

LES FACTEURS ENCLENCHEURS DE L'ENTREPRENEURIAT FEMININ CHEZ LES ETUDIANTES UNIVERSITAIRES : REVUE DE LA LITTERATURE

Hind BOUZEKRAOUI

Doctorante en sciences de gestion
Ecole Nationale de Commerce et de Gestion de Tanger
Université Abdelmalek Essaâdi
hindbouzekraoui@yahoo.fr

Driss FERHANE

Directeur de thèse
Ecole Nationale de Commerce et de Gestion de Tanger
Université Abdelmalek Essaâdi
ferhane.driss@gmail.com

Résumé

Face à l'augmentation du taux de chômage au cours des dernières années et suite aux difficultés éprouvées pour accéder au marché de l'emploi, certaines jeunes diplômées de l'enseignement supérieur, choisissent de se lancer dans l'entrepreneuriat féminin. Plusieurs pays ont reconnu l'impact de l'entrepreneuriat féminin sur leur croissance économique. Cependant, le taux de création d'entreprise par les jeunes diplômées demeure faible. La recherche la plus récente réalisée par « l'International Survey on Collegiate Entrepreneurship »¹ a montré que moins de 1 % des jeunes femmes diplômées de l'enseignement supérieur créent une entreprise. Cette problématique est d'ailleurs similaire dans plusieurs pays. L'objectif de cette communication est de mobiliser la littérature spécialisée sur la question de l'entrepreneuriat féminin à destination de la population des jeunes étudiantes universitaires. Pour bien cerner la question, la réflexion sera orientée vers les facteurs encourageant et/ou empêchant les jeunes étudiantes universitaires à se lancer en affaires et créer leur entreprise.

Mot clés : *Entrepreneuriat, Entrepreneuriat féminin, genre, éducation entrepreneuriale, création d'entreprise.*

¹ Etude réalisée en 2006 dans 14 pays à travers le monde (source : www.guesssurvey.org/PDF/ISCE2006-ENG.pdf)

Introduction

Face à l'augmentation du taux de chômage au cours des dernières années et suite aux difficultés éprouvées pour accéder au marché de l'emploi, certaines jeunes diplômées de l'enseignement supérieure, choisissent de lancer leur propre entreprise. De nos jours, l'entrepreneuriat féminin est devenu un enjeu pour plusieurs pays. Les capacités des femmes à générer de la croissance économique et des emplois justifient amplement l'intérêt qu'elles suscitent. Même si leur contribution au développement économique n'a été que récemment reconnue et valorisée, les femmes ont toujours joué un rôle économique important dans nos sociétés.

Cependant, le taux de création d'entreprise par les jeunes diplômées reste très faible. La recherche la plus récente réalisée par l'International Survey on Collegiate Entrepreneurship a montré que moins de 1 % des jeunes femmes diplômées de l'enseignement supérieur créent une entreprise. Cette problématique est d'ailleurs similaire dans plusieurs pays.

Cet article a pour objectif de présenter à travers la revue de la littérature, les facteurs déterminants à l'entrepreneuriat des jeunes diplômées universitaires. Ainsi, le sujet sera traité en deux points : Nous présentons dans un premier point : la relation entre l'entrepreneuriat féminin et l'économie en termes de création de valeur et de croissance. Dans un deuxième point, nous présentons les principaux facteurs déterminants de l'entrepreneuriat des jeunes diplômées.

1) Entrepreneuriat féminin et Croissance économique

1.1) Définitions

Trouver une définition d'une femme entrepreneure n'est pas une chose facile étant donné que les définitions recensées provenant de diverses écoles de pensées ainsi que de différents domaines de recherche permettent difficilement un consensus sur une définition distincte de la femme entrepreneure.

Selon Belcourt, Burke et Lee-Goselin (Belcourt, 1991), l'entrepreneure est « cette femme qui recherche l'épanouissement personnel, l'autonomie financière et la maîtrise de son existence grâce au lancement et à la gestion de sa propre entreprise ».

Lavoie (Lavoie, 1988) décrit l'entrepreneure, qu'il a aussi appelée propriétaire-chef d'entreprise, propriétaire-dirigeante d'entreprise ou encore femme chef d'entreprise, comme « une femme qui seule ou avec des partenaires a fondé, acheté ou accepté en héritage une entreprise, qui en assume les risques et les responsabilités financières, administratives et sociales et qui participe à sa gestion courante.

Nous avons également retenu la définition de l'entrepreneuriat féminin du Groupe Canadien de Travail sur l'Entrepreneuriat Féminin « une personne qui prend des risques financiers pour créer ou acquérir une entreprise, et qui la dirige de manière innovatrice et créatrice en développement de nouveaux produits et en conséquent de nouveaux marchés » (GTEM, 1997).

1.2) L'impact économique de l'entrepreneuriat féminin

De nombreuses études montrent que l'implication des femmes dans l'entrepreneuriat est un élément essentiel à la croissance de leurs pays. Nous décrivons dans le tableau 1 quelques études visant à estimer l'impact de l'entrepreneuriat féminin sur la croissance économique.

<i>Pays</i>	<i>Impact économique</i>
Allemagne	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Le taux d'emploi des femmes est de 64% (Mikrozensus, 2007). ➤ 31% des femmes seraient entrepreneurs (WES, 2008). ➤ 33% des sociétés et petites entreprises ont pour chef d'entreprise une femme (Eurostat, 2010).
France	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 36% des sociétés et petites entreprises ont comme chef d'entreprise une femme (Eurostat, 2010). ➤ 30% environ des entreprises créées le sont par une femme et le taux de pérennité de ces entreprises à 3 ans est de 67% (contre 70% pour celles créées par des hommes). Ces chiffres ont peu évolué ces dernières années (INSEE, 2006).
Italie	<ul style="list-style-type: none"> ➤ En 2008, le taux d'emploi des femmes est l'un des plus bas de l'Union européenne mais avec une évolution marquante : le nombre des entreprises féminines a augmenté deux fois plus vite que la moyenne nationale ces dernières années (WES, 2008).
Angleterre	<ul style="list-style-type: none"> ➤ En 2010, 34% des entreprises ont pour chef d'entreprise une femme (Geneviève Bel, 2009).
Etats Unis	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Selon les statistiques publiées par le Center for Women's Business Research (2005), aux Etats-Unis, jusqu'en 2005, 10,6 millions d'entreprises (47,7 % de l'ensemble des entreprises créées aux Etats-Unis ont été l'œuvre des femmes, avec un chiffre d'affaires de 2,5 trillions de dollars. Elles ont créé des emplois pour 19,1 millions de personnes (CWBR, 2005). ➤ En 2007, les femmes détenaient 20,1% de plus d'entreprises qu'en 2002, soit 28,7% des entreprises américaines représentant 6,7% de la totalité des employés et générant 3,9% des revenus (contre 28,2% pour les hommes) (Census, 2007). ➤ Les femmes créent chaque année plus d'entreprises que les hommes, et la croissance de leurs entreprises et des emplois générés est aussi plus forte. Le nombre d'entreprises comportant plus de 100 personnes a augmenté de 44% (Fiducial, 2006).
Canada	<ul style="list-style-type: none"> ➤ En 2007, un peu plus de 260 000 entreprises appartenaient en majorité à des femmes, ce qui représente 16 % des PME du Canada (Canada, 2007). ➤ En 2007, les entreprises appartenant en majorité à des femmes étaient plus susceptibles que celles appartenant en majorité à des hommes d'indiquer des intentions de croissance (Canada, 2007). ➤ Les entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts affichent une excellente performance pour ce qui est du revenu total moyen, qui est passé de 335 000 \$ en 2000 à 525 000 \$ en 2004 et à 563 000 \$ en 2007 (Canada, 2007).
Maroc	<ul style="list-style-type: none"> ➤ La Banque mondiale² évalue à 19,44 % le taux d'entreprises dirigées par des femmes. Ces entreprises sont essentiellement des PME/PMI couvrant le secteur des services (37%), le commerce (31%) et l'industrie (21%) notamment le textile (Afem, 2004). ➤ 30 % des entreprises dirigées par des femmes ont une activité à rayonnement local, 44 % au niveau national et 21 % à une échelle internationale (Afem, 2004).

² Une étude réalisée en 2007 pour la Banque mondiale à partir de 5000 entreprises de la région du Moyen-Orient et du Maghreb (MENA)

	<p>➤ Les entreprises sont le plus souvent de petites entreprises, voire de très petites entreprises de type SARL (57%) ou des entreprises individuelles (22%) avec un chiffre d'affaires qui reste dans la très grande majorité des cas inférieur à 20 millions de Dirhams, voire à 5 millions de Dirhams pour une large proportion d'entre elles (Afem, 2004).</p>
--	---

Tableau 1. L'influence économique de l'entrepreneuriat féminin dans divers pays

Il y a manifestement une dynamique, certes plus ou moins importante selon les pays mais constante. En Moyenne, le taux de création par les femmes est égal à un peu moins de 30%, les femmes entrepreneures constituent une force économique essentielle. Elles sont capables de générer à la fois un chiffre d'affaires élevé et des emplois pour elles-mêmes et pour d'autres.

2) Facteurs déterminants de l'Entrepreneuriat Féminin : cas des étudiantes universitaires

A l'heure où le chômage touche de plus en plus les jeunes diplômées à travers le monde, certaines se disent intéressées par le statut d'entrepreneure. Cependant, le pourcentage de création d'entreprises par les jeunes diplômées demeure faible. Plusieurs facteurs déterminants peuvent expliquer cet état de fait. Notre revue de littérature a permis d'identifier quatre facteurs principaux, ce sont : la formation, l'accès au financement, le soutien familial et les réseaux de contact.

2.1) La Formation

La formation des jeunes femmes diplômées voulant entreprendre, a fait l'objet de plusieurs recherches. Les résultats obtenus semblent contradictoires.

Birley et al (Birley, 1997) considèrent que les femmes et les hommes diplômés, possèdent un bagage de connaissances similaires, et ce, principalement en contexte de démarrage d'entreprise, contrairement à d'autres Lee et Rogoff (Lee, 1997) qui admettent que les femmes détiennent moins de connaissances en matière de gestion. Selon Lee et Rogoff, les filles restent moins susceptibles de s'orienter vers des études de gestion ou vers des études scientifiques ou techniques et préfèrent des études en sciences littéraires.

Plus récemment, (Potter, 2008) rapporte qu'indépendamment de leur type d'études, la formation des jeunes femmes diplômées, ne leur permet généralement pas de créer leur propre entreprise et qu'une formation en entrepreneuriat pendant leur parcours universitaire s'avère nécessaire. Menzies, Diochon et Gasse (Menzies, 2004) ont admis également que plusieurs programmes d'éducation et de formation universitaire ne promeuvent pas suffisamment le développement d'attitudes et de compétences entrepreneuriales, mais se contentent de préparer les étudiants de manière générale à un emploi salarié. Ainsi, depuis une dizaine d'années, plusieurs universités dans le monde ont du intégrer l'enseignement de l'entrepreneuriat dans leur programmes d'études. On parle alors de « l'éducation entrepreneuriale-Entrepreneurship Education ». L'objectif est de former de futurs entrepreneurs, mieux outillés face à l'aventure complexe de l'entrepreneuriat.

Selon Donald (Donald, 2005), l'Entrepreneurship Education a pour rôle de :

- Développer l'envie d'entreprendre chez les étudiants (en éveillant leur intérêt et en les motivant)
- Apprendre aux étudiants ce qu'il faut pour créer une entreprise et gérer son expansion,
- Développer les aptitudes entrepreneuriales nécessaires pour détecter et exploiter des opportunités d'affaires.

Rappelons que dans le contexte de l'éducation entrepreneuriale, l'enseignement de l'entrepreneuriat devrait être accessible aux étudiants des disciplines littéraires autant qu'à ceux des disciplines commerciales, sociales, scientifiques et techniques.

Au Maroc, l'enseignement de l'entrepreneuriat dans les universités marocaines était quasi absent il ya une quinzaine d'années. Ce n'est qu'à partir de la nouvelle réforme de l'enseignement supérieur (Loi 01-02) en 2000 que certains établissements de l'enseignement supérieur ont commencé à insérer des cours et des modules d'entrepreneuriat dans leur cursus³.

Plusieurs programmes visant le développement des compétences entrepreneuriales des étudiants universitaires ont également eu lieu. Ces programmes ont été signés entre des universités marocaines et des partenaires étrangers expérimentés dans le domaine de l'éducation entrepreneuriale (Zammar, 2013). Parmi ces programmes, on peut citer :

- Le Programme Comprendre L'Entreprise (CLE)⁴ dans des universités en partenariat avec le Bureau International du Travail (BIT),
- Le Programme Culture Entrepreneuriale dans les Ecoles d'Ingénieurs Marocaines (CEEIM TEMPUS)⁵,
- L'Entrepreneurship Development Program et Entrepreneurial Spirit Program dans le cadre du projet ALEF de l'USAID⁶.

Par ailleurs, un autre projet intitulé « renforcement de la licence : nouvelle approche », piloté par le ministère de l'enseignement supérieur de la formation des cadres et de la recherche scientifique (MESFCRS) a eu lieu également dans le cadre du plan d'urgence.

Cependant, l'impact de ce type de programmes peut difficilement être quantifié, car il existe très peu d'évaluations fiables permettant de mesurer leur efficacité.

2.2) L'accès au Financement

Le manque de capital initial et les difficultés à obtenir un financement auprès des institutions financières sont souvent cités parmi les obstacles de la création d'entreprise, en particulier par les jeunes diplômées.

Selon plusieurs études, les institutions financières peuvent se montrer peu enclins à soutenir des entreprises dirigées par des jeunes diplômées même si ses dernières ont tendance à emprunter des sommes moindres que leurs confrères masculins.

Richer et St-Cyr (Richer, 2007) précisent que si les femmes diplômées empruntent des sommes moindres que leurs confrères masculins, cela peut s'expliquer par diverses raisons : une plus faible tolérance au risque de la part de la jeune diplômée, une croissance de l'entreprise moins rapide,

³ Cité par (Zammar, 2013)

⁴ CLE est un programme éducatif sur l'entrepreneuriat avec des adaptations spécifiques pour l'éducation professionnelle, l'enseignement secondaire et l'enseignement supérieur conçu sous la forme de 80 à 120 sessions de cours pour des jeunes stagiaires et des étudiants entre 15 et 25 ans.

⁵ Le projet TEMPUS CEEIM "Culture Entrepreneuriale pour les Ecoles d'Ingénieurs Marocaines" vise à permettre la mise en place d'une culture entrepreneuriale dans les écoles d'ingénieurs marocaines par l'introduction de modules de formation initiale et continue permettant de former des ingénieurs avec une meilleure vision du monde de l'entreprise.

⁶ En 2005, l'Agence américaine pour le développement international (USAID), l'Entraide nationale marocaine et la Fédération nationale des Associations de Bienfaisance (FNAB) s'étaient associées dans le cadre du projet ALEF pour améliorer la qualité et la pertinence de l'enseignement et de l'entrepreneuriat féminin au Maroc.

nécessitant donc des investissements moindres, une taille plus petite que la moyenne des entreprises de leurs confrères masculins, des besoins moindres à cause de la disponibilité d'autres fonds ou des aptitudes de gestion différentes.

D'autres chercheurs ont tenté de découvrir les différences entre les relations respectives des jeunes diplômés hommes et femmes et leur institutions financières. Les résultats des études sont parfois contradictoires. Selon certaines études, les femmes bénéficieraient de conditions défavorables à celles accordées aux hommes (Forget, 1997).

Si les études présentées ci-dessus confirment que de manière générale, les femmes souhaitant entreprendre sont victimes d'attitudes discriminatoires de la part des institutions bancaires, d'autres études révèlent qu'il n'existe aucune discrimination relative quant à l'accès au financement.

Ainsi, Selon Riding et Swift (Riding, 1990), si on prend en compte, la taille, l'âge, le secteur d'activité et le statut juridique, il n'existe aucune différence apparente entre les femmes et les hommes et leurs relations avec les institutions financières.

Selon une étude menée par Buttner et Rosen (Buttner,1992) sur les perceptions des hommes et des femmes lors d'un refus de crédit, le genre féminin et le genre masculin auraient des perceptions très similaires. Il n'existe aucune perception de discrimination comme mentionnée dans certaines études.

Orser et Foster (Orser, 1994) constatent que de manière générale que les femmes lorsqu'elles deviennent entrepreneure, sont majoritairement propriétaires de micro-entreprises, donc désavantagées face aux standards de financement des institutions financières. Orser et Foster recommandent aux institutions financières d'opter pour un nouveau modèle comportant de nouveaux standards afin de rejoindre la réalité des micro-entreprises souvent détenues par les femmes. Dans ce sens, selon Coleman (Coleman,2000), les entreprises appartenant à des femmes sont plus petites et plus jeunes que celles des hommes. Il n'existerait aucune discrimination sur la base du genre, mais plutôt sur la taille de l'entreprise. Les bailleurs de fonds préféreraient prêter pour des entreprises bien établies et de plus grande taille. Par conséquent, les femmes seraient pénalisées considérant la taille de leur entreprise. De plus, les femmes entrepreneures auraient des conditions de crédit plus défavorables que leurs homologues masculins.

Haines et al (Haines, 1999) notent qu'il n'existe aucune discrimination selon leur étude sur l'influence du sexe de l'emprunteur sur la relation entre les prêteurs bancaires et les petites entreprises qui font une demande. Les résultats démontrent que les caractéristiques et les termes du prêt ne changent pas que l'emprunteur soit un homme ou une femme.

Selon les résultats d'enquête de Cornet et Constantinidis (Cornet, 2004), la majorité des femmes sont satisfaites des services de financement qui existent et ne perçoivent généralement pas de discrimination. Plusieurs d'entre elles ne ressentent pas le besoin d'emprunter considérant la taille de leur entreprise.

Au Maroc, les femmes marocaines de manière générale, préfèrent financer leurs projets grâce à leurs épargnes personnelles ou l'aide familiale et le recours au crédit bancaire reste très faible et demeure une exception⁷. Cette préférence pour les fonds propres s'explique par les difficultés rencontrées lors de l'octroi d'un emprunt bancaire. Ces difficultés peuvent se résumer en deux points : le coût excessif

⁷ Cité par (Bousseta, 2011)

du crédit ainsi que les garanties exigées y compris dans le cas des programmes de financement proposés par l'état (Crédit Jeune Promoteur, Moukawalati, etc) (Bousseta, 2011).

2.3) Le soutien de la famille

De nombreux chercheurs ont admis que les jeunes diplômées sont souvent influencées par leur famille au moment de décider de se lancer en entrepreneuriat.

Ainsi, Kirkwood et Tootell (Kirkwood, 2009) relatent que la femme, de manière générale, consulte sa famille avant toute décision de nature entrepreneuriale. Ce point serait une spécificité féminine, qui, selon ce dernier auteur, aborde son travail professionnel dans une perspective relationnelle. Autrement dit, contrairement à son homologue masculin, la femme échangerait avec les parties prenantes, en particulier avec son conjoint ou sa famille, avant de prendre la décision de lancer son activité entrepreneuriale.

Werbel et Danes (Werbel, 2010) rappellent que la famille est une partie prenante indéniable puisqu'elle possède un véritable droit de décision sur l'engagement du capital initial, souvent issu des fonds de la famille.

D'autres recherches menées par Hisrish et Peters (Hisrish, 1991) ont montré que la profession des parents des entrepreneurs marque fortement la personnalité de l'entrepreneur, cela est également vrai pour les femmes que pour les hommes. Les entrepreneures s'habituent dès le plus jeune âge à la nature indépendante et à la souplesse d'un statut dont le père incarne l'exemple. Hisrish et Peters indiquent également que la présence d'une mère entrepreneure renforce plus le sentiment d'indépendance chez sa fille et aura une influence sur son désir l'entreprendre par la suite.

Cependant, d'autres recherches révèlent que d'autres parents sont souvent peu informés des exigences et des perspectives de l'entrepreneuriat. De ce fait, les activités entrepreneuriale notamment au Maroc sont rarement encouragées et sont même parfois perçues de manière négative par la société, ce qui constitue un obstacle à l'entrepreneuriat. Ces pratiques sociales sont justifiées par les traditions et coutumes caractérisant la société Marocaine, qui imposent à la femme de respecter certaines règles de conduite vis-à-vis de sa famille et de la société (Salmane, 2011).

2.4) Les réseaux de contact

Selon des recherches récentes, les jeunes femmes diplômées disposent d'un capital social restreint et d'un réseau de contact peu étendu.

Il existe une multitude de définitions du terme « réseau ». Pour Aldrich et Zimmer (Aldrich, 1987), un réseau représente l'ensemble des personnes qui entretiennent une relation. Cette dernière peut consister en un échange d'information, de biens et services ou de compétences. Aldrich et Zimmer décrivent aussi le réseau comme un ensemble de relations directes et indirectes qu'entreprend une personne centrale (l'entrepreneur) avec les autres membres du réseau.

Aldrich et Rosen (Aldrich, 1993) utilisent plus le terme « réseautage » et le considèrent comme étant un processus de recherche de contacts et de collecte des ressources et qui permet aux entrepreneurs de réussir. Pour Cromie et Birley (Cromie, 1992), le réseautage est une activité sociale primaire. Ils affirment que le réseautage implique le développement de la relation qui se crée entre deux personnes, d'une part, par l'augmentation de la confiance mutuelle et d'autre part, par l'échange d'expériences et de connaissances communes.

La littérature énumère deux types de réseaux utilisés par les jeunes diplômées : les réseaux formels et les réseaux informels. Pour les réseaux formels, les recherches réalisées dans le passé portent sur la

participation des futures entrepreneures aux réseaux de type chambres de commerce ou les associations professionnelles. Plusieurs difficultés ont été signalées ce qui expliquerait un taux de participation faible à ces réseaux.

Par contre, les réseaux informels de divers types semblent avoir une influence positive sur les jeunes diplômées. Il peut s'agir de rencontres informelles à une certaine fréquence avec diverses personnes (amies, entrepreneures, des proches par des liens de famille ou des connaissances) qui peuvent être utiles à la jeune diplômée.

Selon Mankelow (Mankelow, 2002), les réseaux informels fournissent aux jeunes diplômées un soutien moral constant et de l'encouragement lors des phases de démarrage et de croissance de leur entreprise, mais ils apportent également de l'information ainsi que diverses sources de financement.

Selon Birley (Birley, 1995), le réseau formel regroupe toutes les organisations locales et publiques notamment les banques, les comptables, la chambre de commerce, les assureurs et les fournisseurs. Ces organismes offrent le soutien aux jeunes diplômées mais en répondant à des questions bien précises. Le réseau informel, par contre, regroupe les membres de la famille et les amis. Les membres qui constituent ce réseau sont très proches de la future entrepreneure, ils sont très à l'écoute et ils sont prêts à lui offrir les conseils et le soutien dont elle a besoin. Birley ajoute que dans les réseaux informels, les contacts d'affaires sont très utiles pour assembler l'ensemble des éléments nécessaires à la création de l'entreprise. La famille et les amis sont très utiles notamment lorsqu'il s'agit d'une implantation locale particulièrement pour le choix des employés et la vente des produits ou des services. Ensuite, le recours au réseau formel se fera lorsque les éléments de l'entreprise sont constitués et que la jeune diplômée aura besoin d'un financement de la banque tandis que les autres membres du réseau formel seront peu ou pas utilisés.

Malgré l'existence au Maroc de plusieurs associations et organismes de soutien et de promotion de l'entreprise féminine (AFEM, ESPOD, CRI, etc), on constate que les femmes marocaines, de manière générale, ignorent l'existence de ces structures. Des campagnes d'information s'avèrent donc nécessaire pour faire rapprocher ce genre d'organismes aux jeunes diplômées (Bousseta, 2011).

CONCLUSION

La contribution de l'entrepreneuriat féminin revêt de plus en plus une importance capitale pour le développement économique de nombreux pays. L'entrepreneuriat féminin pourrait même devenir un des remèdes à la crise économique actuelle.

Nous nous sommes intéressés dans cet article aux facteurs déterminants de l'entrepreneuriat des jeunes étudiantes diplômées qui sont de plus en plus nombreuses à vouloir créer leur propre entreprise. Cependant, selon plusieurs études récentes, le pourcentage des entreprises créées demeure faible.

Notre revue de la littérature nous conduit à conclure qu'une formation entrepreneuriale et un accompagnement adapté des jeunes étudiantes sont indispensables pour renforcer leur confiance et les encourager à se lancer. Ces facteurs associés à un soutien familial et une prévention des discriminations liées au genre (notamment chez les institutions financières) pourraient ainsi inciter les jeunes diplômées à créer leur propre entreprise.

REFERENCES

- (AFEM, 2004) Etude sur l'entrepreneuriat féminin au Maroc , 2004.
- (Aldrich 1987) Aldrich, H et e. Zimmer «Entrepreneurship through social networks ». Dans D.L. Sexton and R.W. Smilor, *The Art of Science of Entrepreneurship*, , Cambridge, MA, Ballinger. 3-23, 1987.
- (Aldrich, 1993) Aldrich, H. et P.R. Reese. « Does networking pay off? A panel study of entrepreneurs in the research triangle ». Dans N. Churchill, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 325-339, 1993.
- (Birley, 1995) Birley, Sue. «The role of networks in the entrepreneurial process ». Dans IA.Hornaday, E.B. Shils. IA. Timmons et K.H. Vesper, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, Mass : Babson College, 325-337, 1995.
- (Belcourt, 1991) Belcourt, M. Burke, J. Hélène Lee-Gosselin " Une cage de verre : les entrepreneures au Canada" CCCSF, Ottawa 1991,101 p.
- (BIRLEY, 1987) Do women entrepreneurs require different training ? *American Journal of Small Business*, Summer, 27-35.
- (Buttner, 1992) Buttner, E. H. et Rosen, B. Rejection in the loan application process : Male and female entrepreneurs' perceptions and subsequent intentions. *Journal of Small Business Management*, 30(1),58-6, 1992.
- (BOUSSETTA, 2011) Entrepreneuriat Féminin au Maroc : Environnement et Contribution au Développement Economique et Social. Investment Climate and Business Environment Research Report No. 10/11.
- (Canada, 2007) Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007, <https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/02216.html#fnb1-ref>.
- (Census, 2007) Characteristics of Business Owners Survey. Report of the US Census Bureau 2007, <http://www.census.gov>.
- (Coleman, 2000) Coleman, S. Access to capital and terms of credit: A comparison of men-and women-owned small businesses. *Journal of Small Business Management*, 2000, 38(3), 37-52.
- (Cornet, 2004) Cornet, A. et Constantinidis, C. Entreprendre au féminin: Une réalité multiple et des attentes différenciées. *Revue Française de Gestion*, 30(151), 191-204.
- (Cromie, 1991) Cromie, S. «The problems experienced by young firms». *International small business journal*, vol 9, n° 3, 1991.
- (CWBR, 2005) The Economic Impact of Women-Owned Businesses In the United States. Report of Center for Women's Business Research, 2005.
- (Debroux, 2011) Philippe Debroux. L'entrepreneuriat féminin en Asie. Le cas du Japon, de la Corée du Sud, de la Malaisie et du Vietnam, ebisu, volume 46, 2011.
- (Donald, 2005) Donald, F. The Emergence of Entrepreneurship Education: Development, Trends, and Challenges. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Volume 29, Issue 5, pages 577-598, September 2005.
- (Eurostat, 2010), Enquête sur les forces de travail, les organisations couvertes sont les sociétés et petites entreprises et les postes couverts les dirigeants, directeurs et gérants, Eurostat, 2010.
- (Fiducial, 2006) Rapport de l'Observatoire Fiducial de l'entrepreneuriat féminin, janvier 2006, <http://www.fiducial.fr/>
- (FORGET, 1997) Entreprendre au féminin; Rapport du groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin. Québec: Groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin.
- (Geneviève Bel, 2009) Rapport de Geneviève Bel, 2009, « Entrepreneuriat au féminin », Rapport et avis du Conseil économique, social et environnemental.
- (GTEM, 1997) GROUPE DE TRAVAIL SUR L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ. Entreprendre au féminin, Québec, 1997, 40 pages.
- (Haines, 1999) Haines, G. H., Orser, B. J. et Riding, A. L. (1999). Myths and realities : An empirical study of banks and the gender of small business clients. *Revue Canadienne des sciences de l'administration*, 16(4),291-307.
- (HISRISH, 1991) Entrepreneurs hip: lancer, élaborer et gérer une entreprise, Edition. Economica. pp.6162.

- (Insee, 2007) INSEE, enquête SINE 2006 et 2002, création d'entreprises selon le sexe du créateur et Gender Equality national Report France, 2007.
- (ISCE, 2006) Fueglistaller, U., Klandt, H., Halter, F. (2006): International Survey on Collegiate Entrepreneurship 2006, Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen der Universität St.Gallen, St.Gall.
- (Kirkwood, 2009) Kirkwood, J. et Tootell, B. Is entrepreneurship the answer to achieving workfamily balance? *Journal of Management and Organization*, 14(3), 285, 2009.
- (Lafortune, 2000) Lafortune, A., St-Cyr, L., *La perception de l'accès au financement des femmes entrepreneures*, rapport d'expertise présenté au ministère de l'Industrie et du Commerce, 2000, 72 pages.
- (Lavoie, 1988) LAVOIE, Dina. *Les entrepreneures : pour une économie canadienne renouvelée*, Conseil consultatif canadien sur la situation de la femme, Ottawa, février 1988, 64 p.
- (Lee, 1997) Lee, M.S., Rogoff, E., G. (1997). Do women entrepreneurs require special training? An empirical comparison of men and women entrepreneurs in the United States, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 14(1), 4-29.
- (Menzies, 2005) Diochon, M., Menzies, T. and Gasse, Y.. Exploring the relationship between start-up activities and new venture emergence: A longitudinal study of Canadian nascent entrepreneurs, *International Journal of Management and Enterprise Development*. Volume 2, Number 3, Spring, 2005.
- (Mikrozensus, 2007) Schomacker, Christine et al.: Schulische und berufliche Qualifikation von Menschen mit Migrationshintergrund. Ergebnisse des Mikrozensus 2007, dans: Statistische Monatshefte Rheinland-Pfalz, édition 11/2008.
- (O'Brien, 1981) Hisrish, R and M. O'Brien, "The woman Entrepreneur from Business and Sociological Perspective", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 1981, 21 to 39.
- (Orser, 1994) Orser, B. et Foster, M. D. Lending practices and Canadian women in microbased business. *Women in Management Review*, 9(5), 11-19, (1994).
- (Orhan, 2001) Orhan, M, Women Business Owners in France: The Issue of Financing Discrimination, *Journal of Small Business Management*, 39(1), 2001.
- (Potter, 2008) Potter, J. (ed.), 2008, *Entrepreneurship and Higher Education*, OCDE, Paris.
- (RICHER, 2007) L'entrepreneuriat féminin au Québec : dix études de cas Montréal : Presses de l'Université de Montréal.
- (Riding, 1990) Riding, A. L. et Swift, C. Women business owners and terms of credit: Some empirical findings of the Canadian expérience. *Journal of Business Venturing*, 5(5), 327-340.
- (SALMANE, 2011) Les femmes chefs d'entreprise au Maroc. 11ème Congrès International francophone en entrepreneuriat et PME.
- (WERBEL, 2010) Work Family Conflict in New Business Ventures: The Moderating Effects of Spousal Commitment to the New Business Venture", *Journal of Small Business Management*, Vol. 48(3), p. 421-440.
- (WES, 2008) European Network to Promote Women's Entrepreneurship (WES), Rapport d'activité 2008, page 24.
- (Zammar, 2013) Rachid **Zammar**, Noureddine Abdelbaki. L'Université Marocaine et la Problématique de l' Entrepreneuriat Innovant Actes du 6th International Conference on ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NETWORKS, November 2013, Agadir.