

L'entrepreneuriat féminin et croissance économique : Motivations et entraves

Women's Entrepreneurship and Economic Growth: Motivations and Barriers

Sara SAIL

École Nationale de Commerce et de Gestion de Casablanca, Université Hassan II, Casablanca, Maroc

Ikram El Hachimi

École Nationale de Commerce et de Gestion de Tanger, Université Abdelmalek Essaâdi, Tanger, Maroc

Résumé. Aujourd'hui, la femme prend une place très importante dans la société en général et dans le milieu professionnel en particulier. L'entrepreneuriat féminin est un nouveau concept avec des racines plus anciennes qui est devenu un champ de recherche pluridisciplinaire. L'accent mis sur l'autonomisation des femmes à travers l'accès équitable aux opportunités professionnelles, ce qui contribue à créer un environnement propice à une croissance économique durable et inclusive. Selon une étude de la Fondation Women In Africa Philanthropy et du cabinet Roland Berger, 84 % des femmes africaines souhaitent entreprendre pour avoir un impact positif sur la société, mais 70 % des entrepreneures estiment être désavantagées par rapport aux hommes genre masculin. Au Maroc, l'entrepreneuriat féminin demeure encore peu développé. L'objectif principal de ce travail est de présenter une revue de littérature sur l'entrepreneuriat féminin, en mettant l'accent sur les caractéristiques de l'entrepreneuriat féminin au Maroc et d'étudier les motivations ainsi que les freins qui entravent le développement de l'entrepreneuriat féminin au Maroc. Les résultats montrent que la femme se lance dans l'entrepreneuriat pour un accomplissement personnel, une autonomie financière ainsi la volonté à l'engagement social. Toutefois, la réalisation de ces objectifs demeure confrontée à un ensemble de contraintes spécifiques, parmi lesquelles figurent l'accès limité aux financements, les difficultés d'articulation entre les sphères professionnelle et privée, la persistance des stéréotypes de genre, les inégalités d'accès à l'éducation et à la formation, les cadres réglementaires restrictifs ainsi qu'un soutien institutionnel souvent insuffisant.

Mot-clés : *Entrepreneuriat féminin, Motivations et Obstacles ; Croissance économique.*

Abstract: Female entrepreneurship is a recent concept with deeper, historical roots that has evolved into a multidisciplinary research field, particularly within the professional environment. Emphasizing women's empowerment through equitable access to professional opportunities directly fosters an environment conducive to sustainable and inclusive economic growth. According to a study conducted by the Women In Africa Philanthropy Foundation and Roland Berger, 84% of African women aspire to engage in entrepreneurship to generate a positive social impact; however, 70% of these female entrepreneurs feel disadvantaged compared to their male counterparts. In Morocco, female entrepreneurship remains relatively underdeveloped. The primary objective of this paper is to present a literature review on female entrepreneurship, with a specific focus on its distinct characteristics in Morocco, while examining the motivations and barriers that hinder its development within the country. The findings indicate that women transition into entrepreneurship seeking personal fulfillment, financial autonomy, and social engagement. Nonetheless, achieving these objectives remains constrained by a specific set of barriers, including limited access to financing, work-life balance

difficulties, persistent gender stereotypes, unequal access to education and training, restrictive regulatory frameworks, and insufficient institutional support.

Key words: *Female entrepreneurship, Motivations and barriers, Economic growth.*

1. Introduction

L'économie et l'esprit d'entreprise présentent des liens significatifs avec la productivité et le développement. Dans le contexte contemporain, l'entrepreneur est souvent considéré comme un acteur clé de la production, jouant un rôle crucial dans la coordination des processus économiques et l'initiation de changements structurels dans l'environnement entrepreneurial. Cette notion est étayée par les travaux de Schumpeter (1961), qui voit en l'entrepreneur un « agent de changement », repérant les opportunités et les saisissant pour créer de la valeur ajoutée. Cette perspective est également étendue par Kirzner (1973), qui met en lumière la capacité de l'entrepreneur à exploiter ces opportunités pour générer des profits. En outre, Knight (1921) souligne l'importance de l'entrepreneur en tant que moteur de l'innovation, adoptant une fonction de production et propulsant le développement de nouvelles entreprises. Hart (2003) renforce cette idée en affirmant que l'entrepreneur est celui qui lance et maintient la croissance de nouvelles entreprises, recherchant continuellement des solutions créatives et novatrices. Enfin, Antoncic et Hisrich (2001) viennent compléter cette vision en mettant en exergue la capacité de l'entrepreneur à générer des solutions inédites, contribuant ainsi à la dynamique de l'innovation et à la prospérité économique.

Dans le cadre de la littérature sur le sujet, de nombreux auteurs ont également mis en avant le rôle de l'entrepreneur dans le développement et la croissance économique (Lewis, 1954).

L'entrepreneuriat féminin, défini comme l'activité entrepreneuriale menée par des femmes se rapportant à la création, à la reprise ou à la gestion d'une entreprise (Sissoko, 2024), joue un rôle de premier plan dans la réduction du taux de chômage (Sissoko, 2024), de la pauvreté et dans l'accélération de la matérialisation de l'égalité des sexes (Guerrin, 2002 ; Kane, 2009 ; Ouattara, 2020).

Le rapport du Global Entrepreneurship Monitor (GEM) consacré à la thématique des femmes et de l'entrepreneuriat féminin met en exergue qu'au cours de la période s'étendant de 2005 à 2017, environ 163 millions de femmes ont créé leur propre entreprise dans 73 économies à l'échelle mondiale. La forte représentation des femmes dans le domaine de l'entrepreneuriat trouve son origine dans plusieurs facteurs. Parmi ces facteurs, on peut citer leur niveau d'éducation élevé, une évolution des normes sociales, et la multiplication des opportunités économiques au cours des quatre dernières décennies (Ziri et al., 2024).

Dans le contexte international, les femmes entrepreneures exercent une influence notable sur la croissance économique et la réduction de la pauvreté. Elles génèrent en effet des revenus s'élevant à plusieurs milliards de dollars et contribuent à la création d'un nombre considérable d'emplois. En outre, elles contribuent à l'émergence de perspectives inédites et d'approches novatrices dans le domaine des affaires, favorisant ainsi la créativité et la diversité, qui sont des piliers fondamentaux de la compétitivité économique. En outre, l'entrepreneuriat offre aux femmes l'opportunité de s'affranchir des contraintes financières et de s'émanciper en tant que leaders, ce qui contribue au renforcement de leur assurance personnelle et à leur implication plus active dans la société.

Au Maroc, l'entrepreneuriat féminin se présente comme un facteur déterminant dans la résilience économique face aux enjeux cruciaux que représentent le chômage et la précarité sociale. L'augmentation du nombre de femmes entrepreneures, favorisée par un accès plus équitable à l'éducation et au financement, est un indicateur d'une tendance positive et prometteuse. Ces femmes contribuent de manière significative à l'économie nationale par la

création d'emplois, la génération de revenus et leur participation au développement de divers secteurs économiques. En effet, l'Observatoire marocain de la TPME a rendu public son rapport annuel pour l'année 2021-2022. Ce rapport met en évidence que la proportion d'entreprises dirigées par des femmes ne représente que 16,2 % du total. Comme l'ont souligné Dupont et Durand (2019), cette part est plus élevée dans les secteurs des « Activités de santé humaine et action sociale », de l'« Enseignement » et de la « Coiffure et soins de beauté », avec respectivement 40 %, 30 % et 23 %. Le rapport annuel 2021-2022 de l'Observatoire marocain de la TPME révèle que seulement 16,2% des entreprises marocaines sont dirigées par des femmes. Si ce chiffre est encourageant, il souligne néanmoins une sous-représentation des femmes dans le monde entrepreneurial marocain. Certains secteurs d'activité font figure d'exception, avec une présence féminine plus marquée notamment les activités de santé humaine et action sociale (40%), l'enseignement (30%) et la coiffure et soins de beauté (23%).

Malgré l'abondance de la littérature consacrée à l'entrepreneuriat féminin à l'échelle internationale, la recherche portant spécifiquement sur le contexte marocain demeure fragmentée et rarement mise en perspective critique. Les travaux existants (Bendidi et al., 2024 ; Naguib, 2024 ; Constantinidis et al., 2017) traitent le plus souvent les motivations et les freins de manière séparée, sans les articuler à l'évolution historique du champ de recherche ni aux cadres théoriques mobilisés à l'international. Ce cloisonnement empêche de saisir la manière dont les spécificités socioculturelles, institutionnelles et économiques marocaines infléchissent les modèles explicatifs issus des contextes occidentaux. La présente revue se distingue ainsi des travaux antérieurs par une triple originalité : elle confronte systématiquement les résultats des études internationales (1983-2024) à ceux portant sur le Maroc et l'Afrique afin d'en dégager les convergences et les divergences ; elle mobilise conjointement plusieurs cadres théoriques (théorie du genre, empowerment, double contrainte, intersectionnalité) rarement articulés dans une même synthèse consacrée au Maroc ; et elle propose une lecture critique, plutôt que purement descriptive, des tableaux de synthèse existants afin d'en tirer des enseignements pour la recherche et pour l'action publique.

L'objet de cet article est de dresser une revue de littérature visant à répondre à la problématique suivante : *Que sont les motivations et les freins que rencontrent les femmes entrepreneuses marocaines ?*

Pour ce faire, nous étudierons, dans un premier lieu, les diverses définitions de l'entrepreneuriat féminin, ensuite nous examinerons l'évolution de la recherche sur l'entrepreneuriat féminin.

Nous allons comparer les études antérieures (1983 et 2012) aux études récentes (2017-2024) afin de mettre exergue les changements et les nouvelles perspectives dans ce domaine. Puis nous identifierons les obstacles et les contraintes qui freinent le développement de la femme entrepreneuse marocaine. Dans le cadre de cette étude, nous aborderons les principales théories fondatrices de l'entrepreneuriat féminin et de la notion de « genre ». L'objectif de cette étude sera d'analyser comment ces théories contribuent à la compréhension des motivations, des défis et des réussites des femmes entrepreneuses.

2. Méthodologie

Cette contribution repose sur une revue de littérature narrative à visée intégrative, retenue en raison de la nature exploratoire de la problématique et de l'hétérogénéité des travaux mobilisés (études conceptuelles, empiriques quantitatives et qualitatives, rapports institutionnels). Contrairement à une revue systématique au sens strict (protocole PRISMA), l'objectif n'est pas l'exhaustivité mais la mise en perspective critique et comparative des connaissances disponibles sur l'entrepreneuriat féminin, en particulier dans le contexte marocain.

La recherche documentaire a été conduite entre janvier et juin 2026 dans les bases de données Cairn, ScienceDirect, JSTOR, Google Scholar et EBSCO, complétée par la consultation des rapports institutionnels du Haut-Commissariat au Plan (HCP), de l'Observatoire marocain de la TPME, du Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ainsi que d'organismes internationaux (Banque mondiale, ONU Femmes). Les mots-clés utilisés, en français et en anglais, combinés à l'aide des opérateurs booléens ET/AND et OU/OR, sont les suivants : « entrepreneuriat féminin », « femme entrepreneure », « motivations entrepreneuriales », « freins à l'entrepreneuriat », « Maroc », female entrepreneurship, women entrepreneurs, push-pull factors, gender and entrepreneurship.

Les critères d'inclusion retenus sont : (i) les articles publiés dans des revues à comité de lecture ou des ouvrages académiques reconnus ; (ii) les travaux traitant explicitement des motivations, des obstacles ou des théories mobilisées dans l'étude de l'entrepreneuriat féminin ; (iii) les publications parues entre 1976 et 2024, afin de couvrir l'ensemble de l'évolution du champ depuis l'article fondateur de Schwartz ; (iv) une attention particulière portée aux travaux consacrés au Maroc, à l'Afrique du Nord et à l'Afrique subsaharienne. Ont été exclus les documents non académiques dépourvus de méthodologie explicite, les articles dupliqués et les sources dont l'accès intégral n'a pas pu être vérifié. Au terme de ce processus, le corpus mobilisé rassemble plus d'une centaine de références, parmi lesquelles la revue systématique d'Ahl et al. (2015), portant sur 335 articles, constitue un point d'ancrage majeur pour l'analyse de l'évolution chronologique du champ (tableau 1).

Cette démarche narrative comporte des limites qu'il convient d'assumer : elle n'offre pas les garanties de reproductibilité d'une revue systématique et repose, pour partie, sur des choix interprétatifs des auteures dans la sélection et la mise en relation des travaux. Ces limites sont toutefois compensées par l'explicitation des critères d'inclusion ci-dessus et par la volonté de confronter, plutôt que de simplement juxtaposer, les résultats des études recensées.

3. Cadre théorique et revue de littérature

a. L'évolution de l'entrepreneuriat féminin dans la littérature

i. L'entrepreneuriat féminin : Un concept complexe à définir

La recherche sur l'entrepreneuriat féminin a émergé depuis une trentaine d'années comme une question de recherche cruciale dans le domaine de l'entrepreneuriat (Ahl et al., 2015). Ce concept a intéressé plusieurs chercheurs et a imposé de nouveaux défis conceptuels et méthodologiques et s'est défini comme sous-champs du domaine de l'entrepreneuriat (Jennings et Brush., 2013). Des études antérieures montrent comment la participation des femmes aux rôles de pouvoir affecte positivement à la fois la construction sociale de la définition du genre et les mécanismes qui établissent l'identité de genre sur le lieu de travail (Ely, 1994). Au fil du temps, l'étude de l'entrepreneuriat féminin a évolué, passant de modèles qui mettaient l'accent sur ce qui manquait aux femmes par rapport aux hommes, à des approches plus nuancées qui reconnaissent la dimension de genre dans les écosystèmes entrepreneuriaux. La théorie féministe de l'entrepreneuriat souligne la manière dont le genre interagit avec d'autres catégories sociales pour façonner différemment les expériences entrepreneuriales des femmes et des hommes. Le concept d'entrepreneuriat féminin est crucial à étudier pour mieux comprendre le comportement humain généralement et typiquement dans le domaine de l'entrepreneuriat (Brush, 1992; Minniti et Naudé, 2010; Jennings et Brush, 2013). C'est dans ce sens que les questions de recherche doivent s'intéresser aussi bien aux motivations des femmes entrepreneurs qu'aux liens entre l'entrepreneuriat féminin et l'emploi, la création de richesse, l'accumulation de capital humain, la dynamique du marché du travail et bien d'autres aspects (Minniti et Naudé, 2010).

Pour Lee-Gosselin et Belcourt (1991) ; Léger Jarniou et al. (2015), les différentes approches conceptuelles ne permettent pas l'établissement d'une définition unique et consensuelle de la "femme entrepreneure". Dans la même veine, Belcourt (1991) définit l'entrepreneure est une femme qui, en créant et dirigeant sa propre entreprise, recherche une indépendance financière et une réalisation personnelle. En revanche, Lavoie (1988) propose une définition plus formelle : "Une femme qui, seule ou avec des associés, a fondé, acquis ou hérité d'une entreprise, assume les risques et responsabilités financières, administratives et sociales qui en découlent, et participe activement à sa gestion quotidienne" (page 25).

ii. Définition de l'entrepreneuriat féminin

Bien qu'une définition internationale de l'entrepreneuriat féminin existe dans les organismes internationaux et les pays développés, son application reste difficile dans de nombreux pays. Exiger qu'une entreprise qualifiée « féminine » soit détenue à 51 % par des femmes pose des défis pour plusieurs raisons notamment en raison du manque de données sur la propriété des entreprises et des inégalités d'accès des femmes aux systèmes financiers formels.

Lavoie (1988) définit la femme entrepreneure comme une femme qui, seule ou en association avec d'autres personnes, crée, acquiert ou hérite d'une entreprise, en assumant les responsabilités financières, administratives et sociales qui en découlent, tout en participant activement à sa gestion quotidienne. De leur côté, Belcourt et al. (1991) soulignent davantage les dimensions d'épanouissement personnel et d'autonomie en considérant la femme entrepreneure comme celle qui cherche à atteindre l'indépendance financière, à maîtriser son destin et à se réaliser à travers la création et la gestion de sa propre entreprise.

À la lumière de ces différentes approches, le terme « femme entrepreneure » renvoie à plusieurs dimensions complémentaires : il désigne, d'une part, le genre féminin de la fonction entrepreneuriale ; d'autre part, une femme autonome qui exerce le contrôle, prend les décisions et assure la gestion de son entreprise ; et enfin, une femme capable de créer une entreprise innovante et génératrice de valeur. En ce sens, une femme est considérée comme entrepreneure dès lors qu'elle s'engage dans une transition professionnelle ou organisationnelle visant la création de richesse, tout en assumant les risques inhérents à cette démarche (Glidja, 2019).

Selon la Normes ISO « IWA 34 V 2021 » : « une entreprise appartenant à des femmes est une entité distincte et autonome dirigée par des femmes et dont la majorité du capital est détenue par des femmes ». Cette définition adopte une approche exigeante de l'entrepreneuriat féminin en associant le pouvoir de décision et le contrôle économique, mais sa portée pratique peut être limitée dans certains contextes institutionnels et économiques. Quant à la banque mondiale, elle définit l'entrepreneuriat en tant qu' : « Une entreprise détenue par des femmes est une organisation où les femmes jouent un rôle actif et influent, tant au niveau de la direction que de la propriété. Cette implication permet de promouvoir l'égalité des chances et de valoriser les compétences et les perspectives des femmes dans le monde des affaires ». Global Entrepreneurship Monitor propose une définition d' : Une femme entrepreneuse : Le profil type d'une femme entrepreneure correspond à une femme âgée entre 18 et 64 ans qui se lance dans l'aventure entrepreneuriale. Elle peut être soit une entrepreneuse naissante, c'est-à-dire qu'elle est en train de créer son entreprise, soit une propriétaire-gérante d'une "nouvelle entreprise", ce qui signifie que son entreprise a été créée il y a moins de 3 ans ». Une femme devient entrepreneure lorsqu'elle opère un changement dans sa situation professionnelle ou organisationnelle, avec l'objectif de créer de la richesse et en assumant des risques (Bendidi.S, et al., 2024).

Dans le même perspective, le Groupe Canadien de Travail sur l'Entrepreneuriat Féminin définit l'entrepreneure comme une femme qui prend des risques financiers dans le but de créer ou d'acquérir une entreprise. Elle se caractérise par sa capacité d'innovation et de création, en

s'engageant dans le développement de nouveaux produits et la conquête de nouveaux marchés (Cornet et Constantinidis, 2004). D'autres auteurs, à l'instar de Paturel et Arasti (2006), mettent davantage l'accent sur le parcours de l'entrepreneure. Celle-ci peut provenir d'une situation d'inactivité, de chômage ou encore d'un emploi salarié. Qu'elle entreprenne seule ou en équipe, elle est à l'origine de la création d'une entreprise indépendante et assume pleinement la responsabilité de sa gestion ainsi que les risques inhérents à son développement.

iii. L'entrepreneuriat féminin au Maroc

Dans le contexte Africain et notamment au Maroc, l'Association des femmes chefs d'entreprises au Maroc (AFEM), la première instance associative marocaine qui s'intéresse de près à l'entrepreneuriat féminin, entend par **"femme chef d'entreprise" (FCE)** : une femme occupant l'une des fonctions suivantes: président directeur général, vice-président directeur général, président du conseil de surveillance, président ou membre du directoire, administrateur directeur général, directeur général, directeur général adjoint, gérant ou cogérant (Euromed Invest et AFEM, 2010).

Selon Zaam (2013), l'entrepreneuriat féminin au Maroc désigne le processus par lequel les femmes créent, reprennent ou développent des entreprises dans une perspective inscrite dans la politique de promotion de l'égalité. Cette conception repose sur quatre logiques complémentaires : l'intégration des entreprises dirigées par des femmes dans le tissu économique (secteur formel ou informel); l'adoption volontaire du statut d'entrepreneure, en tant qu'employeuse ou travailleuse indépendante ; l'existence d'une trajectoire entrepreneuriale héritée ou transmise au sein de la famille ; et, enfin, l'influence de facteurs psychosociaux liés à l'initiative entrepreneuriale, tels que la satisfaction de besoins personnels ou familiaux, la valorisation d'un parcours d'éducation et de formation, ou encore la recherche de l'accomplissement personnel.

Selon un rapport du Haut-Commissariat au Plan (HCP, 2018), la population marocaine âgée de 15 ans et plus atteint 25 950 000 personnes. Au sein de cette population, 11 979 000 individus sont actifs, dont 10 811 000 occupent un emploi et 1 168 000 sont en situation de chômage. Les 13 970 000 personnes restantes se trouvent en dehors du marché du travail.

Dans ce contexte, le taux d'emploi, qui mesure la part des personnes occupées au sein de la population en âge de travailler, s'élève à 41,7 % au niveau national. Ce taux révèle de fortes disparités selon le genre, puisqu'il atteint 65 % chez les hommes contre seulement 19 % chez les femmes, traduisant ainsi une participation beaucoup plus limitée de ces dernières au marché du travail. De même, le taux d'activité, qui correspond à la part des personnes actives dans la population totale, est nettement plus faible chez les femmes (22,2 %) que chez les hommes (70,9 %).

Par ailleurs, les données du HCP indiquent que les femmes recourent moins au travail indépendant que les hommes, avec un taux de 16,5 % contre 34,5 %. Toutefois, parmi les femmes actives en milieu urbain, l'emploi salarié demeure dominant, représentant 80,8 % contre 61,3 % chez les hommes.

En outre, une étude menée par Boussetta (2011) auprès de 300 femmes entrepreneures et dirigeantes de PME au Maroc met en évidence un profil relativement jeune de cette population, dont près de la moitié a moins de 40 ans. Les femmes interrogées sont majoritairement mariées (63,3 %), tandis que les autres sont divorcées (20 %), célibataires (10 %) ou veuves (6,7 %). Leur niveau d'instruction est également diversifié, avec 40 % ayant un niveau d'études supérieures, 30 % un niveau intermédiaire et 30 % n'ayant pas été scolarisées. Enfin, les travaux de Stevenson et St-Onge (2011) soulignent que les femmes marocaines s'engagent dans l'entrepreneuriat plus précocement que leurs homologues de la région MENA.

b. L'évolution de la recherche sur l'entrepreneuriat féminin

i. L'évolution de l'entrepreneuriat dans la littérature

La recherche sur l'entrepreneuriat féminin n'a cessé de porter intérêt des chercheurs depuis la publication du premier article sur ce domaine en 1976 par Schwartz (Jennings et Brush, 2013).

L'étude séminale de Schwartz souligne les spécificités des profils psychologiques et des leviers motivationnels dans l'entrepreneuriat féminin, tout en notant une relative convergence de genre avec leurs homologues masculins (Ferraz Gomes et al., 2014). Néanmoins, ces travaux mettent en exergue des disparités systémiques et des barrières structurelles plus importantes pour les femmes, notamment un accès restreint aux ressources financières qui entrave la réussite de leurs entreprises.

Dans leur article publié en 2015, Ahl et al. ont réalisé une revue de littérature systématique portant sur 335 articles publiés dans 19 revues scientifiques entre 1983 et 2012 illustré comme dans le tableau 1.

Ce tableau appelle plusieurs enseignements qui dépassent le simple constat chronologique. Premièrement, le déplacement des axes de recherche - du profil individuel des femmes entrepreneures (1983-1992) vers la performance économique puis vers le financement et les motivations (2003-2012) - traduit un glissement progressif de l'analyse depuis une logique de comparaison hommes/femmes vers une approche intra-groupe reconnaissant l'hétérogénéité des trajectoires féminines. Deuxièmement, la faible diversification méthodologique - dominance quantitative persistante et recours marginal aux approches qualitatives, y compris sur la période la plus récente - limite la capacité de la littérature à rendre compte des dimensions subjectives et contextuelles de l'expérience entrepreneuriale des femmes, ce qui justifie le recours, dans la présente revue, à des travaux qualitatifs menés spécifiquement au Maroc et en Afrique (Assani et al., 2024 ; Constantinidis et al., 2017). Troisièmement, la concentration géographique persistante des contributions (États-Unis, Royaume-Uni, puis Australie) confirme le déficit de connaissances relatif aux contextes nord-africains, que la présente revue vise précisément à combler en mettant en regard les résultats internationaux et les données marocaines les plus récentes.

Bien que l'entrepreneuriat féminin s'affirme aujourd'hui comme un moteur essentiel du développement économique mondial et de l'innovation (Brush et al., 2014), il fait face à un déficit de légitimité académique, ne captant que 6 % du corpus global sur l'entrepreneuriat (Brush et al., 2020). La recherche récente, caractérisée par une diversification de ses objets d'étude depuis les années 2000, a permis de déconstruire une vision universaliste des créatrices d'entreprises. Les contributions de Marlow et Carter (2004), d'Andria et Gabarret (2016) ainsi que de Santoni (2016) révèlent en effet un groupe fondamentalement hétérogène, marqué par des vécus et des aspirations hautement diversifiées.

Tableau 1 : Évolution chronologique de la littérature sur l'entrepreneuriat féminin.

Dimension	Période 1 (1983-1992) 40 articles	Période 2 (1993-2002) 81 articles	Période 3 (2003-2012) 214 articles
Axes de recherche	Les recherches portent principalement sur le profil des femmes entrepreneures (situation familiale, âge, niveau d'éducation, expérience, traits de personnalité et attitudes).	Les travaux s'orientent principalement vers la performance économique (20 études), le processus entrepreneurial, l'articulation entre vie familiale et vie professionnelle, ainsi que les pratiques de gestion.	Les principaux thèmes étudiés sont le financement (33 études), la performance (19), les motivations entrepreneuriales (17) et les entrepreneures issues de groupes ethniques ou minoritaires (17).
Secteurs d'activité analysés	Les études concernent essentiellement le secteur tertiaire (services et commerce de détail), bien que le secteur d'activité ne soit pas précisé dans de nombreux travaux.	Les recherches restent majoritairement centrées sur les services et le commerce de détail, mais le secteur ou le type d'entreprise demeure souvent non spécifié.	Les secteurs d'activité sont rarement précisés ; lorsqu'ils le sont, ils concernent principalement les services et les technologies.
Origine des contributions	Les publications proviennent principalement des États-Unis et du Royaume-Uni.	Les États-Unis et le Royaume-Uni représentent 52 % des publications, avec une ouverture vers l'Europe, l'Australie, le Moyen-Orient et l'Asie. Les premières comparaisons internationales apparaissent.	Les recherches demeurent dominées par les États-Unis, le Royaume-Uni et l'Australie (108 études), tout en s'étendant progressivement vers des régions émergentes, notamment l'Afrique subsaharienne.
Objet et perspectives de recherche	Les études adoptent principalement une approche comparative entre les entrepreneurs hommes et femmes.	Les recherches poursuivent cette perspective comparative fondée sur le genre (hommes vs femmes propriétaires d'entreprise).	Les analyses comparatives demeurent dominantes, mais les recherches exclusivement consacrées à l'entrepreneuriat féminin se développent progressivement (analyses intra-groupes).
Approches et postures méthodologiques	Les recherches sont principalement descriptives et exploratoires, avec une forte dominance des méthodes quantitatives. Les études qualitatives restent très limitées (4 études).	Les travaux sont majoritairement explicatifs, tout en intégrant des recherches descriptives et exploratoires. Les approches quantitatives, qualitatives et mixtes sont mobilisées.	Les recherches sont principalement descriptives et explicatives. Elles reposent sur des méthodes quantitatives (73 études), qualitatives (31 études) et mixtes (31 études).

Source : Adapté de AHL et al (2015)

ii. Les recherches sur l'entrepreneuriat féminin en Afrique et au Maroc

Depuis l'année 2000, le champ de recherche apporte une diversification sur le domaine de l'entrepreneuriat féminin. L'entrepreneuriat féminin représente une forte croissance créatrice d'innovation, de valeurs et de richesses dans le Produit Intérieur Brut (PIB) par pays et

globalement dans l'économie mondiale (Brush, De Bruin et Welter, 2014). Pourtant, ce type d'entrepreneuriat ne constitue que 6% de l'intégralité du corpus de recherches menées sur l'entrepreneuriat (Brush, Greene et Welter, 2020). Les recherches se sont concentrées sur les femmes elles-mêmes. Les résultats ont révélé que les femmes entrepreneures constituent un groupe hétérogène, avec des vécus, des aspirations et des expériences différentes (Marlow et Carter, 2004 ; d'Andria et Gabarret, 2016 ; Santoni, 2016 ; Ait Lhassan et al., 2023).

L'accès aux financements initiaux reste le principal obstacle pour les entrepreneures, souvent exclues du crédit bancaire classique par manque de garanties matérielles (Sara et Peter, 1998, cités par Tijari et Smouni, 2024). Ce déficit d'inclusion financière est particulièrement marqué en Afrique, où s'ajoutent des barrières culturelles dictant le rôle des femmes (Zogning, 2021, 2024), alors même que l'égalité des genres est indispensable au développement durable (Bouraoui, 2020). L'ensemble de ces contraintes pèse lourdement sur les statistiques : dans les régions MENA et en Afrique francophone, les femmes créent beaucoup moins d'entreprises que les hommes (Touissate et Azdimousa, 2021 ; GEM, 2017 ; Alimi et al., 2019). Globalement, elles ne représentent que 10,54 % des initiatives de création d'entreprise par rapport à la population masculine (GEM, 2018).

Bien que les travaux empiriques révèlent des conclusions divergentes, plusieurs déterminants récurrents se dégagent de la littérature globale. Au Bénin, Doubogan (2016) démontre que la dynamique entrepreneuriale féminine dépend fortement du niveau de richesse du ménage et des capacités d'accès au crédit, cette dernière variable étant elle-même conditionnée par le degré de formalisation de la structure. Dans un contexte nord-américain, Belcourt (1990) analyse les leviers de l'entrepreneuriat féminin au Canada et établit que l'acte de créer une entreprise répond prioritairement à une quête d'autonomie et au désir de maîtriser sa propre trajectoire de vie. En République Démocratique du Congo, Assani et al. (2024) abordent ce phénomène sous l'angle de la lutte contre la précarité. Leurs investigations auprès des femmes de Kinshasa indiquent que l'engagement entrepreneurial est motivé par un ensemble de facteurs : le déficit d'emplois salariés, la cherté de la vie, la recherche d'un accès facilité aux soins médicaux, le besoin d'épanouissement personnel, la volonté d'assurer le financement de la scolarité des enfants, la faiblesse des revenus du conjoint ainsi que l'opportunité de valoriser des compétences théoriques acquises. Sur le plan des facteurs de réussite, Yarbonne (2023) examine les leviers de performance des entrepreneures togolaises et conclut que le succès de leurs projets est tributaire du soutien familial, de l'efficacité des structures d'accompagnement, des politiques publiques gouvernementales et des variables socioculturelles de l'environnement. Enfin, dans une perspective similaire, Elotmani (2022) met en évidence que le niveau d'instruction, la trajectoire professionnelle préalable, l'éventail de compétences, les caractéristiques de la personnalité, la nature des motivations, l'appui du conjoint et l'insertion dans des réseaux d'affaires exercent une influence positive déterminante sur la réussite des femmes entrepreneures.

La mise en regard de ces travaux fait apparaître une ligne de clivage significative entre les contextes étudiés : alors que Belcourt (1990) situe la recherche d'autonomie au cœur de la démarche entrepreneuriale féminine dans le contexte nord-américain, les études menées en Afrique subsaharienne (Doubogan, 2016 ; Assani et al., 2024) mettent davantage en avant des logiques de nécessité économique et de survie face à la précarité. Cette divergence invite à nuancer l'application directe des cadres théoriques élaborés dans les pays du Nord au contexte marocain et africain, où les motivations de type push semblent structurellement plus déterminantes que les motivations de type pull, ce que confirment par ailleurs les données présentées dans la section consacrée à l'approche push-pull.

Au Maroc, l'entrepreneuriat féminin s'impose comme un levier privilégié d'émancipation financière et d'autonomisation pour les femmes. Néanmoins, L'étude de Mohammed (2011),

menée auprès de 300 femmes entrepreneures au Maroc, met en lumière la complexité de leur environnement socio-économique. Ses conclusions révèlent que ces dirigeantes souffrent d'un manque d'accès aux informations stratégiques, notamment concernant les prix du marché, les opportunités commerciales et les aides financières. Par ailleurs, elles font face à des barrières majeures pour obtenir des financements adaptés et rencontrent des difficultés pour piloter l'approvisionnement, la production ainsi que la vente de leurs produits. Ainsi, l'analyse de Constantinidis et al. (2017) met en exergue la dimension paradoxale de ces trajectoires entrepreneuriales. Si la création d'entreprise matérialise une quête d'indépendance et d'affirmation de soi, les dirigeantes doivent simultanément négocier avec des pesanteurs socioculturelles et des normes traditionnelles qui contraignent fortement l'expansion et la pérennité de leurs activités.

Les travaux récents de Naguib (2024) apportent un éclairage approfondi sur la dynamique motivationnelle et les contraintes inhérentes à l'entrepreneuriat féminin au Maroc. L'auteure préconise l'adoption d'un prisme analytique holistique et multidimensionnel, indispensable pour appréhender la complexité de ce phénomène. Une telle approche exige d'articuler simultanément les déterminants macro-économiques, les structures sociales, les pesanteurs culturelles et l'écosystème institutionnel qui modèlent la trajectoire des créatrices d'entreprises. Dès lors, le renforcement du potentiel de développement de l'entrepreneuriat féminin national dépend d'une levée ciblée de ces barrières de genre. La mise en œuvre de dispositifs d'accompagnement sur mesure et de politiques publiques inclusives s'impose comme un impératif stratégique pour libérer ce gisement de croissance et favoriser une prospérité économique durable au sein du Royaume.

Les données du Haut-Commissariat au Plan (HCP, 2018) révèlent qu'en 2017, le taux de féminisation de l'emploi ne s'élevait qu'à 12,3 % chez les indépendants et chutait à 7,2 % pour le statut d'employeur. Ces indicateurs mettent en exergue la persistance de disparités de genre structurelles au sein de la population active. Ces inégalités statutaires constituent des barrières déterminantes qui continuent de freiner l'essor et la pérennité de l'entrepreneuriat féminin au Maroc.

Les résultats de l'enquête nationale du Haut-Commissariat au Plan (HCP, 2018) indiquent que l'entrepreneuriat féminin ne concerne que 12,8 % des entreprises marocaines. L'analyse sectorielle montre que la direction féminine se concentre préférentiellement dans le secteur tertiaire au détriment de l'industrie, avec une prévalence marquée au sein des structures de création récente. De plus, la taille de l'organisation constitue une variable clivante : la représentativité des femmes chute à 8 % dans les grandes entreprises (GE), alors qu'elle atteint 13 % dans les très petites, petites et moyennes entreprises (TPME).

Le Maroc a enregistré des avancées notables en matière d'intégration économique des femmes, portées par les réformes constitutionnelles de 2011 qui consacrent l'égalité des genres, ainsi que par les politiques publiques ultérieures axées sur l'employabilité féminine. Dans cette dynamique, la Stratégie nationale pour l'autonomisation économique des femmes (2017-2030) érige explicitement l'activité entrepreneuriale en levier stratégique pour favoriser l'inclusion économique et sociale des femmes au sein du Royaume.

Ces données de 2018 et de 2021-2022 sont mobilisées ici comme repère historique, dans la mesure où elles demeurent les seules séries à offrir une décomposition fine par statut professionnel et par secteur d'activité ; elles sont toutefois complétées ci-après par les données les plus récentes disponibles. Selon le HCP, le taux d'activité féminine s'établissait à 19,1 % en 2024, un niveau quasiment inchangé par rapport à 2018, tandis que le chômage féminin atteignait 19,4 % à 20,5 % en 2025, ce qui confirme la persistance des inégalités de genre sur le marché du travail plutôt qu'une évolution ponctuelle. Sur le plan entrepreneurial, le rapport annuel 2025 de l'Observatoire marocain de la TPME recense 60 363 entreprises personnes

morales actives dirigées par des femmes en 2024, en hausse de près de 6 % par rapport à 2023, mais leur part dans le tissu productif stagne autour de 15 % depuis 2020, un niveau proche des 16,2 % relevés en 2021-2022. Cette quasi-stagnation, malgré la progression en valeur absolue, constitue en elle-même un résultat notable : elle suggère que les dispositifs d'accompagnement mis en place depuis 2017 n'ont pas encore permis d'infléchir structurellement la part relative des femmes dans l'entrepreneuriat marocain, ce qui renforce la pertinence des freins identifiés dans la section suivante. Le Nouveau Modèle de Développement fixe, à cet égard, un objectif de taux d'activité féminine de 45 % à l'horizon 2035, soulignant l'ampleur du chemin restant à parcourir.

4. L'entrepreneuriat féminin au Maroc : facteurs et freins d'entreprendre

a. L'approche Push-pull

Dans le cadre des recherches en sciences de gestion portant sur la motivation entrepreneuriale, l'approche « push-pull » est majoritairement mobilisée. Elle sert de base aux enquêtes du Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Il ressort de cette étude que les facteurs motivationnels identifiés incluent le manque de travail et la nécessité économique, ainsi que la frustration au travail et le plafond de verre.

Selon Ducheneaut (1997), les facteurs push qui incitent les femmes à prendre des mesures actives sur le marché du travail sont multiples. On peut citer, de manière non exhaustive, l'insatisfaction au travail, y compris le phénomène du plafond de verre, la nécessité économique et le besoin de flexibilité. Selon Moullet et Anderson (2005), les facteurs push identifiés incluent l'insuffisance des revenus, l'insatisfaction au travail, le chômage et la nécessité de trouver un équilibre entre vie privée et vie professionnelle.

En ce qui concerne les facteurs motivationnels pull, les auteurs s'accordent principalement sur leur caractère intrinsèque. Ils identifient notamment le désir d'indépendance, le besoin de réalisation, l'attrait de la richesse ou du statut (valeur sociale) comme des facteurs motivationnels pull majeurs. Selon Holmen et al. (2011), la découverte d'une opportunité d'affaires, le désir d'indépendance, le désir d'épanouissement personnel, la réalisation de soi et une plus grande satisfaction dans le travail sont autant de facteurs qui peuvent influencer l'engagement des employés. Il convient de mentionner que Jennings et Brush (2013) observent une corrélation entre les facteurs pull et le désir d'indépendance, d'épanouissement personnel, ainsi que la recherche de revenus. Il convient de mentionner que plusieurs recherches mettent en évidence que les femmes manifestent une propension à entreprendre davantage par choix personnel que par obligation, en considération du mode de vie souhaité et des arrangements familiaux (Hakim, 2000 ; Jennings et Brush, 2013 ; Dewitt et al., 2023 ; Rizvi, et al., 2023).

Il convient de souligner que ces facteurs push et pull ne s'excluent pas mutuellement et que leur poids respectif varie fortement selon le niveau de développement économique du pays considéré. Dans les économies développées, la littérature tend à mettre l'accent sur les facteurs pull, notamment le désir d'indépendance et l'épanouissement personnel (Hakim, 2000 ; Jennings et Brush, 2013), tandis que les travaux menés dans les pays en développement, y compris au Maroc, révèlent une prégnance plus marquée des facteurs push, en particulier la nécessité économique et l'absence d'alternatives salariales satisfaisantes (Rizvi et al., 2023 ; Assani et al., 2024). Cette divergence contextuelle constitue un apport analytique important de la présente revue, dans la mesure où elle relativise la portée universelle du modèle push-pull tel qu'il est généralement mobilisé dans la littérature anglo-saxonne.

Dans le cadre de l'analyse des indicateurs de performance du Maroc, il a été constaté que le Royaume chérifien se trouve dans une situation défavorable en ce qui concerne les droits juridiques fondamentaux des femmes, l'éducation des femmes, l'accès aux services de garde

d'enfants, l'acceptation de leur autonomisation et le manque d'efforts de facto pour développer l'entrepreneuriat et l'accompagnement des femmes, notamment en ce qui concerne les marchés financiers et les investissements dans la recherche et le développement.

Les recherches menées dans le domaine de l'entrepreneuriat féminin révèlent que les femmes entrepreneures font face à des obstacles systémiques, notamment en raison des normes socioculturelles prédominantes, de la gestion délicate des responsabilités familiales et de la discrimination de genre dans les milieux professionnels (Ahl, 2006 ; Brush, 2011).

b. Les freins empêchant l'évolution des femmes entrepreneures et des entreprises dirigées par les femmes

Les femmes entrepreneurs font face à des défis qui sont, en essence, comparables à ceux rencontrés par leurs homologues masculins. Cependant, les femmes font face à des défis supplémentaires spécifiques en raison des stéréotypes sociétaux (Chinomona et Maziriri, 2015 ; Choto et al., 2014). Ces difficultés sont attribuables à plusieurs facteurs, notamment un accès inadéquat au financement, un manque de garanties, des taxes et des taux d'intérêt élevés, des lacunes en gestion d'entreprise dans le secteur d'activité concerné et un manque d'installations physiques viables. Ces circonstances contribuent à expliquer pourquoi un nombre significatif de femmes dirigeant leurs entreprises depuis leur domicile. Il convient de mentionner que ces personnes évoluent dans un contexte sociétal caractérisé par la promotion de la discrimination et des inégalités (Stevenson et St-Onge, 2011). L'éducation et la formation à l'entrepreneuriat sont des outils essentiels pour que les femmes entrepreneurs puissent gérer avec succès une entreprise, notamment parce qu'elles permettent aux entrepreneurs de se tenir au courant des tendances commerciales actuelles et futures (Iwu et Nxopo, 2014). Les recherches de Lose et Tengeh (2015) ont mis en évidence l'influence des facteurs éducatifs, des compétences et de l'expérience industrielle sur le succès entrepreneurial.

Une analyse approfondie du rapport sur l'entrepreneuriat féminin général et de l'indice sexospécifique du Gender Global Entrepreneurship and Development Index (GEDI) a révélé que le Royaume-Uni se classait parmi les huit économies les plus faibles du groupe des 30 pays étudiés. Il est à noter que le Royaume-Uni a connu une rétrogradation d'un point dans son classement entre 2013 et 2014 (GEDI, 2014).

Par ailleurs, les perceptions socioculturelles et les appréhensions intériorisées des femmes représentent des obstacles significatifs à l'entrepreneuriat féminin. En effet, les obstacles à l'entrepreneuriat féminin peuvent être attribués à plusieurs facteurs. Parmi eux, on peut citer la peur de ne pas réussir à concilier vie privée et vie professionnelle, les stéréotypes véhiculés par l'environnement socioculturel et éducatif depuis le jeune âge sur le fait que l'entrepreneuriat est l'apanage de l'homme, les positions concurrentielles éventuellement créées entre les conjoints en matière d'administration du ménage et les conflits qui en découlent, ainsi que la discrimination systémique inhérente à leur genre. Ces éléments ont été identifiés comme des facteurs de réticence à l'entrepreneuriat féminin par l'ONU Femmes et l'IMA en 2013.

Le tableau représente un récapitulatif des problèmes rencontrés par les femmes entrepreneurs dans les pays développés et en développement. Une analyse approfondie des enjeux entrepreneuriaux révèle une classification des problèmes selon divers critères. En effet, ces derniers sont répartis en fonction des ressources financières, des compétences et de l'éducation, des institutions et de la culture, ainsi que de la problématique hommes-femmes, comme illustré dans le tableau 2.

Tableau 2 : Littérature sur les problèmes des femmes entrepreneurs

Catégorie de contraintes	Principaux obstacles identifiés	Références
Finances et ressources	Accès limité au capital, faible épargne personnelle, absence d'antécédents de crédit, conditions de prêt moins favorables, traitement discriminatoire, difficultés d'accès et de contrôle des actifs, absence de garanties financières.	(Riding et Swift, 1990) ; (Hisrich et Brush, 1986) ; (Buttner et Rosen, 1989) ; (Muravyev et al., 2009) ; (Coleman, 2000) ; (Fielden et Davidson, 2005) ; (Dzisi, 2009) ; (Hisrich et Öztürk, 1999) ; (Roomi et Parrott, 2008).
Compétences et éducation	Formation insuffisante (traditionnelle ou entrepreneuriale), manque de compétences en gestion et en finance, faible expérience entrepreneuriale.	(Hisrich et al., 2005) ; (Allen et Truman, 1993) ; (Hisrich et Brush, 1986) ; (Brush et al., 2006) ; (Bowen et Hisrich, 1986) ; (Busenitz et al., 2000).
Contraintes institutionnelles	Bureaucratie, lourdeurs administratives, paperasserie, corruption et environnement institutionnel peu favorable.	(Yalcin et Kapu, 2008) ; (Dechant et Al Lamky, 2005).
Contraintes liées au genre	Difficultés d'équilibre entre vie professionnelle et vie privée, stéréotypes de genre, attitudes négatives, manque de crédibilité et d'acceptation, rôles sociaux traditionnels, peur de l'échec, « plafond de verre ».	(Crampton et Mishra, 1999) ; (Hisrich et Brush, 1986) ; (Collerette et Aubry, 1990) ; (Fielden et Davidson, 2005) ; (Longstreth et al., 1987) ; (Shelton, 2006) ; (Birley, 1989) ; (Shabbir, 1995) ; (Roomi et Parrott, 2008).

Source: Magnus et Thaw (2011)

La lecture croisée de ce tableau met en évidence une forte interdépendance entre les quatre catégories de contraintes recensées : l'accès limité au financement (Riding et Swift, 1990 ; Muravyev et al., 2009) aggrave les difficultés liées aux compétences et à l'éducation, dans la mesure où le déficit de formation en gestion financière restreint la capacité des femmes à répondre aux exigences des prêteurs. À l'inverse, certaines études nuancent le poids relatif de ces contraintes selon les contextes : alors que Hisrich et Brush (1986) situent le manque de garanties financières au cœur de l'exclusion bancaire des femmes, Yalcin et Kapu (2008) attribuent une importance comparable à la lourdeur bureaucratique dans les économies en transition, ce qui suggère que la hiérarchie des freins n'est pas universelle mais dépend fortement du degré de développement institutionnel du pays considéré. Cette lecture confrontée invite à ne pas traiter les catégories de contraintes de manière cloisonnée, mais à les analyser comme un système d'obstacles interdépendants, dont le poids relatif varie selon le contexte institutionnel - un enseignement central pour l'analyse du cas marocain développée dans la section suivante.

Au Maroc, les femmes entrepreneurs font face à un ensemble d'obstacles significatifs tout au long de leur parcours entrepreneurial. Les obstacles identifiés concernent l'accès au financement, l'accès aux réseaux de soutien, les pratiques socioculturelles et la conciliation vie privée/vie professionnelle.

En dépit des engagements politiques pris, les femmes entrepreneurs marocaines sont toujours confrontées à des obstacles majeurs. Les normes culturelles, qui attribuent une importance primordiale au rôle des femmes en tant qu'épouses et mères, peuvent entrer en conflit avec leurs aspirations entrepreneuriales. L'accès limité au financement demeure un obstacle majeur, les entreprises détenues par des femmes ne recevant qu'une part disproportionnellement faible du crédit formel. Les insuffisances en matière d'éducation et de compétences, notamment dans les secteurs techniques et commerciaux, restreignent significativement les possibilités d'entrepreneuriat des femmes.

Des recherches récentes ont commencé à explorer comment les technologies numériques pourraient lever certains de ces obstacles traditionnels. El Haloui et al. (2019) ont mis en évidence le potentiel des technologies mobiles pour faciliter l'accès aux marchés pour les femmes, tout en favorisant une gestion plus flexible de leurs entreprises. Cette étude contribue ainsi à une meilleure compréhension des effets des technologies mobiles sur l'entrepreneuriat féminin et la dynamique des marchés. Néanmoins, leurs travaux de recherche ont également révélé des obstacles persistants liés à la culture numérique et à l'adoption culturelle des technologies par les femmes.

i. Accès au Financement

L'accès au financement est identifié comme l'un des principaux obstacles rencontrés par les femmes entrepreneurs. D'après Scott (1986) et Forget (1997), les femmes entrepreneures doivent prendre en compte plusieurs aspects du financement pour mener à bien leur projet. On en cite l'importance du capital lors du démarrage et pendant la croissance, la provenance des fonds, les attentes des organismes emprunteurs, la réputation des femmes entrepreneures comme emprunteuses, la qualité du risque de crédit qu'elles représentent et les difficultés particulières rencontrées pour l'obtention des fonds requis.

Généralement, les investissements de démarrage effectués par les femmes sont inférieurs à ceux des hommes. Cette tendance s'explique par le fait que la réputation des femmes entrepreneures est généralement associée à une gestion plus efficace des finances personnelles, notamment en ce qui concerne le remboursement des emprunts et des crédits. D'après les résultats d'une étude réalisée par Forget (1997), les femmes entrepreneures présentent une propension à contracter des prêts de montants inférieurs à ceux des hommes. Selon l'analyse de Richer et St-Cyr (2007), le montant des investissements obtenus par les femmes entrepreneures est inférieur à celui obtenu par leurs homologues masculins pour plusieurs raisons. En premier lieu, on observe une tolérance au risque plus faible, tant de la part de l'entrepreneure que du prêteur. En deuxième lieu, la croissance des entreprises dirigées par des femmes est, en moyenne, moins rapide que celle des entreprises dirigées par des hommes, ce qui nécessite des investissements moindres. En troisième lieu, les entreprises dirigées par des femmes ont, en général, une taille plus petite. En quatrième lieu, les besoins de financement sont moindres, en raison de la disponibilité d'autres fonds. Enfin, les aptitudes de gestion des entrepreneures diffèrent de celles des entrepreneurs masculins.

D'autres recherches ont mis en évidence que les femmes entrepreneures, lorsqu'elles en ont la possibilité, privilégient généralement la conservation de leur capital financier personnel plutôt que de le mobiliser pour des investissements entrepreneuriaux. Elles optent plutôt pour des sources de financement externes, telles que le capital-risque ou le capital-investissement, après avoir pris la décision d'emprunter. Cette approche est communément désignée sous le concept d'ordre de priorité financière, tel que défini par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) en 2004.

Cependant, les recherches menées par Légaré (2000) et Richer (2007) indiquent que les femmes sont rares à envisager le capital-risque comme un outil stratégique pour la croissance

de leur entreprise, et que lorsqu'elles y ont recours, c'est principalement dans le but de soutenir la croissance déjà existante de leur organisation. La faible utilisation du capital de risque par les femmes semble être liée à un manque de connaissances et de compréhension du marché du capital de risque privé, à une mauvaise compréhension des enjeux financiers liés aux activités de l'entreprise, ainsi qu'à un manque de réseaux et d'interrelations pour aider les femmes entrepreneures à accéder aux marchés financiers (Lee-Gosselin, 2010).

En outre, les femmes entrepreneures ne bénéficient pas de manière équitable du capital-investissement, ou « Angel Capital ». Ce capital se réfère au capital d'investissement provenant d'investisseurs providentiels qui sert de capital d'amorçage et de capital de création aux nouvelles entreprises innovantes. En revanche, le capital providentiel, souvent considéré comme un type de capital-risque, investit des montants plus modestes (Becker-Blease et Sohl, 2007). Cette forme de capitalisme d'investissement est couramment observée aux États-Unis et au Royaume-Uni. Une étude américaine réalisée sur une période de quatre ans et portant sur l'attitude des propriétaires d'entreprise en fonction de leur genre a révélé que les femmes bénéficient de manière limitée de ce type de financement. Les recherches menées par Becker-Blease et Sohl (2007) mettent en évidence un désintérêt marqué des femmes pour l'inclusion d'investisseurs étrangers au sein de leur entreprise, notamment lorsque l'investisseur est perçu comme un homme. En matière de financement, ces entités adoptent une posture de prudence et de stabilité, privilégiant des sources de financement traditionnelles et éprouvées.

En dépit de la réputation généralement bienveillante dont jouissent les femmes auprès des institutions financières et de leur propension à contracter des emprunts de montants inférieurs à ceux des hommes, les banques exigent, dans la majorité des cas, des garanties qui peuvent s'avérer inaccessibles pour la plupart d'entre elles. Dans le cadre de cette étude, il est important de considérer la possibilité d'une caution fournie par un parent ou le conjoint de la personne concernée. En outre, des garanties personnelles peuvent également être apportées, telles que des biens immobiliers ou des actifs financiers. Plusieurs chercheurs ont démontré que ces demandes de garanties sont un frein potentiel à la création et au développement des entreprises créées par les femmes (Belcourt, 1991 ; Forget, 1997 ; Légaré, 2000).

ii. Manque d'éducation et de formation

La direction d'une entreprise s'accompagne de risques significatifs pour tout entrepreneur. Dans le contexte sociétal actuel, les femmes entrepreneurs font face à des défis supplémentaires pour leur développement et leur pérennité en tant qu'actrices économiques. En effet, leur présence dans un environnement dominé par les hommes est un facteur de risque qui s'ajoute au manque d'éducation et de formation dans ce domaine (Phillips et al., 2014).

Les femmes entrepreneures des nations industrialisées présentent un niveau d'éducation supérieur. Une étude américaine a établi que 70 % des femmes entrepreneures possèdent des qualifications académiques élevées (Hisrich et al., 2005).

Cependant, dans les pays développés, la formation des femmes entrepreneures provient souvent de secteurs d'activité traditionnels, non techniques et non commerciaux. Ces secteurs d'activité ne fournissent généralement pas les compétences financières, de gestion et de marketing nécessaires pour démarrer et gérer une entreprise (Hisrich et Brush, 1986 ; Bowen et Hisrich, 1986).

Contrairement aux nations industrialisées, un nombre significatif de pays en développement présente un niveau d'éducation relativement bas. Il a été démontré que le système éducatif actuel peut présenter des lacunes et constituer un obstacle à l'émergence d'une culture d'entreprise. En conséquence, les individus peuvent ne pas disposer des connaissances de base nécessaires pour comprendre comment démarrer et gérer une nouvelle entreprise ou une petite

entreprise (Busenitz et al., 2000), sans même mentionner les compétences en gestion d'entreprise.

Comme l'ont démontré de nombreuses études, une part importante de la population féminine des pays en développement est toujours analphabète et réside dans des communautés défavorisées (Asher, 2012). Dans le cadre de cette étude, il est intéressant de constater que les femmes entrepreneurs font souvent face à des obstacles significatifs dans la gestion de leurs entreprises, tant dans les secteurs formels que informels. Ces difficultés sont souvent attribuées à un manque de compétences et d'éducation (Jalbert, 2000).

Selon les observations de ces auteurs, il apparaît que de nombreuses femmes entrepreneurs sont dépourvues des qualifications et de la formation nécessaire à la création et à la gestion d'entreprises commerciales.

iii. Conciliation travail-famille

Dans un contexte où l'environnement encourage la création d'entreprise, une perception positive de l'activité entrepreneuriale émerge. Selon El Khaddar et El Mesquine (2020), la famille, les proches et l'environnement représentent l'une des principales sources de l'intention entrepreneuriale.

Cependant, des recherches approfondies ont révélé des obstacles spécifiques rencontrés par les femmes entrepreneurs qui sont également mères. À titre d'illustration, Kirkwood (2003) a révélé, à travers une étude qualitative menée auprès de 21 femmes américaines, que l'entrepreneuriat est souvent initié après la scolarisation des enfants. Cette observation corrobore les résultats de l'étude menée par Fouquet (2005), qui suggère que les femmes dirigeantes, qu'elles soient célibataires, veuves ou divorcées, manifestent une propension plus élevée à l'entrepreneuriat en raison d'une moindre charge de responsabilités familiales.

Il est important de noter que la sphère familiale et l'environnement professionnel interagissent de manière complexe, générant des tensions et des conflits entre les rôles assumés au sein de ces deux contextes distincts. Ce phénomène peut s'accompagner de dilemmes supplémentaires lorsque l'entreprise connaît une expansion, comme l'a souligné Morrison en 2010. Les conflits interpersonnels, qui peuvent survenir dans le cadre professionnel, portent fréquemment sur des enjeux tels que l'autonomie, l'engagement dans le travail, la flexibilité des horaires ou l'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle.

Dans le cadre de leurs travaux de recherche, Meurs, Pailhé et Ponthieux ont mis en évidence que les femmes d'âge moyen combinent activité professionnelle et vie familiale (Meurs, al., 2010). Néanmoins, l'arrivée d'un enfant dans une famille entraîne fréquemment une interruption dans la trajectoire professionnelle de la mère, souvent caractérisée par une réduction de son activité professionnelle. Minni et Moshion (2010) soulignent que la dynamique démographique des femmes en âge d'avoir des enfants exerce une influence significative sur la participation des femmes salariées au marché du travail. En effet, les données révèlent que 83 % des femmes interrompent leur activité professionnelle après leur premier enfant, tandis que ce pourcentage chute à 64 % pour les mères de deux enfants et à seulement 43 % pour celles ayant trois enfants ou plus.

Certains chercheurs et chercheuses soutiennent l'hypothèse selon laquelle la grossesse et l'accouchement pourraient favoriser l'entrepreneuriat féminin. En effet, ces expériences biographiques semblent être des facteurs qui permettent aux femmes de se soustraire du travail salarié.

Au Maroc, les femmes entrepreneuses semblent parvenir à concilier vie professionnelle et vie familiale sans rencontrer de difficultés majeures. La majorité de ces femmes ont déclaré que,

indépendamment de l'âge de leurs enfants, la conciliation entre vie professionnelle et vie privée demeure une question d'organisation (Salmane, 2011). Ces femmes déclarent également disposer des ressources financières nécessaires pour engager une assistance ménagère qui s'occuperait à la fois des tâches ménagères et de la prise en charge des enfants. En outre, il est intéressant de constater que ces femmes bénéficient souvent du soutien de leur entourage familial, notamment de leurs parents et beaux-parents, qui assument fréquemment le rôle de gardes d'enfants pendant leur absence pour raisons professionnelles.

iv. Bureaucratie

Dans de nombreux pays en développement, l'environnement commercial est caractérisé par une bureaucratie importante, des pratiques de corruption et des situations politiques instables.

Comme l'ont souligné plusieurs auteurs (Yalcin et Kapu, 2008), les procédures d'enregistrement et d'établissement, qui sont complexes et longues, constituent les principaux problèmes rencontrés par les entrepreneurs.

En outre, les femmes entrepreneurs ont mis en exergue le déficit d'informations et d'accompagnement en ce qui concerne l'accès aux subventions gouvernementales, tout en soulignant l'importance exagérée attribuée aux règlements et aux procédures administratives (Dechant et Al Lamky, 2005).

v. Réseautage

Les recherches menées par les auteurs ayant étudié les réseaux d'affaires utilisés par les entrepreneurs ont révélé que les femmes ont tendance à se regrouper dans les réseaux féminins, à l'instar des hommes (Lambrecht, 2003). Cependant, plusieurs études mettent en évidence que les femmes participent moins que les hommes aux réseaux sociaux. Comme l'a souligné Saint-Cyr (2001), les femmes manifestent une tendance à une utilisation insuffisante du réseautage, principalement en raison d'une pénurie de temps ou d'un intérêt déficient.

Par ailleurs, Bulte (2003) souligne que la croissance des petites entreprises est tributaire de la qualité des informations fournies par leurs partenaires et leurs réseaux.

En ce qui concerne les motivations qui incitent les femmes entrepreneurs à établir des réseaux, Baines et Wheelock (1998) avancent que ceux-ci peuvent se révéler utiles pour le recrutement de personnel qualifié, l'obtention de conseils avisés, la découverte de nouvelles opportunités commerciales ou la mise en relation avec des partenaires commerciaux potentiels. Andersson et Evensson, ainsi que Doyle et Yound, sont parvenus à la conclusion que la possession de réseaux personnels de qualité a un effet bénéfique sur le processus de création d'entreprise (Anderson et Evensson, 2000 ; Doyle et Yound, 2001).

Selon l'analyse de la littérature pertinente, il est possible d'identifier deux catégories de réseaux : les réseaux formels et les réseaux informels. Les recherches antérieures menées dans le cadre des réseaux formels se sont concentrées sur la participation des femmes aux réseaux d'envergure, tels que les chambres de commerce ou les associations professionnelles. En revanche, les réseaux informels de divers types semblent exercer une influence positive sur les femmes entrepreneurs. Ces rencontres informelles, qui peuvent se produire à une fréquence régulière, impliquent des individus issus de divers milieux (amateurs, entrepreneurs, proches par le biais de relations familiales ou professionnelles, ou encore connaissances) qui peuvent s'avérer bénéfiques pour l'entreprise et/ou l'entrepreneure.

D'après l'analyse de Mankelow, les réseaux informels procurent un soutien moral continu aux femmes et de l'encouragent lors des phases de démarrage et de croissance de leur entreprise,

mais ils apportent également de l'information ainsi que diverses sources de financement (Mankelow, 2002).

5. Théories fondatrices de l'entrepreneuriat féminin

L'exploration du domaine de l'entrepreneuriat féminin requiert une approche multidimensionnelle, combinant les théories entrepreneuriales classiques et les concepts issus d'autres disciplines. Dans le cadre de cette étude, il s'avère que chaque théorie est axée sur une facette particulière de l'entrepreneuriat féminin. Cependant, leur mobilisation concomitante reste valable pour déterminer l'expérience entrepreneuriale des femmes. En effet, elles offrent un cadre intégrateur pour l'analyse.

a. La théorie du genre

Dans le cadre de cette étude, l'approche privilégiée, qui fait l'objet de discussions approfondies notamment dans le travail de Ahl (2006), se concentre sur l'examen de l'impact des rôles et des stéréotypes de genre sur la dynamique de l'entrepreneuriat féminin. Dans le cadre des recherches menées sur les différences entre les entrepreneurs hommes et femmes, la littérature académique s'est traditionnellement concentrée sur l'analyse des caractéristiques individuelles des entrepreneurs ainsi que sur la performance de leurs entreprises respectives (Greer et Greene, 2003). Brush (2010) soutient l'hypothèse selon laquelle les théories prédisant des différences fondées sur le genre sont sous-développées. En effet, la majorité des théories adoptent une approche neutre, supposant que le comportement entrepreneurial est influencé par l'accès à l'information (Shane, 2003), ce qui facilite la détection d'opportunités d'affaires.

Néanmoins, des études contemporaines révèlent que les femmes, en raison de leur socialisation distincte, manifestent une perception des opportunités qui diffère de celle des hommes. En outre, les rôles sociaux traditionnellement assignés aux femmes peuvent conduire à leur exclusion de certains réseaux professionnels, générant ainsi des disparités dans l'accès à l'information (Achtenhagen, Welter, 2011).

Il convient de souligner que les aspects institutionnels de l'entrepreneuriat n'ont pas les mêmes répercussions sur les femmes et les hommes.

Le concept de genre s'établit comme une distinction entre les sexes, fondée à la fois sur des caractéristiques biologiques et sur des rôles attribués par la société (De Beaufort, 2011). Cette distinction trouve ses racines dans les domaines de l'éducation et de la culture, qui véhiculent l'idée selon laquelle ces caractéristiques seraient innées.

Ainsi, la société associe un certain nombre de comportements aux femmes et les qualifie de « féminins », tandis que d'autres sont considérés comme « masculins » et attribués aux hommes (De Beaufort, 2011). Autrement dit, le genre se construit autour des différences biologiques entre les sexes. Néanmoins, les rôles et les compétences qui leur sont associés varient selon les cultures et les époques.

b. Les théories l'empowerment féminin

Selon l'hypothèse de Perkins et Zimmerman (1995), l'entrepreneuriat peut être considéré comme un vecteur significatif d'émancipation sociale pour les femmes. Cette théorie souligne l'importance de l'autonomie et de l'affirmation de soi dans le parcours entrepreneurial des femmes.

Ces théories, en apportant une perspective critique, mettent en lumière les inégalités et les obstacles systémiques auxquels les femmes sont confrontées dans le monde entrepreneurial. Elles proposent également des pistes d'action pour surmonter ces défis.

Les théories féministes peuvent être définies comme un ensemble de réflexions et d'analyses critiques qui interrogent le rôle du genre dans la société et les réalités vécues par les femmes. Elles s'attachent à décrypter les mécanismes des inégalités de genre et à proposer des solutions pour les combattre et les éradiquer.

c. Théorie de la double contrainte (TDC)

Dans leur analyse, Eagly et Carli (2007) examinent les défis auxquels les femmes sont confrontées lorsqu'elles tentent de concilier leurs obligations professionnelles et familiales. Cette difficile conciliation est souvent observée dans les environnements sociaux où les rôles traditionnels des femmes n'ont pas connu les évolutions induites par la modernité. Cette théorie examine les défis et attentes contradictoires auxquels les femmes entrepreneures sont confrontées, tant dans leur vie professionnelle que personnelle, ainsi que dans leurs relations avec leur entourage. Les travaux récents de Dewitt et al. (2023) apportent un éclairage nouveau sur les dynamiques familiales et les attentes sociétales qui influencent les choix de carrière des femmes.

d. Théorie de l'intersectionnalité

Dans son ouvrage de 1989, Crenshaw (1989) souligne que les expériences des entrepreneures sont influencées par les intersections de genre, de classe, de race et d'autres identités sociales.

6. Conclusion

Dans le cadre de cette recherche, l'objectif principal était de dresser un premier aperçu sur la femme entrepreneur marocaine. Pour ce faire, une présentation de l'évolution du sujet de l'entrepreneur féminin, tant à l'échelle nationale qu'internationale, a été réalisée. En outre, nous avons procédé à la présentation de diverses motivations et aux obstacles auxquels les femmes entrepreneures marocaines sont confrontées. Dans la section finale, nous avons cité les théories mobilisées dans le cadre de la thématique de l'entrepreneuriat féminin.

Les recherches menées dans le domaine de l'entrepreneuriat féminin mettent en exergue la nécessité de saisir les motivations et les obstacles rencontrés par les femmes afin de mettre en place des stratégies de soutien et d'encouragement à l'entrepreneuriat féminin.

C'est dans ce sens que l'entrepreneuriat féminin constitue un vecteur d'accès à l'autonomie, à l'épanouissement personnel et à la contribution au développement économique et social. Les recherches présentées mettent en évidence la complexité des motivations des femmes à entreprendre, qui varient en fonction des contextes socio-culturels et économiques. En outre, ces recherches mettent en évidence les obstacles rencontrés par ces femmes, qu'ils soient d'ordre individuel, familial ou institutionnel.

En plus des motivations, les femmes entrepreneurs sont confrontées aux nombreux défis dans la gestion de leurs entreprises au Maroc. Ces défis incluent, notamment, l'accès au financement. Cependant, il convient de noter que la majorité des entrepreneures marocaines financent leurs projets par l'épargne personnelle ou l'aide familiale. Les difficultés majeures auxquelles sont confrontés les entrepreneurs sont principalement dues au coût excessif du crédit et aux garanties exigées.

En ce qui concerne les réseaux de soutien, les femmes entrepreneures marocaines sont sous-représentées. Cette sous-représentation est attribuable, d'une part, au manque de disponibilité et, d'autre part, à l'ignorance de ces structures d'appui. Il apparaît donc nécessaire de mettre en œuvre des campagnes d'information afin de favoriser une meilleure proximité entre ce type d'organismes et la population féminine marocaine. Les femmes entrepreneures originaires du

Maroc font face à des obstacles spécifiques, parmi lesquels la complexité des procédures administratives et certaines pratiques socioculturelles qui sont des caractéristiques du tissu social marocain.

a. Contributions théoriques

Cette revue contribue à la littérature de trois manières. Premièrement, elle propose une lecture intégrée et confrontée des théories mobilisées dans l'étude de l'entrepreneuriat féminin (théorie du genre, empowerment, double contrainte, intersectionnalité), rarement articulées ensemble dans les travaux consacrés au contexte marocain, et montre leur complémentarité pour appréhender la multidimensionnalité de l'expérience entrepreneuriale des femmes. Deuxièmement, elle met en évidence, à partir de la confrontation des études internationales et africaines, le caractère contextuellement situé du modèle push-pull, dont la portée explicative varie selon le niveau de développement économique et institutionnel des pays étudiés. Troisièmement, elle actualise la lecture des données statistiques marocaines en les articulant à l'évolution la plus récente (2023-2025), ce qui permet de documenter empiriquement la persistance, plutôt que la résorption, des inégalités de genre dans l'entrepreneuriat national.

b. Implications managériales

Sur le plan managérial, cette revue invite les femmes entrepreneures marocaines et les structures qui les accompagnent à investir prioritairement dans le renforcement des compétences financières et de gestion, le déficit de formation constituant un facteur aggravant de l'exclusion bancaire mis en évidence dans la littérature. Elle souligne également l'intérêt, pour les incubateurs et les associations professionnelles telles que l'AFEM, de développer des dispositifs de mentorat et de mise en réseau ciblés, les réseaux informels apparaissant comme un levier de soutien moral et informationnel particulièrement mobilisé par les femmes entrepreneures. Enfin, elle met en exergue l'intérêt des technologies numériques comme vecteur de contournement partiel des obstacles traditionnels d'accès au marché, tout en appelant à un accompagnement spécifique à l'adoption de ces outils.

c. Recommandations de politiques publiques

Au niveau des politiques publiques, les résultats de cette revue plaident pour trois axes d'action prioritaires. D'une part, un renforcement des mécanismes de garantie de crédit dédiés aux femmes entrepreneures, afin de réduire le poids des garanties matérielles identifié comme obstacle central dans la littérature. D'autre part, une consolidation des dispositifs de formation à la gestion et à l'entrepreneuriat, articulée aux besoins spécifiques des femmes en milieu rural, où le manque à gagner économique est estimé par le HCP à 25,3 milliards de dirhams, soit 2,2 % du PIB. Enfin, un suivi statistique plus régulier et désagrégé par genre de l'entrepreneuriat marocain apparaît nécessaire pour évaluer l'impact réel de la Stratégie nationale pour l'autonomisation économique des femmes (2017-2030) et du Nouveau Modèle de Développement, dont l'objectif d'un taux d'activité féminine de 45 % à l'horizon 2035 suppose une accélération substantielle de la dynamique actuelle.

Une compréhension approfondie de ces motivations et défis est essentielle pour élaborer des politiques publiques et des programmes de soutien efficaces. Encourager l'accès au financement, à la formation et aux réseaux de soutien est crucial pour favoriser l'épanouissement de l'entrepreneuriat féminin et libérer son plein potentiel. En fin de compte, soutenir les femmes entrepreneurs contribue à une société plus inclusive et plus prospère.

En conclusion, nos résultats ouvrent la voie à de futures recherches pour approfondir la compréhension de ces motivations et défis afin d'élaborer des politiques publiques et des

programmes de soutien efficaces. Il est essentiel de continuer à encourager et à soutenir les femmes entrepreneures pour leur permettre de réaliser leur plein potentiel et de construire un avenir meilleur pour tous.

Les recherches futures pourraient s'intéresser aux solutions pour faire face à ces défis. A titre d'exemple, les femmes doivent, tout d'abord, chercher le soutien de organismes dédiés. Elles devraient également collaborer au sein des associations ou coopératives pour réduire les coûts et partager les connaissances. De plus, des formations doivent être mises en place pour les autonomiser. Enfin, les diplômés devraient envisager l'entrepreneuriat comme une voie pour créer des emplois et stimuler la croissance économique.

Ce document présente ainsi une importance majeure, car il identifie des obstacles spécifiques rencontrés par les femmes dans le cadre de leur engagement entrepreneurial au Maroc. Cette recherche contribuera significativement à l'enrichissement du corpus de connaissances existant sur l'entrepreneuriat féminin. En effet, elle servira de référence incontournable aux chercheurs et chercheuses dont les travaux portent sur des thématiques similaires en Afrique et dans le reste du monde, notamment dans les pays en voie de développement.

7. Références

- Achtenhagen, L., et Welter, F. (2011). 'Surfing on the ironing board' - The representation of women's entrepreneurship in German newspapers. *Entrepreneurship et Regional Development*, 23(9-10), 763-786.
- Ahl, H. (2006). Why research on women entrepreneurs needs new directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), 595-621.
- Ahl, H., et Nelson, T. (2015). How policy positions women entrepreneurs: A comparative analysis of state discourse in Sweden and the United States. *Journal of Business Venturing*, 30(2), 273-291.
- Ait Lhassan, I., El Hachimi, I., et Ezekari, M. (2023). The impact of entrepreneurial orientation on SMEs' performance: The case of the Northern Region of Morocco. *The International Journal of Business and Management*, 11(5). <https://doi.org/10.24940/theijbm/2023/v11/i5/BM2305-019>
- Allen, S., et Truman, C. (1993). *Women in business: Perspectives on women entrepreneurs*. Routledge.
- Andersson, A., et Evensson, C. (2000). *The personal networks of women entrepreneurs in the IT trade*. Thesis, Karlstads University, Sweden.
- Asher, J. (2012). Female entrepreneurship: An appropriate response to gender discrimination. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*.
- Assani, R. F., Tshakala, P., N'Sanzala, J. B., et Tekilasaya, F. (2024). Entrepreneuriat féminin : un moyen efficace d'éradiquer la pauvreté, étude qualitative auprès des femmes entrepreneures de la RDC. *Revue Africaine Interdisciplinaire*, 1(82).
- Becker-Blease, J. R., et Sohl, J. E. (2007). Do women-owned businesses have equal access to angel capital? *Journal of Business Venturing*, 22(4), 503-521.
- Belcourt (1991). *Une cage de verre : Les entrepreneures au Canada*. Conseil consultatif canadien sur la situation de la femme.
- Bendidi, S., El Kadiri, K., et Iazza, M. (2024). L'entrepreneuriat féminin : motivations et entraves - Une revue de littérature. *African Scientific Journal*, 3(23), 53-76.
- Birley, S. (1989). Female entrepreneurs: Are they really any different? *Journal of Small Business Management*, 27(1), 32-37.
- Bouraoui Khouja, A. (2020). Impact économique du Covid-19 en Tunisie : Analyse en termes de vulnérabilité des ménages et des micros et très petites entreprises. PNUD Tunisie.

- Bowen, D. D., et Hisrich, R. D. (1986). The female entrepreneur: A career development perspective. *Academy of Management Review*, 11(2), 393-407.
- Brush, C. G. (1992). Research on women business owners: Past trends, a new perspective and future directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(4), 5-30.
- Brush, C. G., Carter, N., Gatewood, E., Greene, P., et Hart, M. (2006). Growth-oriented women entrepreneurs and their businesses: A global research perspective. Edward Elgar.
- Brush, C. G., de Bruin, A., et Welter, F. (2014). Advancing theory development in venture creation: Signposts for understanding gender. In *Women's Entrepreneurship in the 21st Century*. Edward Elgar Publishing.
- Brush, C. G., Greene, P. G., et Welter, F. (2020). The Diana Project: A legacy for research on gender in entrepreneurship. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*.
- Busenitz, L., Gómez, C., et Spencer, J. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994-1003.
- Buttner, E. H., et Rosen, B. (1989). Funding new business ventures: Are decision makers biased against women entrepreneurs? *Journal of Business Venturing*, 4(4), 249-261.
- Chinomona, E., et Maziriri, E. T. (2015). Women in action: Challenges facing women entrepreneurs in the Gauteng Province of South Africa. *International Business et Economics Research Journal*, 14, 835-850.
- Choto, P., Tengeh, R. K., et Iwu, C. G. (2014). Daring to survive or to grow? The growth aspirations and challenges of survivalist entrepreneurs in South Africa. *Environmental Economics*, 5, 93-101.
- Coleman, S. (2000). Access to capital and terms of credit: A comparison of men- and women-owned small businesses. *Journal of Small Business Management*, 38(3), 37-52.
- Collerette, P., et Aubry, P. G. (1990). Socio-economic evolution of women business owners in Quebec (1987). *Journal of Business Ethics*, 9(4/5), 417-422.
- Constantinidis, C., El Abboubi, M., Salman, N., et Cornet, A. (2017). L'entrepreneuriat féminin dans une société en transitions : Analyse de trois profils de femmes entrepreneures au Maroc. *Revue Internationale PME*, 30(3-4), 37-68.
- Cornet, A., et Constantinidis, C. (2004). Entreprendre au féminin : Une réalité multiple et des attentes différenciées. *Revue Française de Gestion*, 30(151), 191-204.
- Crampton, S., et Mishra, J. (1999). Women in management. *Public Personnel Management*, 28(1), 87-106.
- Crenshaw, K. (1989). Demarginalizing the intersection of race and sex: A black feminist critique of antidiscrimination doctrine, feminist theory and antiracist politics. *University of Chicago Legal Forum*, 1989(1), Article 8.
- d'Andria, A., et Gabarret, I. (2016). Femmes et entrepreneurs : Trente ans de recherches en motivation entrepreneuriale féminine. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 15(3-4), 87-107.
- De Beaufort, V. (2011). La création d'entreprise au féminin en Europe 2011 - Éléments comparatifs. ESSEC Business School.
- Dechant, K., et Al Lamky, A. (2005). Towards understanding Arab women entrepreneurs in Bahrain and Oman. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 10(2), 123-140.
- Dewitt, S., Jafari-Sadeghi, V., Sukumar, A., Sadraei, R., et Li, F. (2023). Family dynamics and relationships in female entrepreneurship: An exploratory study. *Journal of Family Business Management*.

- Doyle, W., et Yound, J. (2001). Entrepreneurial networks in the micro-business sector: Examining differences across gender and business stage. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 16(1), 40-55.
- Dzisi, S. (2009). Women entrepreneurs in small and medium enterprises (SMEs) in Ghana: A study of women entrepreneurs in a developing economy. LAP Lambert Academic Publishing.
- Elotmani, S. (2022). Determinants of women's entrepreneurial success: The case of Senegal. *Revue Management et Innovation*, 10(1), 14-28.
- Ely, R. J. (1994). The effects of organizational demographics and social identity on relationships among professional women. *Administrative Science Quarterly*, 39(2), 203-238.
- Euromed Invest, et AFEM (2010). Guide d'appui au développement de l'entrepreneuriat féminin au Maghreb (Étude n° 23).
- Ferraz Gomes et al. (2014). Female entrepreneurship as subject of research. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 16(51).
- Fielden, S. L., et Davidson, M. J. (2005). International handbook of women and small business entrepreneurship. Edward Elgar.
- Forget (1997). *Entreprendre au féminin. Rapport du groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin*, Québec.
- GEDI (2014). Gender-Global Entrepreneurship and Development Index (Gender-GEDI). The Global Entrepreneurship and Development Institute.
- Glidja, B. M. J. (2019). Les déterminants du succès de l'entrepreneuriat féminin au Bénin, le rôle modérateur de l'appui institutionnel : Cas de la WBPC. *Gestion 2000*, 2(36), 39-59.
- Global Entrepreneurship Monitor (2017). Women's Entrepreneurship 2016/2017 Report. GEM, Smith College et Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- Greer, M. J., et Greene, P. G. (2003). Feminist theory and the study of entrepreneurship. Dans J. E. Butler (dir.), *New perspectives on women entrepreneurs* (pp. 1-24). Information Age Publishing.
- Hakim, C. (2000). *Work-lifestyle choices in the twenty-first century: Preference theory*. Routledge.
- Henry, C., Foss, L., et Ahl, H. (2015). Gender and entrepreneurship research: A review of methodological approaches. *International Small Business Journal*.
- Hisrich, R. D., et Brush, C. G. (1986). *The woman entrepreneur: Starting, financing, and managing a successful new business*. Lexington Books.
- Hisrich, R. D., et Öztürk, S. A. (1999). Women entrepreneurs in a developing economy. *Journal of Management Development*, 18(2), 114-124.
- Hisrich, R. D., Peters, M. P., et Shepherd, D. A. (2005). *Entrepreneurship* (6e éd.). McGraw-Hill/Irwin.
- Iwu, C. G., et Nxopo, Z. (2014). Determining the specific support services required by female entrepreneurs in the South African tourism industry. *African Journal of Hospitality, Tourism and Leisure*, 4(2), 1-13.
- Jalbert, S. (2000). Women entrepreneurs in the global economy.
- Jennings, J. E., et Brush, C. G. (2013). Research on women entrepreneurs: Challenges to (and from) the broader entrepreneurship literature. *Academy of Management Annals*, 7(1), 663-715.
- Lambrecht (2003). *Entrepreneuriat féminin en Wallonie*. Centre de Recherche PME et d'Entrepreneuriat - Université de Liège / Centre d'Études pour l'Entrepreneuriat, EHSAL.

- Légaré (2000). L'entrepreneuriat féminin, une force, un atout : Portrait statistique des femmes entrepreneures. Gouvernement du Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Chaire de développement et de relève des PME.
- Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. The Manchester School, 22(2), 139-191.
- Longstreth, M., Stafford, K., et Mauldin, T. (1987). Self-employed women and their families: Time use and socioeconomic characteristics. Journal of Small Business Management, 25(3), 30-37.
- Mankelow (2002). The role of network by Australian small business owners. Actes du 47e congr s de l'International Council for Small Business, San Juan.
- Marlow, S., et Carter, S. (2004). Accounting for change: Professional status, gender disadvantage and self-employment. Women in Management Review, 19(1), 5-17.
- Meurs, D., Pailh , A., et Ponthieux, S. (2010). Children, time-out, and the gender wage gap (Document de travail). EconomiX, Universit  Paris Ouest Nanterre.
- Minniti, M., et Naudé, W. (2010). What do we know about the patterns and determinants of female entrepreneurship across countries? European Journal of Development Research, 22(3), 277-293.
- Muravyev, A., Talavera, O., et Schäfer, D. (2009). Entrepreneurs' gender and financial constraints: Evidence from international data. Journal of Comparative Economics, 37(2), 270-286.
- Naguib, R. (2024). Motivations and barriers to female entrepreneurship: Insights from Morocco. Journal of African Business, 25(1), 9-36.
- Perkins, D. D., et Zimmerman, M. A. (1995). Empowerment theory, research and application. American Journal of Community Psychology, 23, 569-579.
- Phillips, M., Moos, M., et Nieman, G. (2014). The impact of government support initiatives on the growth of female businesses in Tshwane South Africa. Mediterranean Journal of Social Sciences, 5(15), 85-92.
- Riding, A. L., et Swift, C. S. (1990). Women business owners and terms of credit: Some empirical findings of the Canadian experience. Journal of Business Venturing, 5(5), 327-340.
- Rizvi, S. A. A., Shah, S. J., Qureshi, M. A., Wasim, S., Aleemi, A. R., et Ali, M. (2023). Challenges and motivations for women entrepreneurs in the service sector of Pakistan. Future Business Journal, 9(1), 71.
- Roomi, M. A., et Parrott, G. (2008). Barriers to development and progression of women entrepreneurs in Pakistan. The Journal of Entrepreneurship, 17(1), 59-72.
- Salmane (2011). Les femmes chefs d'entreprise au Maroc. 11 me Congrès International francophone en entrepreneuriat et PME.
- Shabbir, A. (1995). How gender affects business start-up: Evidence from Pakistan. Small Enterprise Development, 6(1), 35-42.
- Shane, S. (2003). A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus. Edward Elgar Publishing.
- Shelton, L. M. (2006). Female entrepreneurs, work-family conflict, and venture performance: New insights into the work-family interface. Journal of Small Business Management, 44(2), 285-297.
- Stevenson, L., et St-Onge, A. (2011). Assessment of environment for the development of women's entrepreneurship in Cameroon, Mali, Nigeria, Rwanda and Senegal. International Labour Office.
- Tijari, K., et Smouni, R. (2023). Entrepreneuriat féminin dans les économies émergentes : Quelle réalité en Afrique ? International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 4(1-1), 307-321.

- Touissate, H., et Azdimousa, H. (2021). Les déterminants de l'entrepreneuriat féminin dans la région MENA : Un cadre conceptuel. *Revue Internationale du Chercheur*, 2(2), 1093-1111.
- Yalcin, S., et Kapu, H. (2008). Entrepreneurial dimensions in transitional economies: A review of relevant literature and the case of Kyrgyzstan. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 185-204.
- Yarbonne, D. (2023). Les facteurs déterminants du succès entrepreneurial des femmes au Togo. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 4(5-2), 535-554.
- Zogning, F. (2021). L'accompagnement de l'entrepreneuriat féminin dans les pays africains en développement. *Organisations et Territoires*, 30(2).
- Zogning, F. (2024). Performance et survie des PME féminines en Afrique francophone. *Organisations et Territoires*, 33(2).