RAPPORT ÉTUDE DE CONTEXTE

VOLET GROUPES DE DISCUSSION

Thème 6 : Introduction des technologies

a) Avez-vous utilisé les technologies pour développer votre entreprise?

En général, les gens nous ont dit que:

- Oui. Permet d'être plus efficace en informatisant nos procédés (conscients du gain d'efficacité)

b) Êtes-vous sur le web, médias sociaux, etc.?

En général, les gens nous ont dit que:

- On reconnaît que c'est **essentiel**. («Pas le choix. C'est un must!»)
- Par contre, ce n'est **pas simple pour la plupart** :
 - Coûte cher
 - Demande beaucoup de temps
- **3 cas de figure** (à noter que les gens étaient majoritairement répartis dans les 2 premiers):
 - Je reconnais que c'est essentiel, mais je ne suis pas là, ça me prend de l'aide
 - Je suis sur internet, mais j'aurais besoin d'aide pour mieux utiliser ces outils
 - Je suis là et ça va bien.

c) Vous sentez-vous compétents à ce niveau?

En général, les gens nous ont dit que:

- On ne se sent pas compétents à ce niveau (besoin d'accompagnement, de formations)
- On aimerait avoir un diagnostic en fonction des besoins spécifiques à notre entreprise pour s'assurer que le temps et l'argent investis en valent la peine

Note : Le volet des technologies est définitivement un aspect pour lequel les entrepreneur-e-s ont besoin de soutien en Mauricie. La grande majorité des entrepreneur-e-s ont indiqué que ça allait très vite pour eux et qu'il était difficile de suivre l'évolution des outils. Ils ont besoin de support.



RAPPORT ÉTUDE DE CONTEXTE

VOLET GROUPES DE DISCUSSION

Thème 7 : Conciliation travail/vie personnelle

a) Réussissez-vous à concilier le travail et la vie personnelle/famille?

En général, les gens nous ont dit que:

- C'est un **défi**, ça prend de la discipline, de l'organisation!
- **La possibilité de gérer notre horaire, c'est facilitant**
- Être en affaires, c'est très **prenant mentalement** (c'est du 24/7)
- Famille nous **oblige/permets un équilibre**, un temps d'arrêt, du recul. Ce ne serait pas bon d'être toujours en mode travail.

Spécifique aux F :

- Opinion partagée : il y a de la satisfaction, mais plusieurs ont exprimé de la culpabilité
- L'entreprise est considérée comme un autre enfant (c'est mon 3^e bébé!)
- Les femmes nous ont davantage exprimé la nécessité de faire des sacrifices, compromis, ajustements
- Ont souligné davantage qu'elles doivent compenser en travaillant de soir (même de nuit)
- Elles semblent plus préoccupées face à l'atteinte de l'équilibre

Spécifique aux H :

- On travaille beaucoup, mais quand on arrête, on privilégie du temps de qualité
- On délègue de plus en plus (plus facile quand l'entreprise grossit, se stabilise)
- Ambition de plus en plus d'avoir une qualité de vie, de ralentir, de faire passer la famille en 1^{er}

b) Considérez-vous le soutien de votre conjoint/conjointe comme étant essentiel?

En général, les gens nous ont dit que:

- Absolument. Ça prend une conjointe/conjoint très compréhensif/compréhensive. C'est très dur quand ce n'est pas le cas.
- Ça prend aussi des enfants compréhensifs et autonomes.
- Ça prend également un entourage élargi soutenant (famille, amis)



RAPPORT ÉTUDE DE CONTEXTE

VOLET GROUPES DE DISCUSSION

Une dernière question

Vous avez en mains la fameuse lampe d'Aladin, dans le contexte des discussions que nous avons eues, si vous aviez un vœu à énoncer, un seul, quel serait-il?

Souhaits exprimés par les femmes *

Soutien

- Besoin d'un coach (2)
- Mentorat (4)
- Support au développement des affaires (2)
- Accompagnement/suivi (4)

Financement

- Financement plus facile à obtenir (ne pas manquer de liquidités) (7)
- Croissance (3)

Continuité

- Pérennité/continuité (que le plaisir demeure, achalandage en continu, «perdurer», continuer à avoir du plaisir dans ce que je fais, continuer à faire ce que j'aime, stabilité) (7)
- Innover (dynamiser, que mon entreprise dure toujours) (1)

Relève

- Avoir de la relève (2)

Besoins de soutien spécifiques

- Avoir un avocat d'affaires (1)
- Apprivoiser ma tenue de livres (1)

Équilibre/bien-être

- Avoir les fins de semaine pour moi (1)
- Atteindre l'équilibre (1)
- Me réaliser complètement (1)
- La santé de ma famille (1)

Souhaits en rafale :

- De la visibilité, de la notoriété (1)
- Optimiser mon entreprise (1)
- Devenir mentor (transmettre ma passion) (1)

*en ordre de popularité, regroupé par grand thème. Les chiffres indiquent le nombre de gens qui ont exprimé le même souhait.



RAPPORT ÉTUDE DE CONTEXTE

VOLET GROUPES DE DISCUSSION

Souhaits exprimés par les hommes (*idem que pour les femmes dans l'ordre de présentation)

Équilibre/bien-être

- Santé (2)
- La santé de ma famille (1)
- Équilibre (1)
- Me retirer au bon moment (1)
- Relâcher le contrôle (Déléguer) (1)
- Équipe complète pour développer (que tout ne repose plus sur moi) (1)
- Réussir ma vie plutôt que dans la vie (1)
- Être heureux de ce que j'ai accompli et le laisser en héritage (1)

Continuité

- Continuer à faire ce que je fais actuellement (trouver générateur de clientèle à l'infini, entrepreneur heureux sans fin, perdurer, continuer ma passion, continuer même à l'âge de la retraite, pérennité financière, rester passionné) (8)

Solidarité/soutien local/régional

- Qu'on se tienne plus entre entrepreneurs (1)
- Que chaque entrepreneur donne 1H/ semaine à un autre entrepreneur (1)
- Développement régional plus accru (2)
- Que l'achat local soit plus encouragé (1)
- Que les entreprises locales déjà établies soient davantage soutenues versus les entreprises de l'extérieur (prospection) (1)

Croissance

- Chiffre d'affaires donne plus de profit (2)
- Assurer ma croissance (3)

Soutien

- Aide à la décision (4)

Financement

- Bridge de croissance (1)
- Financement plus facile à obtenir (1)
- Financier ouvert aux idées (1)
- Moins de paperasse (2)

Retour dans le temps

- Reculer dans le temps (1)
- Avoir le «guts» de 34 ans à 25 ans (1)

Souhaits en rafale

- Intégrité en affaires (1)
- Réinventer notre industrie (1)
- Que mon projet se réalise (1)
- Rénover mon entreprise (1)



PRINCIPAUX CONSTATS

À la lumière de cet exercice et des éléments exprimés par les entrepreneur-e-s qui y ont participé, voici les principaux constats qui en ressortent:

- La très grande majorité des entrepreneur-e-s rencontré-e-s ont exprimé le **souhait de continuer à faire ce qu'ils font (pérennité, continuité)**, c'est-à-dire de se réaliser comme ils le font actuellement dans leur entreprise;
- Les entrepreneur-e-s ont dit en général **qu'ils/elles désirent croître**. Par contre, **l'approche des petits pas est plus marquée chez les femmes**. La majorité nous ont mentionné **qu'il est difficile pour elles de déléguer**, étant **soucieuses de respecter leurs standards de qualité**;
- Les **principaux freins à la croissance** pour les entrepreneur-e-s rencontré-e-s sont :
 - Liquidités/ fonds de roulement;
 - Main-d'œuvre qualifiée;
 - Eux-mêmes (peur de foncer, d'aller trop vite);
 - Le temps à y consacrer;
 - **Les femmes ont besoin de soutien à la croissance** (veulent être «coachées»/«mentorées»);
- En général, les gens nous ont dit que **l'innovation est nécessaire voir essentiel pour demeurer compétitif** et nous ont parlé davantage d'évolution plutôt que d'innovation (se renouveler, faire différemment). Le **principal frein à l'innovation est le temps qu'il faut y consacrer**;
- Au niveau de **l'utilisation des TI**, les entrepreneur-e-s reconnaissent qu'il est essentiel d'être présents sur le web. Par contre, ils ont besoin:
 - **d'accompagnement, de formations**;
 - **d'un diagnostic pour évaluer** ce qu'il serait avantageux pour eux d'utiliser comme outils en fonction de leur entreprise (donc de s'assurer que le temps et l'argent investis en valent la peine);

Au niveau des **services de soutien aux entreprises et du financement**, les principaux constats sont :

- Que les femmes entrepreneures ont **besoin d'être soutenues** pour monter leur demande de financement adéquatement (coaching à la préparation de plan d'affaires/croissance, se faire «challenger»);
- Qu'il est **difficile** pour les entrepreneurs **de s'y retrouver parmi les services offerts** et que **peu d'entre eux les connaissent bien**;
- Que les entrepreneur-e-s considèrent que certains **secteurs sont priorités** (ex : technologie et manufacturier) et que plusieurs sont **difficiles à financer** (ex : restauration, services);

RAPPORT ÉTUDE DE CONTEXTE

VOLET GROUPES DE DISCUSSION

- Que les entrepreneur-e-s considèrent que **certains critères** sont **trop limitatifs** (ex : âge), qu'il y a **peu ou pas de soutien pour les TPE ou TTPE**, qu'il est **difficile de trouver du financement** pour des **petits montants** et des **petites entreprises (50 000 \$ et moins)** et qu'il est **plus difficile d'obtenir du soutien pour des projets de croissance** que pour un démarrage;
- Que les entrepreneur-e-s considèrent aussi que les institutions financières traditionnelles ne prennent **aucun risque** et demandent beaucoup **trop de garanties** (cautionnement personnel, dépôt à terme);
- Que les entrepreneur-e-s ne se sentent **pas suffisamment soutenu-e-s** (autant financièrement que dans l'accompagnement) et qu'ils/elles aimeraient que leur apport en tant qu'entreprises locales qui contribuent au développement économique soit davantage reconnu;
- Que les entrepreneur-e-s considèrent qu'il serait important que les conseillers aux entreprises aient une meilleure **compréhension de leur réalité** (de leur domaine, leur marché, etc.);
- Que les entrepreneur-e-s trouvent **difficile d'établir une relation de confiance** avec leur partenaire financier en raison d'un grand roulement de personnel (ils doivent toujours recommencer à zéro, réexpliquer leur projet);
- Que les entrepreneur-e-s considèrent que le temps et l'énergie nécessaire pour remplir une demande versus le montant de financement demandé n'est pas rentable pour eux (**trop de «paperasse», de devoirs**);
- Que les entrepreneur-e-s considèrent **les délais comme étant trop longs** avant d'avoir un retour lorsqu'ils/elles font des demandes, ce qui peut nuire à leurs projets. Conséquemment, plusieurs s'**autofinancent** ou se financent avec du **love money**;
- Que les hommes en affaires depuis plus longtemps aimeraient que **leur expérience soit davantage considérée** (ex. : connaissance de leur domaine, de leur marché) lorsqu'ils font une demande de financement.



Observations générales en guise de conclusion

- Il faut également souligner que la très grande majorité des participants nous ont dit avoir apprécié l'initiative des groupes de discussion qui leur ont permis d'une part d'exprimer leurs besoins, défis et enjeux respectifs et d'autre part de rencontrer d'autres entrepreneur-e-s qui vivent des situations similaires aux leurs et d'échanger avec ces derniers. Les participants nous ont indiqué à plusieurs reprises qu'une telle formule d'échanges entre entrepreneur-e-s est pertinente et profitable pour eux. Soulignons également que dans la très grande majorité des cas, les participants sont restés dans la salle plusieurs minutes après la fin du groupe de discussion pour échanger cartes d'affaires et conseils avec d'autres participants.
- Il nous faut absolument souligner le fait que les participants ont été très généreux dans leurs commentaires et constructifs tout au long de cet exercice. Nous les remercions chaleureusement d'avoir pris le temps de participer à nos groupes de discussion!

