



## The financing of the Moroccan women-owned businesses: A survey results

### Le financement des entreprises dirigées par les femmes marocaines : Résultats d'une enquête

Hind BOUZEKRAOUI<sup>1</sup>, Driss FERHANE<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Docteure en Sciences de Gestion de l'Ecole Nationale de Commerce et de Gestion Tanger –Maroc

<sup>2</sup>Professeur de l'enseignement Supérieur à l'Ecole Nationale de Commerce et de Gestion Tanger –Maroc

**Abstract:** *The availability of capitals is undeniably one of the essential factors for the growth of a business, but which can, if any, be detrimental to its durability. Despite their considerable weight in local economies and their leading role in terms of economic development, women-owned businesses have very limited access to financing, whose sources remain very limited. In addition to own funds, the sources of bank financing in the financial Moroccan market exist definitely, but still remain little mature because of their inaccessibility. This article presents the results of a study conducted with a sample of 100 Moroccan women entrepreneurs, concerning the financing component. The objective is to determine the main sources of financing exploited, their specificities and the constraints related to bank financing. Further, to explain the inaccessibility evoked, we tried to reflect on the eligibility criteria of the Moroccan entrepreneur woman to the credit. Thus, we tried to analyse the influence that some characteristics of its socio-economic profile may have on the banking decision. To do this, we used a hypothetical-deductive approach consisting of making hypothesis, testing them and inferring conclusions.*

**Key Words:** Entrepreneurship, Bank financing, Moroccan women, Women Business-owned hypothetical deductive approach.

**Résumé:** *La disponibilité des capitaux est indéniablement l'un des facteurs essentiels de croissance d'une entreprise, mais qui peut, le cas échéant nuire à sa pérennité. En dépit de leur poids considérable dans les économies locales et de leur rôle moteur en termes de développement économique, les entreprises dirigées par les femmes ont un accès très limité au financement dont les sources demeurent très restreintes. En plus du financement par fonds propres, les sources de financement bancaires présentes sur le marché marocain sont belles et bien existantes mais demeurent cependant encore peu matures car inaccessibles. Cet article permet de présenter les résultats obtenus d'une étude menée auprès d'un échantillon de 100 femmes entrepreneures marocaines et ce par rapport au volet financement. L'objectif étant de déterminer les principales sources de financement exploitées, leurs spécificités et les contraintes liées au financement bancaire. En outre, l'inaccessibilité évoquée nous a conduit à mener une réflexion sur les critères d'éligibilité de la femme entrepreneure marocaine au crédit et à analyser de ce fait l'influence que pourraient avoir certaines caractéristiques de son profil socioéconomique sur la décision bancaire. Pour ce faire, nous avons eu recours à une démarche hypothético-déductive consistant à émettre des hypothèses, les tester et en déduire des conclusions.*

**Mot clefs:** Entrepreneuriat, Financement bancaire, femmes marocaines, entreprises dirigées par les femmes, approche hypothético-déductive.

## 1. INTRODUCTION

L'accès au financement demeure la principale contrainte à laquelle sont confrontées les femmes entrepreneures. De manière générale, l'essentiel du financement de la plupart des femmes entrepreneures provient de leurs épargnes personnelles (Forget, 1997)(Richer, 2007) (Lafortune, 2000) (Scott et Roper, 2010) (Orhan, 2001). Elles préfèrent investir dans un premier temps leur propre argent et demandent rarement un prêt bancaire. En effet, décrocher un financement est pour certaines entrepreneures marocaines un réel marathon et beaucoup n'ont pas la moindre endurance.

Or, comme n'importe quelle entreprise, celles dirigées par les femmes ont tout aussi besoin de lever des financements pour favoriser leur croissance, et relever les défis de leurs temps.

Mais pour y arriver, elles doivent d'abord se rendre éligibles à l'obtention de ces fonds. Pour attirer les capitaux dont elles ont besoin, il leur sera impératif de présenter des projets originaux à fort potentiel, porter les bonnes équipes, gérer avec rigueur et transparence, et le tout dans un état d'esprit conquérant

Ces études démontrent également que le taux de refus dans les demandes de financement est plus élevé chez les femmes que les hommes, et que les conditions de crédit imposées à celles-ci sont moins favorables (taux, garantie, etc). Dans ce sens des chercheurs ont identifié certaines caractéristiques personnelles de l'entrepreneure pouvant expliquer le refus du crédit chez les femmes entrepreneures. Il s'agit de leur âge, leur expérience antérieure et de leur niveau d'instruction. Par contre, ces auteurs réfutent toute discrimination des institutions financières à l'égard des femmes entrepreneures (Riding, 1990) (Buttner,1992).

Ainsi, à travers le présent article, nous tenterons de répondre aux questions suivantes :

- Quelles sont les spécificités du financement utilisé par les femmes entrepreneures marocaines ?
- Quelles sont les principales contraintes liées au financement bancaire dont souffrent les femmes entrepreneures marocaines ?
- Dans quelle mesure les caractéristiques personnelles de l'entrepreneure influencent-telles la décision d'octroi ou de refus d'un financement bancaire ?
- Quelles mesures de soutien pourraient être proposées pour améliorer l'accès de la femme entrepreneure marocaine au financement ?

Pour ce faire, nous avons d'abord entamé une étude dont l'objectif principal est de décrire le phénomène de l'Entrepreneuriat Féminin au Maroc dans son ensemble. Le présent article présentera uniquement nos résultats obtenus par rapport au volet financement, objet de notre présente analyse. Cette dernière vise à infirmer ou confirmer l'existence d'un lien éventuel entre certaines caractéristiques personnelles du profil socioéconomique de la femme entrepreneure et la décision de refus ou d'accord de financement bancaire. Ainsi, il enchainera le traitement des points suivants :

- Synthèse des études réalisées sur le financement des entreprises créées par les femmes,
- Hypothèses de recherche,
- Résultats de l'enquête réalisée concernant le volet financement (Capital de départ, sources, contraintes liées au financement),
- Corroboration des hypothèses de recherche,
- Synthèse de l'analyse et mesures de soutien proposées.

## 2. SYNTHÈSE DES ÉTUDES RÉALISÉES

### 2.1 Le financement des entreprises créées par les femmes d'après la littérature

L'accès au financement reste sans doute le plus grand obstacle pour les femmes entrepreneures. Selon des études (Aldrich, 1989) (Hurley, 1991) (Scott, 1986) (Forget, 1997), les divers aspects du financement qui sont déterminants pour les femmes entrepreneures 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 entrepreneures comme emprunteuse, la qualité du risque de crédit qu'elles représentent et les difficultés particulières rencontrées pour l'obtention des fonds requis.

De manière générale, les investissements de démarrage chez les femmes restent plus faibles que celles des hommes même si la réputation des femmes entrepreneures est enviable, en particulier en ce qui concerne le remboursement d'emprunts et de crédits.

Forget (Forget, 1997) a constaté lors d'une étude que les femmes entrepreneures ont tendance à emprunter des sommes moindres que les hommes. Il explique que les femmes sont considérées comme un très bon risque par les

institutions bancaires en raison de leur manque d'expérience et de compétences.

Richer et St-Cyr (Richer, 2007) précisent que si les femmes entrepreneures empruntent des sommes moindres que leurs confrères masculins, cela peut s'expliquer par diverses raisons : une plus faible tolérance au risque de la part de l'entrepreneure ou du prêteur, une croissance de l'entreprise moins rapide, nécessitant donc des investissements moindres, une taille plus petite que la moyenne des entreprises de leurs confrères masculins, des besoins moindres à cause de la disponibilité d'autres fonds ou des aptitudes de gestion différentes.

D'autres chercheurs ont tenté de découvrir les différences entre les relations respectives des entrepreneurs hommes et femmes et leur institutions financières. Les résultats des études sont parfois contradictoires. Selon certaines études, les femmes entrepreneures bénéficieraient de conditions défavorables à celles accordées aux hommes entrepreneurs. D'autres études, démontrent qu'il n'existe aucune différence apparente entre les femmes et les hommes entrepreneurs et leurs relations avec les institutions bancaires.

L'enquête menée par Lafortune et St-Cyr en 2000 (Lafortune, 2000) décrit davantage la nature des mécontentements reliés aux conditions de prêt offertes par la communauté financière aux femmes entrepreneurs. Selon cette étude, 67 % des femmes entrepreneures déclarent avoir fait face à des difficultés liées au refus de financement, un financement moins élevé que désiré, des conditions de financement générales trop strictes ou un endossement obligatoire par le conjoint.

Roper et Scott (Scott et Roper, 2010) ont mené une étude comparative (hommes-femmes) portant sur la perception d'obstacles lors du financement d'entreprise en démarrage, les résultats démontrent que les femmes perçoivent plus d'obstacles au financement que leurs homologues masculins.

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

Haines et al (Haines, 1999) notent qu'il n'existe aucune discrimination selon leur étude sur l'influence du sexe de l'emprunteur sur la

relation entre les prêteurs bancaires et les petites entreprises qui font une demande. Les résultats démontrent que les caractéristiques et les termes du prêt ne changent pas que l'emprunteur soit un homme ou une femme.

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).

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, il arrive souvent que les banques leur demandent des garanties. Les garanties exigées pour obtenir un financement extérieur peuvent 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).

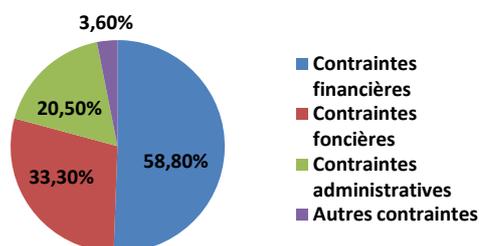
## **2.2 L'accès au financement des entrepreneures marocaines : Contexte**

Selon plusieurs études, les femmes entrepreneures marocaines préfèrent financer leurs projets grâce à leurs épargnes personnelles ou l'aide familiale. En effet, l'essentiel du financement de l'entreprise féminine est constitué par l'apport personnel et familial et le recours au crédit bancaire reste très faible et demeure une exception (Boussetta, 2011).

Cette préférence pour les fonds propres s'explique par les difficultés rencontrées par les femmes marocaines pour obtenir des crédits bancaires. Ces difficultés peuvent se résumer en deux points : le coût excessif du crédit (taux de base, durée, etc) imposé aux entrepreneurs de manière générale, qu'ils soient hommes ou femmes ainsi que les garanties exigées.

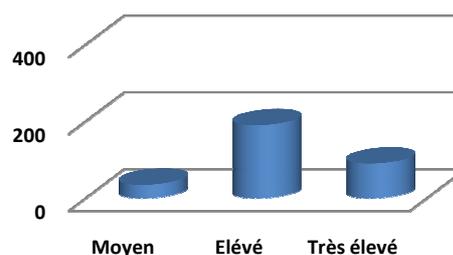
Dans ce sens, des études antérieures confirment les exigences du système bancaire marocain en termes de garanties, y compris dans le cas des programmes de financement proposés par l'état comme le programme Moukawalati.

En effet, dans le cadre du Programme Moukawalati, les garanties demandées par les banques aussi bien en termes d'hypothèque que de garantie accordée par la Caisse Centrale de Garantie, constituent un handicap majeur lors du financement des entrepreneurs (Figure 1). L'absence d'actif à hypothéquer par le futur entrepreneur et le grand retard souvent pris par la Caisse Centrale de Garantie en matière de traitement des dossiers ne fait qu'allonger l'attente et complique le financement. Ce qui est extrêmement contradictoire dans la mesure où le financement bancaire dans le cadre du programme Moukawalati doit obéir à des critères plus simples et à des exigences plus faciles et relativement légères. Ce qui n'est pas le cas puisque le traitement et la gestion des dossiers des demandes de crédits des futurs entrepreneurs par les banques ne bénéficient nullement d'aucun traitement de faveur (Bousseta, 2013).



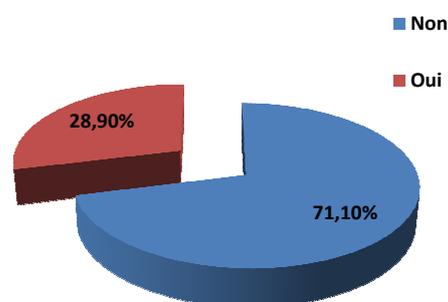
**Figure 1.** Principales contraintes rencontrées dans le cadre du Programme Moukawalati (Bousseta, 2013)

Aux problèmes des garanties exigées dans le cadre du programme Moukawalati, s'ajoutent le coût du crédit obtenu qui apparaît très élevé, ce qui constitue un handicap de taille qui pénalise le bon démarrage des futurs entrepreneurs (Figure 2).



**Figure 2.** Perception du coût du crédit dans le cadre du Programme Moukawalati (Bousseta, 2013)

Au coût estimé majoritairement onéreux s'ajoute la problématique du montant obtenu par rapport à celui initialement demandé. En effet, selon l'enquête de (Bousseta, 2013), seul 28,9% des enquêtés ont pu bénéficier du montant du crédit demandé. Ce qui signifie que pour plus de 71,1% d'entre eux, la banque n'a pas répondu favorablement à la totalité de leur sollicitation en matière de quantité de crédit demandé (Figure 3). Ce qui leur a posé par la suite de grands problèmes pour trouver un complément de financement de leur projet. D'autant plus que les deux tiers d'entre eux n'ont pas pu être accompagné par leur banque dans la couverture de leur besoin en fonds de roulement.



**Figure 3.** Répartition des enquêtés selon leur obtention ou non du montant du crédit sollicité

Quant à la discrimination sexiste à laquelle peut faire face la Femme Entrepreneur marocaine lors de la demande d'un crédit bancaire, les femmes interrogées par Salmane (Salmane, 2011) réfutent toute discrimination basée sur leur sexe et déclarent que les décisions bancaires sont fondées essentiellement sur la solidité de leurs dossiers notamment en termes de garanties. Elles trouvent que les garanties

exigées par les banques marocaines sont trop élevées et que malheureusement les banques ne prennent pas en considération d'autres critères tels que l'expérience professionnelle, les diplômes et les compétences.

Face à ces difficultés d'accès au financement, les programmes du micro-crédit apparaissent comme un besoin pressant capable de constituer une alternative de financement susceptible de combler le vide créé par les banques et comme un moyen efficace de financement et de développement de l'Entrepreneuriat Féminin au Maroc.

L'INDH, au travers du soutien aux activités génératrices de revenus, a été une occasion assez intéressante pour l'appui financier des femmes. A titre d'exemple, en 2013 et 2014, près de la moitié (47%) des femmes bénéficiaires des projets AGR99 promus par l'Initiative (au nombre respectivement de 1.246 et 1.165) étaient des femmes. Les initiatives telle que celle de «Maroc Taswiq» ont aidé à commercialiser les produits des femmes. Sur 750 coopératives adhérentes à ce programme, 67% sont des coopératives de femmes. Le micro-crédit a constitué, depuis la moitié des années quatre-vingt-dix, une source de financement alternative très importante et reste l'unique forme de financement qui a réalisé plus d'équité pour les femmes si l'on mesure le nombre de bénéficiaires. En 2013, le nombre de bénéficiaires a atteint 821.246 dont 55% sont des femmes. Cependant, le plafond légal des micro-crédits fixé à 50.000 DH limite les possibilités d'accompagnement des femmes entrepreneures par ce mode de financement, notamment dans le passage de l'auto-emploi vers un entrepreneuriat structuré. Le secteur du micro crédit participe annuellement (de 2011 à 2013), à hauteur de 0,57% au PIB national. Ce secteur est très sollicité par les femmes en raison des facilités qu'il offre et le peu de critères qu'il exige.

### 3. HYPOTHESES DE RECHERCHE

De l'analyse des travaux cités ci-dessus ressortent plusieurs difficultés liées à l'accès au financement qui pousseraient ainsi certaines femmes à renoncer à leur désir d'entreprendre. L'accès au financement représenterait dès lors un réel frein à l'action entrepreneuriale. Pour tenter de comprendre ce refus de financement et de le détacher du projet en lui-même. Nous avons donc essayé de tester l'influence d'autres facteurs sur cette décision à savoir certaines caractéristiques liées au profil socioéconomique

de l'entrepreneure indépendamment de son projet. Ainsi, nous avons émis les hypothèses suivantes :

### HYPOTHESES DE RECHERCHE

- H1 : Un refus de financement bancaire pourrait être lié à l'âge de l'entrepreneure
- H2 : Un refus de financement bancaire pourrait être lié au manque d'expérience de l'entrepreneure
- H3 : Un refus de financement bancaire pourrait être lié au niveau de formation l'entrepreneure

### 4. RESULTATS DE L'ETUDE

Nous rappelons que dans le cadre de notre enquête, nous nous sommes intéressés exclusivement aux femmes entrepreneures œuvrant dans le secteur formel. Nous avons retenu que les femmes chefs d'entreprises ayant créé, hérité ou repris une entreprise (enregistrée légalement) et ayant au moins une part de propriété tout en participant aux décisions stratégiques et opérationnelles au quotidien. Ainsi, à la fin de notre enquête en ligne et après vérification des données collectées, notre échantillon était constitué de 100 femmes chefs d'entreprises originaires des principales villes du royaume (Tableau 1). Nous précisons également que toutes les analyses statistiques ont été effectuées à l'aide du logiciel SPSS.

VILLES	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage cumulé
CASABLANCA	32	32,0	32,0
LARACHE	4	4,0	36,0
MARRAKECH	28	28,0	64,0
RABAT	8	8,0	72,0
TANGER	28	28,0	100,0
Total	100	100,0	

**Tableau 1.** Répartition des Femmes enquêtées par ville

### 4.1 Spécificités du financement des entreprises dirigées par les femmes

#### Capital de Départ et Provenance

D'après notre revue de littérature, les femmes entrepreneures se lancent en affaires avec très peu de fonds de capitalisation. Les fonds investis proviennent souvent des économies accumulées et le recours à l'endettement est réduit au minimum possible quitte à ralentir le rythme de croissance de l'entreprise créée.

Selon nos résultats le Maroc n'échappe pas à cette réalité puisqu'une femme sur cinq (20%) a démarré son entreprise avec un capital de départ de 10 000 DH et (84%) de nos répondantes ont démarré leur entreprise avec un capital inférieur à 500 000 DH (Figure 4). Soulignons que 12% de nos répondantes ont investi plus de 1 000 000 DH au moment de se lancer en affaire.

Par ailleurs, la moyenne du Capital de Démarrage des entreprises de nos répondantes se situe autour de 385 200,00 DH et le Capital maximum se situe autour de 2 600 000,00 DH.

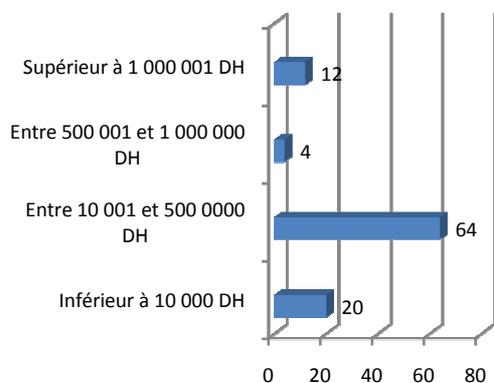


Figure 4. Capital de Départ des Entreprises Enquêtées

#### Sources de Financement

Comme partout ailleurs au monde, les femmes entrepreneures marocaines font appel presque exclusivement à leurs ressources financières personnelles pour assurer la mise de fonds de départ de leurs entreprises.

Ainsi, d'après nos résultats, 76% de nos répondantes déclarent que l'essentiel de

financement de leurs entreprises est constitué de l'apport personnel et familial (Figure 5). L'appui financier des proches donne également un coup de pouce qui permet à l'entrepreneure de compléter l'investissement requis lors de l'acquisition ou la création de son entreprise. Soulignons que 24% de nos répondantes ont eu recours au prêt bancaire.

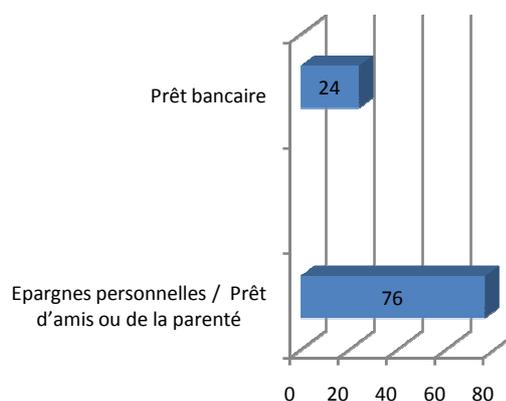


Figure 5. Principales sources de financement des entreprises enquêtées

#### Recours au Crédit

D'après nos résultats, 32% des répondantes ont cherché à obtenir un financement auprès des institutions bancaires (Figure 6). Chez l'ensemble des entrepreneures ayant sollicité un emprunt bancaire, les principales activités pour lesquelles elles tentaient d'obtenir un financement étaient l'acquisition ou la rénovation de locaux ainsi que l'achat d'équipements. Soulignons que les répondantes ayant choisi le secteur des services ont beaucoup moins tendance à chercher un appui financier et lorsqu'elles le font, c'est surtout pour combler leurs besoins à l'égard des fonds de roulement.

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Non	68	68,0	68,0
	Oui	32	32,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0

Figure 6. Femmes enquêtées ayant eu recours au crédit bancaire

## 4.2 Difficultés liées au Financement

### L'accès au financement comme contrainte à l'entrepreneuriat féminin

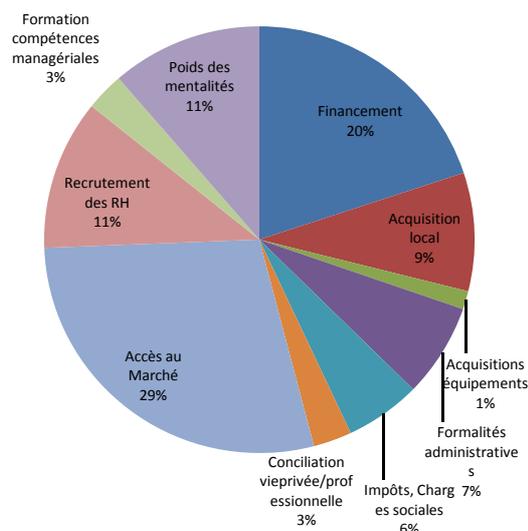
Nous avons identifié dix problématiques pouvant être traitées dans notre recherche. Parmi ces problématiques, nous retrouvons : le financement, l'acquisition de local, l'acquisitions des équipements, les formalités administratives, les impôts et les charges sociales, la conciliation vie privée/vie professionnelle, l'accès au marché, le recrutement des Ressources Humaines, la formation, et le poids des mentalités.

Le tableau ci-dessous présente, une vue d'ensemble, des problématiques vécues par nos répondantes.

Difficultés	Réponses	
	N	Pourcentage
Financement	28	20,0%
Acquisition local	9	9%
Acquisitions équipements	2	1,4%
Formalités administratives	10	7,1%
Impôts, Charges sociales	8	5,7%
Conciliation vie privée/professionnelle	4	2,9%
Accès au Marché	29	28,6%
Recrutement des RH	16	11,4%
Formation compétences managériales	4	2,9%
Poids des mentalités	16	11,4%
Total	100	100,0%

**Tableau 2 :** Principales difficultés rencontrées par les femmes entrepreneures enquêtées

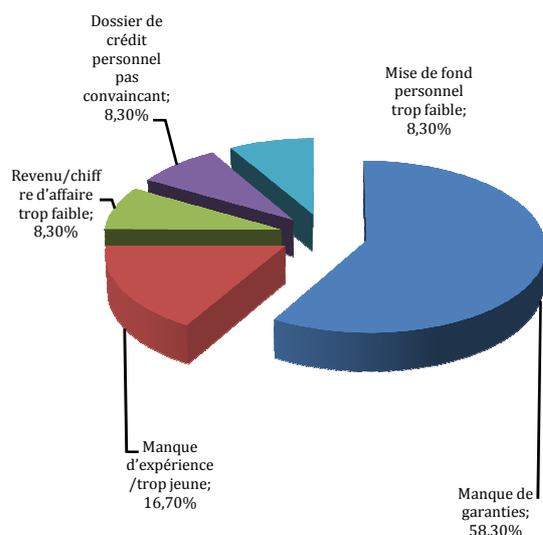
D'après le tableau 2 et la figure 7, Les difficultés liées au financement représente la 2ème principale contrainte à laquelle font face les femmes entrepreneures marocaines avec un pourcentage de 20% tout juste après l'accès au marché.



**Figure 7.** Problématiques rencontrées par les femmes enquêtées

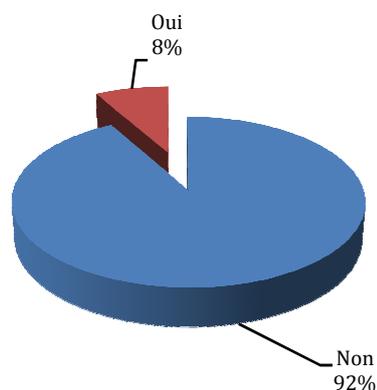
Parmi les 32 répondantes ayant sollicité un crédit bancaire (Figure 6), 12 ont vu leur demande rejetée. La principale raison du rejet évoquée par nos répondantes est liée aux garanties exigées par le système bancaire marocain (58.3%)(Figure 8). Les autres motifs évoqués par nos répondantes pour justifier le rejet de leur demande de crédit étaient : leur jeune âge et le manque d'expérience (58.3%), un apport personnel faible (8.3%), un revenu ou un chiffre d'affaire trop faible (8.3%) ou un dossier de crédit pas assez convaincant (8.3%).

### 4.3 CORROBORATION DES HYPOTHÈSES DE RECHERCHE



**Figure 8.** Raisons du refus du prêt bancaire

Quant à la discrimination sexuelle à laquelle peut faire face la femme entrepreneure marocaine lors de la demande d'un crédit bancaire, presque toutes nos répondantes (92%) réfutent toute discrimination basée sur leur sexe et déclarent que les décisions bancaires sont fondées essentiellement sur la solidité de leurs dossiers notamment en termes de garanties (Figure 9). Elles trouvent que les garanties exigées par les banques marocaines sont trop élevées et que malheureusement les banques ne prennent pas en considération d'autres critères tels que l'expérience professionnelle, les diplômes et les compétences.



**Figure 9.** Discrimination des banques à l'égard des femmes enquêtées

Pour tester nos hypothèses émises pour juger le lien potentiel entre les variables du profil de la femme entrepreneure et sa décision de se lancer en affaires, nous avons fait appel au test de khi-2. Ce dernier sert à apprécier l'existence ou non d'une relation entre deux caractères au sein d'une population. Il est réalisé lorsqu'au moins un de ces caractères est qualitatif ou lorsque les deux caractères sont quantitatifs mais que les valeurs ont été regroupées. La force de la relation entre les deux variables étudiées est appréhendée ensuite par le phi et le V de Cramer.

Ce test a été privilégié par nos soins à ce niveau de l'étude en raison du caractère des variables analysées et ce par rapport à d'autres tests (Coefficient de corrélation, test de Student, régression simple) utilisés pour analyser le lien entre d'autres variables non objet de notre présent article.

#### Corroboracion de H1

##### **H.1 Un refus de financement bancaire pourrait être lié à l'âge de l'entrepreneure.**

Nous testons l'hypothèse nulle (H0) qui stipule qu'il n'existe aucun lien significatif entre les variables « Réponse\_Demande\_Crédit (variable dépendante) » et « Age (variable indépendante) ». Il résulte d'après les données récoltées par le logiciel SPSS, qu'il existe bel et bien un lien significatif entre les deux variables puisque  $p=0.03$  est inférieur au seuil de signification choisi (0.05). La valeur de khi-deux (8.75) étant supérieure à la valeur théorique (3.84)(Figure 9).

Ainsi, l'hypothèse nulle relative à l'indépendance des deux variables « RéponseDemande\_Crédit » et « Age » est rejetée et par conséquent l'hypothèse H1 est validée. En ce qui concerne la force de la relation entre les deux variables considérées, elle est forte comme en témoigne un V de Cramer de 0,5.

	Valeur	ddl	Significatio n asymptotique (bilatérale)	Significatio n exacte (bilatérale)	Significatio n exacte (unilatérale)
Khi-deux de Pearson	8,750a	1	,003		
Correction pour la continuité	6,076	1	,014		
Rapport de vraisemblance	10,459	1	,001		
Test exact de Fisher				,006	,006
Nombre d'observations valides	35				

Mesures symétriques

	Valeur	Signification approximée
Phi	,500	,003
Nominal par Nominal V de Cramer	,500	,003
Coefficient de contingence	,447	,003
Nombre d'observations valides	35	

**Figure 9.** Résultats du test Khi-2 de l'hypothèse H1

En conclusion, **l'hypothèse H1 est valide.**

### **Corroboration de H2**

#### **H.2 Un refus de financement bancaire pourrait être lié au manque d'expérience de l'entrepreneure.**

Nous testons l'hypothèse nulle (H0) qui stipule qu'il n'existe aucun lien significatif entre les variables « Expérience (variable dépendante) » et « Réponse\_Demande\_Crédit (variable indépendante) ». Il résulte d'après nos calculs, qu'il existe bel et bien un lien entre les deux variables puisque le seuil de signification ( $p=0.035$ ) est inférieur au seuil de signification choisi ( $p=0.05$ ). De même le test de khi-2 nous donne une valeur de 4.44 qui est supérieure à la valeur théorique (3.84)(Figure 10).

Ainsi, l'hypothèse nulle relative à l'indépendance des deux variables « Expérience » et « Réponse\_Demande\_Crédit » est rejetée et par

conséquent on retient l'hypothèse alternative qui correspond à la validation de H2.

	Valeur	ddl	Significat ion asymptot ique (bilatéral e)	Significat ion exacte (bilatéral e)	Significat ion exacte (unilatér ale)
Khi-deux de Pearson	4,444 a	1	,035		
Correction pour la continuité	2,844	1	,092		
Rapport de vraisemblance	4,090	1	,043		
Test exact de Fisher				,085	,050
Nombre d'observations valides	40				

**Figure 10.** Résultats du test Khi-2 de l'hypothèse H2

En conclusion, **l'hypothèse H2 est valide.**

### **Corroboration de H3**

#### **H3 Un refus de financement bancaire pourrait être lié au niveau de formation l'entrepreneure.**

Nous testons l'hypothèse nulle qui stipule qu'il n'existerait aucun lien entre les variables « Niveau\_Etudes(Variable indépendante) » et « Réponse\_Demande\_Crédit (Variable dépendante) ». Le test de Khi-2 nous donne une valeur de 0.71 inférieure à la valeur théorique (3.84) et un seuil de signification  $p=0.79$  supérieur au seuil fixé ( $p=0.05$ )(Figure 11).

De ce fait, l'hypothèse nulle relative à l'indépendance des deux variables « Niveau\_Etudes » et « Réponse\_Demande\_Crédit » est Validée. On retient donc l'hypothèse nulle qui correspond au rejet de l'hypothèse H3.

Le V de cramer ici n'est pas interprétable car il n'y a pas de lien entre les deux variables.

	Valeur	ddl	Significati on asymptoti que (bilatérale )	Significatio n exacte (bilatérale)	Significat ion exacte (unilatér ale)
Khi-deux de Pearson	,071a	1	,790		
Correction pour la continuité	,000	1	1,000		
Rapport de vraisemblance	,071	1	,790		
Test exact de Fisher				1,000	,533
Nombre d'observations valides	41				

**Figure 11.** Résultats du test Khi-2 de l'hypothèse H3

**En conclusion, l'hypothèse H3 n'est pas valide.**

Les résultats de validation de nos hypothèses (H1, H2, H3) confirment en partie l'influence de quelques caractéristiques du profil personnel de l'entrepreneure, notamment l'âge et l'expérience antérieure, sur la décision de refus de crédit bancaire contrairement au niveau de formation qui semble-t-il n'a aucune influence sur l'accord ou le rejet de financement. En effet, les deux hypothèses relatives à l'âge et l'expérience antérieure ont été validées mais celle relative à la formation a été rejetée. Nos résultats concordent généralement avec la littérature qui confirme que la décision du refus d'un prêt bancaire dépend de quelques variables liées aux caractéristiques personnelles de l'entrepreneure (Richer et St-Cyr, 2007) (Scott et Roper, 2010) (Riding, 1990) (Cornet, 2003) (Orser, 2006).

#### 4.4 Mesures de soutien proposées

Afin d'améliorer la situation des femmes entrepreneures au Maroc sur le plan accès au financement, nous avons tenté de réfléchir à la proposition de certaines recommandations censées participer à améliorer la situation des entrepreneures face à la problématique relatée dans le présent article.

Ces mesures de soutien devraient contribuer à ce que les femmes entrepreneures et leurs entreprises, aient les mêmes chances d'accès au financement que leurs homologues masculins. Elles visent principalement les pouvoirs publics et les institutions financières.

De ce fait, pour faciliter l'accès des femmes marocaines au financement, nous proposons les recommandations suivantes :

- Sensibiliser les institutions financières aux besoins et aux contraintes spécifiques des femmes entrepreneures (plus de financements accordés, baisse des taux, etc).
- Créer des services financiers intermédiaires afin de supporter l'entrepreneuriat féminin.
- Accorder plus d'aides et subventions étatiques aux femmes entrepreneures.
- Mettre en place un fond de garantie dédié exclusivement au développement de l'Entrepreneuriat Féminin.

## 5. CONCLUSION

L'accès au financement constitue l'un des principaux freins au développement de l'Entrepreneuriat Féminin au Maroc. En effet, l'essentiel du financement des entreprises dirigées par des femmes est constitué par l'apport personnel et familial et le recours au crédit bancaire reste très faible et demeure une exception.

Cette préférence pour les fonds propres s'explique par les difficultés rencontrées par les femmes marocaines pour obtenir des crédits bancaires. Ces difficultés sont liées principalement au coût excessif du crédit (taux de base, durée, etc) ainsi qu'aux garanties exigées par les institutions bancaires.

Par ailleurs, à travers les résultats obtenus dans notre enquête, et en optant pour une démarche hypothético-déductive, nous avons réussi à confirmer en partie l'influence de quelques caractéristiques du profil personnel de l'entrepreneure, notamment l'âge et l'expérience antérieure, sur la décision de refus de crédit bancaire contrairement au niveau de formation qui semble-t-il n'a aucune influence sur l'accord ou le rejet de financement.

Dans l'ensemble, nos résultats concordent avec la littérature qui a affirmé que la décision de refus d'un crédit bancaire dépend de quelques variables liées aux caractéristiques personnelles de l'entrepreneure.

## REFERENCES

(Afem, 2005) étude sur l'entrepreneuriat féminin au maroc, 2005.

(Afem, 2015) étude sur l'entrepreneuriat féminin au maroc, 2015.

(Aldrich, 1989) In pursuit of evidence: sampling procedure for locating new business, journal of business venturing, vol 4, 1989, p.367-386.

(Birley, 1987) Do women entrepreneurs require different training? american journal of small business, summer, 27-35.

(Boussetta, 2011) Entrepreneuriat féminin au maroc : environnement et contribution au développement économique et social. Investment climate and business environment research report no. 10/11.

(Bouzekraoui & ferhane, 2014) les obstacles au développement de l'entrepreneuriat féminin au Maroc. XXXème journées du développement atm 2014. Colloque international sur l'éthique, l'entrepreneuriat et le développement. université cadī ayad Marrakech. Les 29, 30 et 31 mai 2014.

(Cornet, 2004) cornet, a. et constantinidis, c. Entreprendre au Féminin: une réalité multiple et des attentes différenciées. Revue française de gestion, 30(151), 191-204.

(Eurostat, 2010), enquête sur les forces de travail, les organisations couvertes sont les sociétés et petites entreprises et les postes couverts les dirigeants, directeurs et gérants, eurostat, 2010.

(Fiducial, 2006) rapport de l'observatoire fiduciaire de l'entrepreneuriat féminin, janvier 2006, <http://www.fiducial.fr/>

(Forget, 1997) entreprendre au féminin; rapport du groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin. Québec: groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin.

(Fouquet, 2005) Les femmes chef d'entreprise : le cas français », travail, genre et sociétés, n°13, avril, p.31-50.

(Geneviève bel, 2009) Rapport de Geneviève bel, 2009, « entrepreneuriat au féminin », rapport et avis du conseil économique, social et environnemental.

(Hernandez, 1997) Le management des entreprises africaines, l'harmattan paris.

(Hisrich, 1987) women entrepreneurs: a longitudinal study ", frontiers of entrepreneurship research, babson college.

(Hisrich, 1991) entrepreneurs hip: lancer, élaborer et gérer une entreprise, édition. economica. pp.6162.

(Hurley, 1991) incorporating feminist theories into sociological theories of entrepreneurship, paper presented at the annual meetings of the academy of management, miami.

(Kirkwood, 2009) Kirkwood, j. et tootell, b. is entrepreneurship the answer to achieving workfamily balance? journal of management and organization, 14(3), 285, 2009.

(Kirkwood, 2009) spousal roles on motivations for entrepreneurship: a qualitative study in new

(Kirkwood, 2009) Kirkwood, j. et tootell, b. is entrepreneurship the answer to achieving workfamily balance? journal of management and organization, 14(3), 285, 2009.

(Kirkwood, 2009) spousal roles on motivations for entrepreneurship: a qualitative study in new

(La fortune, 200) Lafortune, a., st-cyr, l., la perception de l'accès au financement des femmes entrepreneures, rapport d'expertise présenté au ministère de l'industrie et du commerce, 2000, 72 pages.

(Lambrechts, 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, 1997) lee, m.s., rogoff, e. g. (1997). Do women entrepreneurs require special training? an empirical comparison of men and women entrepreneurs in the united states, journal of small business and entrepreneurship, 14(1), 4-29.

(Lee\_gosselin, 2010) helene lee-gosselin. 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.

(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.

(Richer, 2007) l'entrepreneuriat féminin au Québec : dix études de cas Montréal : presses de l'université de Montréal.

(Riding, 1990) riding, a. l. et swift, c. women business owners and terms of credit: some

empirical findings of the canadian experience.  
journal of business venturing, 5(5),327-340.

(Salmane, 2011) les femmes chefs d'entreprise  
au Maroc. 11eme congres international  
francophone en entrepreneuriat et pme.

(Scott, 1986) why more women are becoming  
entrepreneurs. journal of small business  
management, 24 (4), 37 44.

(St-syr, 2002) l'entrepreneuriat du secteur  
manufacturier québécois : caractéristiques et  
accès au financement, 6eme cifpme, hec-  
montreal, octobre 2002.

(Tracey,2009) Tracey ann powers, les obstacles  
et les solutions des femmes entrepreneures des  
régions ressources du quebec. mémoire présenté  
a l'université du Québec a Trois-Rivières. 2009.

(Werbel, 2010) work family conflict in new  
business ventures: the moderating effects of  
spousal commitment to the new business  
venture", journal of small business management,  
vol. 48(3), p. 421-440.