

Entrepreneuriat féminin au Maroc: Freins et barrières spécifiques à l'engagement entrepreneurial des femmes

Female Entrepreneurship in Morocco: Challenges and Barriers to Women's Entrepreneurship

TIJARI Kawtar

Doctorante chercheuse à la faculté des sciences juridiques, économiques et sociales-
Mohammedia- Université Hassan II
Laboratoire Performance économique et logistique (PEL)
Maroc
kawtar.tijari@gmail.com

SMOUNI Rachid

Professeur de l'Enseignement Supérieur à la faculté des sciences juridiques, économiques et
sociales-Mohammedia- Université Hassan II
Laboratoire Performance économique et logistique (PEL)
Maroc
rsmouni@yahoo.fr

Date de soumission: 15/03/2022

Date d'acceptation: 09/05/2022

Pour citer cet article:

TIJARI. K & SMOUNI. R (2022) «Entrepreneuriat féminin au Maroc: Freins et barrières spécifiques à l'engagement entrepreneurial des femmes», Revue Internationale des Sciences de Gestion «Volume 5: Numéro 2» pp : 1074 - 1094

Résumé

Aujourd'hui, la place de la femme dans la société, dans la famille et dans le milieu professionnel s'est considérablement métamorphosée et l'entrepreneuriat féminin est reconnu comme étant un véritable vecteur d'autonomisation des femmes et une des principales sources de croissance, de création d'emplois, d'innovation et de richesse à travers le monde. Selon une étude réalisée sur l'entrepreneuriat féminin en Afrique, par la Fondation "Women In Africa Philanthropy" et le cabinet "Roland Berger", 84% des femmes souhaitent entreprendre pour avoir un impact positif sur la société, alors que 70% des femmes entrepreneures se sentent désavantagées par rapport à leurs homologues masculins. Le Maroc, quant à lui, enregistre un pourcentage très faible d'entrepreneurs féminins. L'objectif principal de ce travail est de présenter dans un premier temps un état des lieux sur les caractéristiques de l'entrepreneuriat féminin au Maroc, de partager les principales données sur le sujet et d'identifier et comprendre par la suite les obstacles et barrières spécifiques qui entravent le développement de la femme entrepreneure marocaine.

Mot clés: Entrepreneuriat féminin ; femmes marocaines ; genre ; création d'entreprise ; obstacles.

Abstract

Today, the place of women in society, in the family and in the workplace has changed considerably and women's entrepreneurship is recognized as a true vector of women's empowerment and one of the main sources of growth, job creation, innovation and wealth throughout the world. According to a study conducted on women entrepreneurship in Africa, by the "Women In Africa Philanthropy" Foundation and the "Roland Berger" firm, 84% of women want to undertake to have a positive impact on society, while 70% of women entrepreneurs feel disadvantaged compared to their male counterparts. Morocco, on the other hand, has a very low percentage of female entrepreneurs. The main objective of this work is to present first an overview of the characteristics of female entrepreneurship in Morocco, to share the main data on the subject and then to identify and understand the specific obstacles and barriers that hinder the development of Moroccan women entrepreneurs.

Key words: Female entrepreneurship; Moroccan women; gender; business creation; obstacles; barriers.

Introduction

De manière générale, il a été démontré par plusieurs auteurs que l'économie et l'esprit d'entreprise ont une relation profonde avec la productivité et le développement. L'entrepreneur peut être considéré aujourd'hui comme le coordinateur de la production et l'agent du changement (Schumpeter, 1961) ; celui qui repère les opportunités (Kirzner, 1973); les exploite (Knight, 1921) ; adopte la fonction de production (Kanbur, 1979) ; lance et continue à développer de nouvelles entreprises (Hart, 2003) ; recherche des solutions créatives ou nouvelles (Antoncic & Hisrich, 2001).

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

Les activités entrepreneuriales féminines quant à elles se sont multipliées dans le monde entier, contribuant de manière significative à la croissance économique et au bien-être de la société (Kelley, et al., 2017). Certes les femmes représentent plus de la moitié de la population dans le monde, cependant les contraintes à leur participation à l'activité économique et à la croissance constituent un réel frein à la prospérité commune et à la croissance. Le manque à gagner économique qui en découle est variable selon les pays et peut atteindre jusqu'à 27% du PIB, selon les estimations du FMI.

Néanmoins, l'entrepreneuriat reste fortement dominé par les hommes (Brush, et al., 2009) ; Sánchez Escobedo et al. 2014 ; Dileo et Pereiro 2018), et la pleine participation des femmes aux activités entrepreneuriales reste entravée par une série d'obstacles et de contraintes (Naidu & Chand 2017 ; Tur-Porcar, et al., 2017).

Au Maroc, le principe d'égalité entre hommes et femmes a été institué dans l'article 19 de la constitution de 2011; *“L'homme et la femme jouissent, à égalité, des droits et libertés à caractère civil, politique, économique, social, culturel et environnemental, énoncés dans le présent titre et dans les autres dispositions de la Constitution, ainsi que dans les conventions et pactes internationaux dûment ratifiés par le Royaume et ce, dans le respect des dispositions de la Constitution, des constantes et- des lois du Royaume. L'Etat marocain œuvre à la réalisation de la parité entre les hommes et les femmes. Il est créé, à cet effet, une Autorité pour la parité et la lutte contre toutes formes de discrimination”*.

Cependant, malgré les multiples efforts fournis par les instances marocaines tout au long des années, plusieurs aspects restent tachés d'ambiguïté, à savoir: les difficultés rencontrées par les femmes entrepreneurs à différents niveaux, en passant par l'intention d'entreprendre, au

lancement, en période de croissance, en arrivant à maturité ou au déclin. Selon un rapport de l'Association des Femmes Entrepreneurs du Maroc, peu de femmes, même les diplômées, sont tentées par la création d'entreprises (Afem, 2005). Les obstacles rencontrés par les femmes entrepreneurs ont toujours été un sujet brûlant dans la recherche sur l'entrepreneuriat féminin (Naidu & Chand, 2017).

Le présent travail s'inscrit donc dans le cadre des travaux de recherches que nous menons actuellement sur l'entrepreneuriat féminin au Maroc. La problématique à laquelle on essayera d'apporter des éclaircissements est la suivante:

“Quels freins et contraintes à l'entrepreneuriat existent pour les femmes au Maroc?”

Pour répondre à cette problématique, le plan adopté dans ce travail se compose de deux points complémentaires. Le premier présentera des informations pertinentes et ciblées sur les caractéristiques de l'entrepreneuriat féminin au Maroc. Quant au deuxième, il identifiera les freins et contraintes qui entravent le développement de la femme entrepreneure marocaine

1. L'emploi des femmes dans le marché du travail marocain

1.1. Définition de l'entrepreneuriat féminin

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 & AFEM, 2010).

L'entrepreneuriat féminin au Maroc est également entendu comme l'acte de création ou de développement des entreprises par les femmes dans le cadre de la politique de l'égalité (Zaam, 2013). Cette vision de l'entrepreneuriat féminin est stimulée par quatre logiques différentes: la recherche de l'intégration de l'entreprise dirigée par la femme au circuit économique (secteur formel ou secteur informel), le choix délibéré du statut d'entrepreneur (employeur ou indépendant), une trajectoire transmissible de l'entrepreneuriat dans le cadre familial ou encore les déterminants psychosociaux de l'initiative entrepreneuriale (la nécessité de satisfaire les besoins personnels ou familiaux, ou la recherche de l'aboutissement d'un cursus d'éducation et de formation, ou encore un fort besoin d'accomplissement personnel).

1.2. Données nationales sur l'emploi féminin au Maroc 2018

Selon un rapport du HCP, la population âgée de 15 ans et plus a atteint 25.950.000 personnes en 2018. Parmi cette population, 11.979.000 sont des actifs (10.811.000 ont un emploi et 1.168.000 en chômage) et 13.970.000 se trouvent en dehors du marché de travail (HCP, 2018). Le taux d'emploi qui exprime la part de la population active occupée dans la population en âge de travailler a atteint 41,7% au niveau national. Ce taux représente 65% chez les hommes et 19% chez les femmes. En d'autres termes, seulement 19% des femmes au Maroc ont un travail effectif.

Quant au taux d'activité, qui indique la part des personnes actives dans la population totale, il est de 22,2% pour les femmes contre un taux de 70,9% pour les hommes.

Dans sa note, le HCP révèle aussi que les femmes ne sont pas très attirées par le travail indépendant qui reste plus fréquent parmi les hommes (34,5%) que les femmes (16,5%). L'emploi salarial quant à lui reste plus présent parmi les femmes actives citadines (80,8% contre 61,3% pour les hommes).

D'autre part, on retrouve une étude (Boussetta, 2011) qui s'est intéressée à l'établissement du profil des femmes entrepreneures/gérantes de PME au Maroc, conduite auprès de 300 FE et selon laquelle la population des femmes entrepreneures marocaines est relativement jeune (50% ont un âge ne dépassant pas 40 ans) ; qu'elles sont, dans la majorité, mariées (63,3% sont mariées, 20% divorcées, 10% célibataires et 6,7% veuves) et qu'elles ont des niveaux scolaires très variés (40% ont un niveau d'étude supérieur, 30% ont un niveau d'étude moyen et 30% sont analphabètes). Les femmes marocaines semblent, par ailleurs, s'impliquer dans la sphère entrepreneuriale plus tôt par rapport aux autres femmes entrepreneurs de la région MENA d'après une étude sur l'entrepreneuriat féminin menée dans cette région (Stevenson & St-Onge, 2011).

1.3. Proportion des femmes entrepreneures dans la structure de l'emploi au Maroc

En 2017, la structure de l'emploi selon le statut professionnel montre que le taux de féminisation de l'emploi selon le statut professionnel d'indépendant est seulement de 12,3% et celui d'employeur est de 7,2% (HCP, 2018). Cela met en lumière les inégalités persistantes entre les hommes et les femmes en matière de statut professionnel et qui peuvent avoir des conséquences déterminantes sur l'entrepreneuriat féminin au royaume (Voir tableau N° 1).

Tableau N°1: Proportion des femmes dirigeantes par secteur et tranche d'âge

Secteurs	Moins de 10 ans	10 à moins de 20 ans	20 ans et plus	Total
Industrie	4,10%	16,40%	10,70%	12,60%
Construction	0,30%	0,50%	11,70%	2,60%
Commerce	13,40%	16,40%	11,00%	13,80%
Services	14,90%	20,40%	16,60%	17,30%
Total	11,10%	14,10%	13,00%	12,80%

Source: HCP (2018)

D'après une enquête nationale menée par le haut-commissariat au plan auprès des entreprises marocaines (HCP, 2018), 12,8% des entreprises sont dirigées par des femmes. La présence des femmes dirigeantes est plus importante dans le secteur tertiaire que dans l'industrie, en particulier dans les entreprises récentes. Selon la même source, en termes de type d'entreprise, les femmes dirigeantes sont moins présentes dans les grandes entreprises (GE) avec 8% contre 13% au niveau des très petites et moyennes entreprises (TPME).

1.4. L'Intention d'entreprendre

Par intention entrepreneuriale (IE), on entend le désir de créer une entreprise (Krueger, et al., 2000) ou une le fait d'être parfaitement disposé à accomplir un acte (Liñán & Fayolle, 2015). Selon Bird, il s'agit d'un processus, d'un état ou d'un acte de bonne volonté délibérée au présent pour faire en sorte qu'une certaine expérience soit vraie, concrétisée, manifestée ou encore créée dans le futur. Ainsi, les intentions peuvent consister à faire, à être ou à avoir (Bird, 2015), pour cet auteur, c'est l'état d'esprit qui oriente les actions vers un comportement entrepreneurial. Par ailleurs, plusieurs auteurs considèrent que l'IE est déterminé par des traits psychologiques spécifiques (Owoseni, 2014), tels qu'un besoin d'accomplissement, un locus de contrôle intérieur, une tolérance à l'ambiguïté, la prise de risque et les croyances (Hajer & Haib, 2013). Les déclencheurs de l'entrepreneuriat, de manière générale, trouvent leur source de motivation dans des facteurs autres que la richesse et le profit (Saint-Pierre, et al., 2012). Les principaux facteurs sont le soutien familial, l'auto-emploi, une expérience suffisante, la recherche d'activités alternatives aux frustrations du travail salarié, les disponibilités de financement, les formations appropriées, les opportunités d'affaires avec des tiers, la quête de l'accomplissement personnel, la réalisation de bénéfices et l'envie d'exercer un leadership.

Quant aux femmes, l'accomplissement personnel et social semble être un facteur beaucoup plus déterminant, surtout pour celles ayant un niveau d'éducation et de formation suffisant pour se lancer dans l'entrepreneuriat (Rachdi, 2006). En outre, pour les femmes qui vivent dans des conditions socio-économiques difficiles, la subsistance et la satisfaction des besoins de base constitueront les principaux moteurs de l'entrepreneuriat, en particulier lorsque la probabilité de trouver un emploi rémunéré est faible (Rachdi, 2006).

L'entrepreneuriat féminin semble être aussi prédéterminé par l'appartenance à une famille d'entrepreneurs (Rachdi, 2006). Le mariage quant à lui ne semble pas avoir une influence majeure dans la décision de devenir entrepreneure. L'expérience professionnelle dans le secteur privé, quant à elle, semble être un facteur motivant pour démarrer un projet (Rachdi, 2006).

Dans certaines sociétés, la femme entrepreneure est perçue comme étant une femme moderne ayant un statut social élevé, ou comme une concrétisation de son indépendance et/ou autonomisation financière, cela peut pour certaines représenter une réelle motivation, soulignent certains auteurs.

2. Les défis et barrières du développement des femmes entrepreneures et de l'accroissement des entreprises dirigées par des femmes

Les femmes entrepreneurs sont confrontées à des défis similaires à ceux des hommes entrepreneurs. Cependant, les femmes doivent faire face à des défis supplémentaires spécifiques en raison des stéréotypes sociétaux (Chinomona & Maziriri, 2015 ; Choto, et al., 2014). Il s'agit notamment d'un accès inadéquat au financement, du manque de garanties, de taxes trop élevées, de taux d'intérêt élevés, de lacunes en matière de gestion d'entreprise dans le secteur dans lequel elles opèrent et d'un manque d'installations physiques viables, ce qui explique pourquoi un nombre considérable de femmes dirigent leurs entreprises depuis leur domicile. A cela s'ajoute le fait qu'elles opèrent dans une société qui encourage la discrimination et l'inégalité (Stevenson & 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 & Nxopo, 2014). L'éducation, les compétences et l'expérience industrielle avec lesquelles un entrepreneur démarre une entreprise influencent ses chances de succès (Lose & Tengeh, 2015).

Le rapport sur l'entrepreneuriat féminin général et l'indice sexospécifique du Gender Global Entrepreneurship and Development Index a classé le royaume parmi les huit économies les plus faibles du groupe des 30 pays étudiés, qui aurait rétrogradé d'un point dans son classement de 2013 à 2014 (GEDI, 2014). Le Maroc a imputé son classement aux domaines les moins performants suivants: 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.

En outre, les perceptions socialement construites et les craintes intériorisées des femmes constituent des facteurs majeurs entravant l'entrepreneuriat féminin. En effet, la peur de ne pas pouvoir 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 relève du rôle de l'homme, les positions concurrentielles éventuellement créées entre les conjoints en matière d'administration du ménage et les conflits qui en découlent, la discrimination systémique inhérente à leur genre génèrent autant de réticences chez les femmes quant à l'acte d'entreprendre (ONU Femmes & IMA, 2013).

Le tableau résume les problèmes rencontrés par les femmes entrepreneurs dans les pays développés et en développement. Les problèmes entrepreneuriaux sont classés en fonction des ressources financières, des compétences et de l'éducation, des institutions et de la culture et de la problématique hommes-femmes (Voir tableau N°2).

Tableau N°2: Littérature sur les problèmes des femmes entrepreneurs

Finances et ressources	Compétences et éducation	Institutionnels	En rapport avec le genre
<p>Accès au capital, épargne personnelle modeste, absence d'antécédents de crédit, traitement non favorable, conditions de prêt moins favorables, contrôle et accès aux actifs, absence de garanties</p> <p><i>(Riding & Swift, 1990);</i> <i>(Hisrich & Brush, 1986);</i> <i>(Buttner & Rosen, 1989);</i> <i>(Muravyev, et al., 2009);</i> <i>(Coleman, 2000);</i> <i>(Fielden & Davidson, 2005);</i> <i>(Dzisi, 2009);</i> <i>(Hisrich & Öztürk, 1999);</i> <i>(Roomi & Parrott, 2008);</i></p>	<p>Formation traditionnelle ou pas de formation, manque de compétences et d'expérience en matière de finances et de gestion</p> <p><i>(Hisrich, et al., 2005);</i> <i>(Allen & Truman, 1993);</i> <i>(Hisrich & Brush, 1986);</i> <i>(Brush, et al., 2006);</i> <i>(Bowen & Hisrich, 1986);</i> <i>(Busenitz, et al., 2000)</i></p>	<p>La bureaucratie, la paperasserie, la corruption</p> <p><i>(Yalcin & Kapu, 2008);</i> <i>(Dechant & Al Lamky, 2005)</i></p>	<p>Équilibre entre vie professionnelle et vie privée, stéréotypes sexuels, attitudes négatives, manque de crédibilité, manque d'acceptation, rôles traditionnels, peur de l'échec, "plafond de verre"</p> <p><i>(Crampton & Mishra, 1999);</i> <i>(Hisrich & Brush, 1986);</i> <i>(Collerette & Aubry, 1990);</i> <i>(Fielden & Davidson, 2005);</i> <i>(Longstreth, et al., 1987);</i> <i>(Shelton, 2006);</i> <i>(Birley, 1989);</i> <i>(Shabbir, 1995);</i> <i>(Roomi & Parrott, 2008);</i></p>

<p><i>(Dechant & Al Lamky, 2005); (Maysami & Goby, 1999)</i></p>			<p><i>(Dechant & Al Lamky, 2005)</i></p>
--	--	--	--

Source: (MAGNUS HOLMÉN & THAW TAR MIN, 2011)

Au Maroc, les femmes entrepreneurs rencontrent beaucoup d’obstacles 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.

2.1. Accès au Financement

L’accès au financement représente l’un des freins les plus importants pour les femmes porteuses de projets. Selon des auteurs (Scott, 1986 ; Forget, 1997), les divers aspects du financement qui sont déterminants pour les femmes entrepreneurs sont: l’importance du capital lors du démarrage et pendant la croissance, la provenance des fonds et les attentes des organismes emprunteurs, la réputation des femmes entrepreneurs comme emprunteuse, la qualité du risque de crédit qu’elles représentent et les difficultés particulières rencontrées pour l’obtention des fonds requis.

Les investissements de démarrage chez les femmes restent, de manière générale, plus faibles que celles des hommes même si la réputation des femmes entrepreneurs est enviable, en particulier en ce qui concerne le remboursement d’emprunts et de crédits. Selon une étude menée par Forget, les femmes entrepreneurs auraient tendance à emprunter des sommes moindres que les hommes (Forget, 1997). Selon Richer et St-Cyr, diverses raisons expliquent le fait que les femmes entrepreneurs empruntent des sommes moindres que leurs confrères masculins, notamment: une plus faible tolérance au risque de la part de l’entrepreneur ou du prêteur, une croissance de l’entreprise moins rapide nécessitant des investissements moindres, une taille plus petite que la moyenne générale, des besoins moindres à cause de la disponibilité d’autres fonds ou des aptitudes de gestion différentes que celles des entrepreneurs masculins (Richer & St-Cyr, 2007).

D’autres études notent que les femmes entrepreneurs, si elles le peuvent, elles choisissent de ne pas mettre en jeu l’argent qui leur appartient, puis décident d’emprunter, et enfin de recourir

à un financement extérieur tel que le capital-risque ou le capital-investissement. C'est ce que l'on appelle l'ordre de priorité financière (Ocde, 2004).

Cependant, très peu de femmes pensent ou utilisent le capital-risque, et lorsqu'elles l'utilisent, c'est davantage dans le but de faire croître leur entreprise que pour son démarrage (Légaré, 2000 ; Richer, 2007). 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).

Par ailleurs, les femmes entrepreneures ne profitent pas également du capital-investissement (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. Le capital providentiel fournit quant à lui, contrairement au capital de risque, des sommes de moindre importance (Becker, et al., 2007). Ce type de capital est fréquemment utilisé aux États-Unis et en Grande-Bretagne. Une étude américaine menée pendant 4 ans et comparant l'attitude des propriétaires d'entreprise selon le genre, démontre que peu de femmes profitent de ce type de financement. Les auteurs démontrent que les femmes sont peu intéressées à inviter des étrangers à investir dans leur entreprise, en particulier si cet investisseur est un homme (Becker, et al., 2007). Elles restent très conservatrices en ce qui concerne les sources de financement.

Malgré le fait que les femmes ont une bonne réputation de remboursement auprès des institutions financières et malgré le fait qu'elles empruntent de plus petites sommes que les hommes, les banques leur demandent dans la majorité des cas des garanties, qui peuvent parfois se révéler inabordables pour la plupart d'entre elles. Il peut s'agir de caution de la part d'un parent ou du conjoint, ainsi que de garanties personnelles sur des biens immobiliers par exemple. 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).

Il est aussi possible que les institutions financières soient moins intéressées à faire des "petits prêts" que des "gros prêts" à cause du ratio plus défavorable des coûts d'analyse de dossier et de suivi par rapport à la valeur du prêt. Le micro-crédit constitue une solution spécifique aux problèmes des petits financements. Il s'agit d'un mécanisme financier devenu très populaire,

particulièrement dans les pays en développement. Le micro-crédit est né de l'idée qu'il est possible d'alléger une grande partie de la pauvreté en apportant des services financiers aux ménages à bas revenu. Les établissements de micro-crédit s'engagent donc à servir des clients qui ont été exclus du secteur bancaire formel. La plupart des emprunteurs y recourent pour financer des activités indépendantes, et beaucoup commencent par souscrire des emprunts minimes, remboursés sur plusieurs mois, voire sur une année. Rares sont les établissements qui demandent une garantie. Ces établissements sont parvenus à atteindre les individus pauvres, et particulièrement les femmes, difficiles à toucher par d'autres moyens. Selon Morduch, le micro-crédit semble donc constituer une solution (Morduch, 1999). Néanmoins, des recherches mettent l'accent sur le fait que les espoirs considérables placés dans le micro-crédit ne seront peut-être pas concrétisés (Milgram, 2001 ; Morduch, 1999). En effet, le micro-crédit aide l'emprunteur à financer la création d'un emploi, il crée rarement des emplois pour d'autres, et son succès est particulièrement limité dans les régions faiblement peuplées où les revenus présentent une forte saisonnalité. En somme, le micro-crédit aide les femmes chefs d'entreprise en leur apportant un financement, sans pour autant résoudre les problèmes liés à la situation sociale et les conditions sur le marché.

2.2. Manque d'éducation et de formation

Diriger une entreprise est très risqué pour n'importe quel entrepreneur. Pour les femmes entrepreneurs qui non seulement veulent survivre dans un environnement dominé par les hommes, mais qui manquent souvent d'éducation et de formation dans ce domaine, le risque est encore plus grand (Phillips, et al., 2014).

Les femmes entrepreneurs des pays industrialisés ont un niveau d'éducation plus élevé. Par exemple, une étude menée aux États-Unis a déterminé que près de 70% de toutes les femmes entrepreneurs ont des qualifications académiques élevées (Hisrich et al., 2005).

Cependant, la formation des femmes entrepreneurs dans les pays développés provient souvent de domaines traditionnels, non techniques et non commerciaux, qui 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 pays industrialisés, de nombreux pays en développement ont un faible niveau d'éducation. Le système éducatif peut être inadéquat et entraver l'esprit d'entreprise. En conséquence, les individus peuvent ne pas avoir les connaissances de base nécessaires pour

comprendre comment démarrer et gérer une nouvelle entreprise ou une petite entreprise (Busenitz et al., 2000), sans parler des compétences en gestion d'entreprise.

Selon, de nombreuses femmes dans les pays en développement sont encore analphabètes et vivent dans des communautés pauvres (Asher, 2012). Pour les femmes entrepreneurs, le processus de gestion d'une entreprise dans les secteurs formel et informel peut être très difficile car elle manque généralement de compétences et d'éducation (Jalbert, 2000).

D'après les observations de ces auteurs, il est évident que de nombreuses femmes entrepreneurs manquent de formation et d'éducation, ce qui leur crée des problèmes dans la création et la gestion d'entreprises commerciales.

2.3. Conciliation travail-famille

Lorsque l'environnement valorise la création d'entreprise, il en résulte une perception positive de l'activité. La famille, les proches et l'environnement sont l'une des principales sources de l'intention entrepreneuriale (El Khaddar & El Meskine, 2020).

Toutefois, concernant la conciliation entre vie privée et vie professionnelle, plusieurs études mettent en évidence les difficultés que les femmes entrepreneurs peuvent rencontrer en tant que mères. Par exemple, Kirkwood a montré dans une étude qualitative auprès de 21 femmes américaines qu'elles ne se sont lancées dans l'entrepreneuriat que lorsque leurs enfants sont allés à l'école (Kirkwood, 2003). Cela confirme les résultats de Fouquet, selon lesquels des femmes dirigeantes célibataires, veuves ou divorcées créent plus parce que leurs responsabilités familiales sont réduites (Fouquet, 2005).

La famille et l'entreprise interagissent en de multiples endroits et créent des tensions, des conflits entre le rôle au travail et celui à la maison, voire des dilemmes lorsque l'entreprise croît (Morrison, 2010). Généralement, les conflits surviennent autour de l'autonomie, de l'implication dans son travail, de la non-flexibilité de l'emploi du temps, de l'engagement dans la famille.

Meurs, Pailhé et Ponthieux ont montré dans leurs recherches que les femmes dans la trentaine combinent activités professionnelles et vie de famille (Meurs, al, 2010). Cependant, l'arrivée d'un enfant marque une rupture dans la trajectoire professionnelle avec généralement une diminution de l'activité. Minni et Moshion rapportent également que le nombre d'enfants a un réel impact sur les activités des femmes salariées, car si 83% des femmes continuent de

travailler pour leur premier enfant seulement 64% d'entre elles sont en activité avec un deuxième enfant et rien que 43% avec un troisième enfant (Minni & Moshion, 2010).

D'autres chercheurs pensent que la grossesse et l'accouchement peuvent être un facteur propice à l'entrepreneuriat féminin, car cela les soustrayait du travail salarial.

Au Maroc, la conciliation entre vie professionnelle et vie familiale ne semble pas poser de problème pour les femmes entrepreneurs. La plupart de ces femmes ont déclaré que, quel que soit l'âge de leurs enfants, concilier vie professionnelle et vie privée reste une question d'organisation (Salmane, 2011). Ces femmes déclarent également disposer des moyens financiers pour engager une aide-ménagère qui s'occuperait à la fois des tâches ménagères ainsi que de leurs enfants. Ces femmes peuvent également compter sur leur entourage familial (parents et beaux-parents) pour garder leurs enfants pendant qu'elles travaillent.

2.4. Bureaucratie

De nombreux pays en développement souffrent d'un environnement commercial hautement bureaucratique, de la corruption et de situations politiques instables.

Plusieurs auteurs ont souligné que les procédures d'enregistrement et d'établissement compliquées sont les principaux problèmes rencontrés par les entrepreneurs (Yalcin & Kapu, 2008).

De même, les femmes entrepreneurs ont souligné le manque d'information et d'assistance concernant la manière d'accéder à l'aide gouvernementale ainsi que l'importance excessive accordée aux règles et aux procédures (Dechant & Al Lamky, 2005).

2.5. Réseautage

Les auteurs intéressés par les réseaux d'affaires utilisés par les entrepreneures s'entendent pour confirmer que les femmes ont tendance à se regrouper dans les réseaux féminins comme les hommes (Lambrecht, 2003). Cependant, un certain nombre de recherches soulignent que les femmes s'engagent moins que les hommes dans les réseaux. St-Syr signale que les femmes tendent à sous-utiliser le réseautage en raison d'un manque de temps ou d'intérêt (St-Cyr, 2001).

D'autre part, Bulte explique que les petites entreprises ne peuvent pas croître d'elles-mêmes parce que leur croissance dépend de la qualité des renseignements fournis par leurs partenaires et par les réseaux auxquels elles appartiennent (Bulte, et al., 2003).

Quant aux raisons qui pousseraient les femmes entrepreneures à établir des réseaux, Baines et Wheelock expliquent que les réseaux peuvent s'avérer utiles pour recruter de bons employés, obtenir des conseils, saisir de nouvelles occasions d'affaires ou dénicher des partenaires commerciaux (Baines & Wheelock, 1998). Andersson et Evensson ainsi que Doyle et Yound arrivent à la conclusion que de bons réseaux personnels ont un impact positif sur le plan de la création d'une entreprise (Anderson & Evensson, 2000 ; Doyle & Yound, 2001).

La littérature énumère deux types de réseaux: les réseaux formels et les réseaux informels. Pour les réseaux formels, les recherches réalisées dans le passé portent sur la participation des femmes aux réseaux de type chambres de commerce ou les associations professionnelles. Par contre, les réseaux informels de divers types semblent avoir une influence positive sur les femmes entrepreneurs. Il peut s'agir de rencontres informelles, à une certaine fréquence, de l'entrepreneure avec diverses personnes (amies, entrepreneures, des proches par des liens de famille ou des connaissances) qui peuvent être utiles à l'entreprise et/ou à l'entrepreneure.

Selon Mankelow, les réseaux informels fournissent aux femmes 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 (Mankelow, 2002).

Conclusion

L'objectif principal de ce travail recherche était de dresser dans un premier temps un portrait de la femme entrepreneur marocaine en présentant des informations pertinentes et ciblées sur les caractéristiques de l'entrepreneuriat féminin au Maroc. De plus, plusieurs défis auxquels sont confrontés les femmes entrepreneurs au Maroc ont été dépeints.

Ce travail a révélé que les femmes entrepreneurs sont confrontées à de nombreux défis dans la gestion de leurs entreprises au Maroc. Ces défis comprennent entre autres l'accès au financement, même si le mode de financement prédominant des entrepreneures marocaines reste l'épargne personnelle ou l'aide familiale. Le coût excessif du crédit imposé aux entrepreneurs ainsi que les garanties exigées constituent les principales difficultés rencontrées. Au niveau des réseaux de soutien, les femmes entrepreneures marocaines sont peu impliquées, souvent par manque de temps et aussi par ignorance de ces structures d'appui. Des campagnes d'information s'avèrent donc nécessaires pour faire rapprocher ce genre d'organismes des femmes marocaines. Les entrepreneures marocaines restent également confrontées à d'autres

difficultés notamment, la lourdeur bureaucratique et d'autres pratiques socioculturelles caractérisant la société marocaine.

Heureusement, tous ces défis ont des solutions. Cependant, il faudra du temps et des efforts combinés des femmes entrepreneurs elles-mêmes, de leurs familles, de la société, du gouvernement, des parties prenantes et des chercheurs. Premièrement, les femmes entrepreneurs marocaines devraient chercher à obtenir des informations sur les organismes qui aident les femmes entrepreneurs et les approcher pour leur demander le soutien dont elles ont besoin ; deuxièmement, elles devraient travailler ensemble au sein d'associations ou de coopératives, en réduisant le loyer à payer ainsi que les taxes, les taux d'intérêt et les frais de transport, et en partageant leur expérience et leur savoir-faire ; troisièmement, les formations organisées pour donner des moyens d'action aux femmes entrepreneurs doivent viser à apporter un changement positif dans leurs activités commerciales. Quatrièmement, les diplômés devraient considérer l'entrepreneuriat comme une carrière dans laquelle ils peuvent créer des emplois pour eux-mêmes et pour leurs proches, réduire le taux de chômage et contribuer à la croissance économique.

Ce présent document détient donc une grande importance car il vise à identifier le défi que représente l'entrepreneuriat féminin au Maroc. Ce travail viendra également enrichir le corpus de connaissances existant sur l'entrepreneuriat féminin, en servant de référence aux chercheurs ayant des intérêts de recherche similaires en Afrique et dans le reste du monde, en particulier dans les pays en voie de développement.

BIBLIOGRAPHIE

AFEM,2005 Étude sur l'entrepreneuriat féminin au Maroc ,2005

Allen, S and C Truman (1993). *Women in Business: Perspectives on Women Entrepreneurs*. London: Routledge Press.

Andersson A., Evensson C. (2000). *The personal Networks of Women Entrepreneurs in the IT Trade*. Thesis, Karlstads University, Sweden.

Antoncic B., Hisrich R.D. (2001). « Intrapreneurship: Construct Refinement and CrossCultural Validation », *Journal of Business Venturing*, 16, pp. 495-527.

Asher, J., (2012). *Female Entrepreneurship – An Appropriate Response to Gender Discrimination*. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*.

Baines, 1998 *Working for each other : Gender, the household and micro-business survival and micro-business survival and growth"*, *International Small Business Journal*, vol. 17, no 1, 1998, p. 17-35.

Becker-Blease, J.R. and 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*. Montréal: Conseil consultatif canadien sur la situation de la femme.

Bird B., (1988) « Implementing Entrepreneurial Ideas: The case for intention » pp. 442-453

Birley, S (1989). *Female entrepreneurs: Are they really any different?* *Journal of Small Business Management*, 27(1), 32–37.

Boussetta, 2011 *Entrepreneuriat Féminin au Maroc : Environnement et Contribution au Développement Economique et Social*. Investment Climate and Business Environment Research Report No.

Bowen, DD and RD Hisrich (1986). *The female entrepreneur: A career development perspective*. *The Academy of Management Review*, 11(2), 393–407.

Brush, CG, N Carter, E Gatewood, P Greene and M Hart (2006). *Growth-Oriented Women Entrepreneurs and their Businesses: A Global Research Perspective*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Brush, C. G., de Bruin, A., and Welter, F. (2009). *A gender-aware framework for women's entrepreneurship*. *Intern. J. Gender Entrepreneurship*.

Bulte , S. D. , Callbeck , C. , Duplain , C. , Fitzpatrick , R. , & Redman , K.(2003). *Le Groupe de travail du Premier Ministre sur les femmes entrepreneures; Rapport et recommandations*. Ottawa: Bureau du Premier Ministre.

Buttner, EH and B Rosen (1989). *Funding new business ventures: Are decision makers biased against women entrepreneurs*. *Journal of Business Venturing*, 4(4), 249–261.

Busenitz, L, C Gómez and J Spencer (2000). *Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena*. *The Academy of Management Journal*, 43(5), 994–1003.

Chinomona, E.; Maziriri, E.T, 2015. Women in action: Challenges facing women entrepreneurs in the Gauteng Province of South Africa. *Int. Bus. Econ. Res. J*, 14, 835–850.

Choto, P.; Tengeh, R.K.; Iwu, C.G, 2014. Daring to survive or to grow? The growth aspirations and challenges of survivalist entrepreneurs in South Africa. *Environ. Econ.* 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 and PG Aubry (1990). Socio-economic evolution of women business owners in Quebec (1987). *Journal of Business Ethics*, 9(4/5), 417–422.

Crampton, S and J Mishra (1999). Women in management. *Public Personnel Management*, 28(1), 87–106.

Dechant, K and A Al Lamky (2005). Towards understanding of Arab women entrepreneurs in Bahrain and Oman. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 10(2), 123–140.

Doyle W ; Yound J. (2001). Entrepreneurial networks in the micro-business sector : examining differences across gender and Business stage . *Journal of small business and entrepreneurship*, vol.16 n°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*. Saarbrücken, Germany: LAP Lambert Academic Publishing

El Khaddar, H., El Mesquine, L., 2020. La logique de l'entrepreneur marocain : entre les déterminants psychologiques et socio-économiques. *Revue Française d'Economie et de Gestion* Vol 1 N°6, p: 99-101.

Euromed Invest ; AFEM. 2010: Guide d'appui au développement de l'entrepreneuriat féminin au Maghreb, étude no 23, p. 9.

Fielden, SL and MJ Davidson (2005). *International Handbook of Women and Small Business Entrepreneurship*. Northampton, MA: Edward Elgar Publishing Limited.

Fouquet, 2005 Les femmes chef d'entreprise: le cas français », *Travail, Genre et Sociétés*, N°13, avril, p.31-50.

Forget, 1997 *Entreprendre au féminin; Rapport du groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin*. Québec: Groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin.

Hart, D (ed.) 2003, *The Emergence of Entrepreneurship Policy: Governance Start-ups and Growth in the U.S. Knowledge Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.

Hisrich, RD and CG Brush (1986). *The Women Entrepreneur: Starting, Financing, and Managing a Successful New Business*. Boston, MA: Lexington Books.

Hisrich, RD and SA Öztürk (1999). Women entrepreneurs in a developing economy. *The Journal of Management Development*, 18(2), 114–124.

Hisrich, RD, MP Peters and DA Shepherd (2005). *Entrepreneurship*. New York: McGraw-Hill/Irwin; 6th edition

Iwu, C.G. & 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, Fall.

Jalbert, S. (2000). *Women entrepreneurs in the global economy*.

Kanbur, S.M. (1979), "Of Risk Taking and the Personal Distribution of Income". *Journal of Political Economy*, vol. 87, no. 4, 769-797.

Kelley, D. J., Baumer, B. S., Brush, C., Green, P. G., Mahdavi, M., Majbouri, M., et al. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2017 Report on Women's Entrepreneurship*. Babson College: Smith College and the Global Entrepreneurship Research Association.

Kirkwood, 2003 *The role of family: Comparing women and men entrepreneurs*, 48^{ème} Conférence de l'International Council for Small Business, Dublin, Irlande.

Kirzner, IM 1973, *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago.

Knight, F 1921, *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton Mifflin, New York.

Krueger, N., Reilly, M., & Carsrud, A. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15, 411–432.

Lambrecht, 2003 *Entrepreneuriat féminin en Wallonie*, Centre de Recherche PME et d'Entrepreneuriat - Université de Liège et Centre d'Études pour l'Entrepreneuriat, EHSAL, 2003, 231 pages.

Lee-Gosselin, 2011 *Réalités, besoins et défis des femmes entrepreneures de la région de la Capitale-Nationale*. Février 2010.

Légaré, 2000 *L'entrepreneuriat féminin, une force un atout : Portrait statistique des femmes entrepreneures*. Québec: 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*, 28(2), 139– 191.

Liñán, F., and A. Fayolle. 2015. "A Systematic Literature Review on Entrepreneurial Intentions: Citation, Thematic Analyses, and Research Agenda." *International Entrepreneurship and Management Journal* 11 (4): 907–933

Longstreth, M, K Stafford and T Mauldin (1987). Self-employed women and their families: Time use and socioeconomic characteristics. *Journal of Small Business Management*, 25(3), 30–37.

Lose, T.; Tengeh, R.K. The sustainability and challenges of business incubators in the Western Cape Province, South Africa. *Sustainability* 2015, 7, 14344–14357.

Magnus Holmén ; THAW TAR MIN, 2011, *Female Entrepreneurship in Afghanistan*, p 311-312

Mankelow (2002), "The role of network by australian small business owners", actes du 47e congrès de l'International Council for Small Business, San Juan, Porto Rico.

Maysami, RC and VP Goby (1999). Female business-owners in Singapore and elsewhere: A review of studies. *Journal of Small Business Management*, 37(2), 96–105.

Meurs D., A. Pailhé et S. Ponthieux, 2010, « Children, time-out, and the gender wage gap », Document de travail, Paris Ouest Nanterre, EconomiX.

Milgram, 2001 Operationalizing microfinance: Women and craftwork in Ifugao, Uland Philippines. *Human Organization*, 60(3): 212-224.

Minni C. et J. Moshion, 2010, « Activité féminine et composition familiale depuis 1975 », *Dares Analyses*, n° 27.

Morduch, J. (1999). The microfinance promise. *Journal of Economic Literature*, XXXVII, 1569–1614

Morrison A. (2000), “Entrepreneurship: what triggers it?” in *International Journal of Entrepreneurial Research and Behaviour*, Vol. 6, N° 2.

Muravyev, A, O Talavera and D Schäfer (2009). Entrepreneurs’ gender and financial constraints: Evidence from international data. *Journal of Comparative Economics*, 37(2), 270–286.

Naidu, S., & Chand, A. (2017). National Culture, gender inequality and Women’s success in micro, small and medium enterprises. *Social Indicators Research*, 130(2), 647–664.

OCDE, 2004 *Entrepreneuriat féminin: questions et actions à mener*. 2ème Conférence de l’ocde des ministres en charge des petites et moyennes entreprises (pme), Istanbul, Turquie 3-5 juin 2004.

ONU Femmes ; Institut marocain des administrateurs. 2013: *Gouvernance au féminin: Synthèse de l’étude sur la représentativité des femmes dans les instances de gouvernance des grandes entreprises publiques et privées*,

Owoseni, O. O. (2014). The influence of some personality factors on entrepreneurial intentions. *International Journal of Business and Social Science*,

Phillips, M., Moos, M. and 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

Rachdi, F. (2006). *L’entrepreneuriat féminin au Maroc : une étude exploratoire*. 8^e Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME : l’internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales. Fribourg, Suisse, 25-27 octobre.

Rapport du Haut Commissariat au Plan, 2018. *La femme marocaine en chiffres “Evolution des caractéristiques démographiques et socioprofessionnelles”*, 2018.

Rapport du Gender Global Entrepreneurship and Development Index sur l’entrepreneuriat féminin général et l’indice sexospécifique, 2014.

Richer, F. et St-Cyr, L. (2007). *L’entrepreneuriat féminin au Québec-Dix études de cas*. Les presses de l’Université de Montréal (PUM).

Riding, AL and CS Swift (1990). Women business owners and terms of credit: Some empirical findings of the Canadian experience. *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.

Schumpeter, J. A. (1961) *The theory of Economic Development*. 3rd Edition, Oxford University Press, New York.

Scott, 1986 Why more women are becoming entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 24 (4), 37-44.

Shabbir, A (1995). How gender affects business start-up: Evidence from Pakistan. *Small Enterprise Development*, 6(1), 35-42.

Shelton, LM (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.; St-Onge, A. 2011. *Assessment of Environment for the Development of Women's Entrepreneurship in Cameroon, Mali, Nigeria, Rwanda and Senegal*; International Labour Office: Geneva, Switzerland.

St-Cyr L. (2001). *Banque de données sur les entrepreneures québécoises*. (Rapport présenté au ministère de l'Industrie et du Commerce). Québec.

St-Pierre, J. El Fadil, J. Et Pilaeva, K. (2012). "Les objectifs des entrepreneurs et leur conception de la performance: une étude comparative de dirigeants canadiens et marocains". In *Business and entrepreneurship in Africa*, BEA Proceedings Volume n°1 (p.94-125). Québec City, Québec, Canada.

Tur-Porcar, A., Mas-Tur, A., & Belso, J. A. (2017). Barriers to women entrepreneurship. Different methods, different results? *Quality & Quantity*, 2019-2034.

Yalcin, S and H Kapu (2008). Entrepreneurial dimensions in transitional economies: A review of relevant literature and the case of Kyrgyzstan. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 185-204.

Zaam H. 2013: *L'entrepreneuriat féminin au Maroc*, Faculté polydisciplinaire de Tétouan, Université Abdelmalek Essaidi, Tanger-Tétouan.