

Louvain School of Management

**Quelle est l'influence du genre sur
l'intention entrepreneuriale et quel est
le rôle de la propension au risque et de
la perception du risque dans cette
relation ?**

Auteurs : Roberfroid Iris

Scuflaire Léa

Promoteur(s) : Hermans Julie

Année académique 2020-2021

Master 120 crédits en sciences de gestion

Résumé

Les femmes restent sous-représentées par rapport aux hommes dans le monde entrepreneurial. La littérature a porté un intérêt grandissant à cette problématique mais des contradictions demeurent concernant les causes permettant de l'expliquer. La prise de risque est notamment un sujet de discussion controversé, certains auteurs suggérant que les femmes ont tendance à avoir une moindre propension au risque tandis que d'autres suggèrent que les femmes sont juste plus conscientes des risques que les hommes ou qu'elles les percevraient différemment. Nous avons dès lors décidé d'investiguer cette piste afin de voir si la propension au risque ou la perception du risque permettaient d'expliquer la minorité des femmes dans l'entrepreneuriat ce qui nous a amené à tester la question de recherche suivante « **Quelle est l'influence du genre sur l'intention entrepreneuriale et quel est le rôle de la propension au risque et de la perception du risque dans cette relation ?** ».

Pour mieux comprendre l'influence de la propension au risque et de la perception du risque sur la relation liant le genre et l'intention entrepreneuriale, nous avons utilisé le modèle de médiation de Baron et Kenny (1986) avec les modifications que Preacher et Hayes (2004) y ont apportées, celles-ci ayant été recommandées par Zhao et al. (2011). Afin de réaliser ces analyses, nous avons eu recours au quatrième modèle de la macro-PROCESS de Preacher et Hayes (2004, 2008) sur SPSS.

Nos résultats montrent tout d'abord que le genre influence négativement l'intention entrepreneuriale, les femmes ont dès lors tendance à exprimer une intention entrepreneuriale plus faible que les hommes. Ensuite, nous avons observé que la propension au risque était bien un facteur influençant positivement l'intention entrepreneuriale et les individus possédant une plus grande propension au risque ont de ce fait plus d'intention entrepreneuriale. Or, au travers de nos analyses de médiation, nous avons été en mesure d'établir que les femmes rapportent une propension au risque moindre que celle des hommes, cet effet étant ensuite médiatisé sous la forme d'une intention entrepreneuriale plus faible pour les femmes que pour les hommes. Bien que nous n'ayons pas exploré le comportement entrepreneurial, nous suggérons que cela pourrait contribuer au fait qu'elles soient moins présentes sur la scène de l'entrepreneuriat. En d'autres termes, il ressort de notre analyse que l'effet du genre sur l'intention entrepreneuriale passerait en partie par le fait que les femmes ont tendance à avoir moins de propension au risque que les hommes.

Mots-clés : Intention entrepreneuriale, genre, propension au risque, perception du risque

Remerciements

Au terme de ce mémoire, nous souhaitons remercier sincèrement notre promotrice, **Madame Julie Hermans**, pour sa patience, sa disponibilité et surtout ses précieux conseils et recommandations qui ont grandement contribué à alimenter notre réflexion lors de ce travail. Nous la remercions de nous avoir encadrées, orientées et conseillées.

Nous remercions **Catherine, Dominique et Valentin** pour leur relecture de ce mémoire. Cette nouvelle perspective nous a permis de prendre du recul, d'adapter certaines hypothèses, de se remettre en question et a grandement contribué à l'amélioration de notre mémoire.

Enfin, nous remercions chaleureusement notre entourage et tout particulièrement **nos parents** pour leur soutien sans faille et leurs encouragements perpétuels lors de la rédaction de ce mémoire.

Table des matières

| | |
|--|-----------|
| RÉSUMÉ..... | I |
| REMERCIEMENTS | II |
| TABLE DES MATIÈRES | III |
| LISTE DES ILLUSTRATIONS | V |
| LISTE DES TABLEAUX..... | V |
| | |
| INTRODUCTION..... | 1 |
| PARTIE 1 – REVUE DE LA LITTÉRATURE..... | 5 |
| Chapitre 1 – Cadre théorique | 5 |
| Section 1 – Genre | 5 |
| 1.1. Distinction entre sexe et genre..... | 5 |
| 1.2. Comportements genrés..... | 6 |
| Section 2 – Intention entrepreneuriale | 11 |
| 2.1. Définitions | 11 |
| 2.2. Facteurs influençant l’intention entrepreneuriale..... | 15 |
| Section 3 – Prise de risque | 30 |
| 3.1. Propension au risque..... | 30 |
| 3.2. Perception du risque..... | 38 |
| Section 4 – Conclusion..... | 41 |
| Chapitre 2 – Formulation des hypothèses et question de recherche | 43 |
| Section 1 – Formulation des hypothèses | 43 |
| 1.1. L’influence du genre | 43 |
| 1.2. Relation entre la propension au risque et la perception du risque avec l’intention entrepreneuriale | 45 |
| 1.3. Relation entre les variables médiatrices, indépendante et dépendante..... | 45 |
| Section 2 – Modèle final de recherche | 47 |
| PARTIE 2 – PARTIE EMPIRIQUE | 48 |
| Chapitre 1 – Méthodologie | 48 |

| | | |
|------|---|-----------|
| 1. | Méthodologie choisie | 48 |
| 2. | Collecte des données | 49 |
| 2.1. | Présentation du questionnaire | 49 |
| 3. | Analyse des données | 53 |
| 3.1. | Variable médiatrice et ses composants | 53 |
| 3.2. | Le modèle de médiation | 54 |
| | Chapitre 2 – Description de l'échantillon | 58 |
| 1. | Taille de l'échantillon | 58 |
| 2. | Caractéristiques de l'échantillon | 58 |
| 3. | Analyse factorielle | 60 |
| | Chapitre 3 – Résultats | 62 |
| | Section 1 – Corrélation | 63 |
| | Section 2 – Analyse des hypothèses relatives au modèle de médiation | 66 |
| 2.1. | Hypothèses relatives aux effets principaux | 66 |
| 2.2. | Hypothèse relative à l'analyse de l'effet médiateur | 69 |
| | Chapitre 4 – Discussion des résultats | 76 |
| | PARTIE 3 - CONCLUSION | 78 |
| | Chapitre 1 – Implications théoriques | 78 |
| | Chapitre 2 – Implications managériales et entrepreneuriales | 80 |
| | Chapitre 3 – Limitations et pistes de recherches futures | 85 |
| | Chapitre 4 – Mot de la fin | 87 |
| | BIBLIOGRAPHIE | 88 |

Liste des illustrations

Illustration 1 – Représente l'influence du genre sur la propension au risque ou la perception du risque

Illustration 2 – Représente l'influence de la propension au risque ou la perception du risque sur l'intention entrepreneuriale

Illustration 3 – Représentation du modèle de médiation selon Baron et Kenny (1986) et Preacher et Hayes (2004,2009) où la propension (M1) ou la perception du risque (M2) a une influence sur la relation entre le genre et l'intention entrepreneuriale

Illustration 4 – Représente le modèle simple de médiation de Baron et Kenny (1986) où la variable indépendante X transmet son effet sur la variable dépendante Y, au travers d'une variable médiatrice M

Illustration 5 – Récapitulatif des hypothèses vérifiées

Liste des tableaux

- **Tableau 1** – Détails des différentes variables
- **Tableau 2** – Récapitulatif de la fiabilité des différentes mesures
- **Tableau 3** – Matrice de corrélation entre les variables
- **Tableau 4** – Différence de l'intention entrepreneuriale, de la propension et de la perception du risque selon le genre
- **Tableau 5** – Régression de la propension et perception sur l'intention avec les variables de contrôle
- **Tableau 6** – Les étapes et estimation des coefficients pour tester l'effet médiateur de la propension sur la relation entre le genre et l'intention entrepreneuriale avec différentes variables de contrôle
- **Tableau 7** – Résultat de la macro-PROCESS pour l'effet indirect de la propension au risque
- **Tableau 8** – Les étapes et estimation des coefficients pour tester l'effet médiateur de la perception sur la relation entre le genre et l'intention entrepreneuriale avec différentes variables de contrôle
- **Tableau 9** – Résultat de la macro-PROCESS pour l'effet indirect de la perception du risque

Introduction

Ces dernières années, l'entrepreneuriat est mis sur le devant de la scène et est souvent présenté comme un élément incontournable dans les politiques et le développement économique d'un pays (Van Praag & Versloot, 2007). En effet, l'entrepreneuriat joue un rôle clé en contribuant à la création d'emploi, à la productivité, à la croissance économique et est souvent synonyme d'innovation de qualité (D. Audretsch, 2006; Fayolle, 2017; Van Praag & Versloot, 2007).

L'entrepreneuriat n'est pas équilibré en termes de genre. En 2020, la Belgique comptait 632 500 entrepreneurs et seulement 33% d'entre eux étaient des femmes (*Statistics / Eurostat*, s. d.). Cette tendance est également observée dans une grande majorité des économies du Global Entrepreneurship Monitor (GEM)¹ où une nouvelle entreprise est plus susceptible d'être créée par un homme que par une femme (Bosma et al., 2020). Auparavant, les femmes étaient limitées à la sphère domestique où leurs tâches consistaient à prendre soin du foyer et des enfants. Elles ont désormais accès à la sphère professionnelle qui est dominée par les hommes et notamment l'entrepreneuriat où nous observons encore à l'heure actuelle une différence significative en matière de création d'entreprises entre les hommes et les femmes (Bonnetier, 2005; Marco Caliendo et al., 2015; Guyot & Lohest, 2008; P. Koellinger et al., 2008; Lans et al., 2010). Ce phénomène de prédominance des hommes au sein de la carrière entrepreneuriale soulève l'idée que les femmes expriment moins d'intention d'entreprendre que leurs homologues masculins.

Pourtant, un nombre important d'organisations et institutions gouvernementales ont reconnu l'importance des entrepreneures dans le développement de la vie économique et sociale d'une économie (Chhabra et al., 2020; Hechavarria et al., 2019; Verheul et al., 2006). En effet, elles contribuent à la création d'emploi, à la croissance économique et également à la diversité de l'esprit d'entreprise dans le processus économique (Hechavarria et al., 2019; Verheul et al., 2006). Les entrepreneures diffèrent face à leurs homologues masculins en ce qui concerne le secteur d'activité dans lequel elles évoluent, le développement de leurs produits ou services et poursuivent également des motivations différentes (Bullough et al., 2021; Hechavarria et al., 2019).

¹ Le projet de recherche Global Entrepreneurship Monitor (GEM) est une évaluation annuelle du niveau national de l'activité entrepreneuriale dans plusieurs pays divers. GEM est basé à Londres, en Angleterre. Le GEM est la seule source de recherche mondiale qui recueille des données sur l'entrepreneuriat directement auprès des entrepreneurs individuels.

Bien que le nombre de femmes décidant de créer leur entreprise augmente, il y a encore une différence importante entre les hommes et les femmes dans l'entrepreneuriat dans une grande majorité d'économies (Bosma et al., 2021; Lans et al., 2010). En 2020, malgré que six économies présentes dans l'étude GEM présentaient un niveau de femmes entrepreneures qui correspondait voire excédait celui des hommes, il y a encore beaucoup d'économies où les hommes sont plus susceptibles de commencer une activité (Bosma et al., 2021). Quelles seraient les raisons qui expliqueraient un tel écart de représentation des femmes au sein de l'entrepreneuriat ?

Plusieurs hypothèses circulent pour expliquer la surreprésentation des hommes dans l'entrepreneuriat. Pour certains, l'entrepreneuriat est étroitement lié au caractère de l'entrepreneur, c'est-à-dire qu'un entrepreneur est défini comme étant « *un individu avec différentes qualifications comme par exemple être un preneur de risque, être innovant, un bon manager, ayant le sens des affaires, déterminé et ambitieux etc.* » (Alexandre, 2016; Alexandre-Leclair, 2014, p. 157). En y regardant de plus près, toutes ces qualités sont généralement des caractéristiques dites masculines (Gupta et al., 2008, 2014; Hancock et al., 2014).

Que l'entrepreneuriat soit un secteur associé à des caractéristiques principalement masculines expliquerait pourquoi les femmes ne se reconnaissent pas dans cette définition et pourquoi les personnes présentant ces caractéristiques sont plus susceptibles de se tourner vers cette voie professionnelle, le profil de l'entrepreneur serait donc plus masculin que féminin (Bonnetier, 2005; Gupta et al., 2008, 2014; Hancock et al., 2014).

Ensuite, que les femmes soient moins enclines que les hommes à prendre des risques pourrait expliquer l'impact du genre sur l'intention d'entreprendre (Dawson & Henley, 2015; Desislava Ivanova Yordanova & Alexandrova-Boshnakova, 2011; Zeffane, 2015). De nombreux auteurs s'accordent sur l'idée que les femmes seraient plus craintives et prendraient moins de risques que les hommes, cela se démontre également dans la gestion d'investissements. Les femmes auront tendance à prendre des portefeuilles avec un niveau de risque faible ou moyen là où les hommes oseraient plus prendre des portefeuilles à risque élevé (Olsen & Cox, 2001; Zeffane, 2015). Cette différence de propension au risque pourrait s'expliquer par la tendance des femmes à évaluer plus en profondeur les détails et actions qu'elles vont prendre (Sonfield et al., 2001).

La création d'entreprise étant considérée comme un comportement à risque que ce soit au niveau financier ou personnel, la moins grande propension au risque des femmes permettrait

d'expliquer cette prédominance des hommes dans le secteur (Marco Caliendo et al., 2015; Mazzarol & Reboud, 2020).

Une autre variable à prendre en compte dans ce constat de minorité des femmes dans l'entrepreneuriat serait la perception du risque. C'est un facteur important qui permettrait également d'expliquer cette différence de genre dans la création d'entreprises dans le sens où les femmes percevraient plus le risque lié à l'entrepreneuriat que les hommes (Djoutsa Wamba et al., 2020; Desislava Ivanova Yordanova & Alexandrova-Boshnakova, 2011). Koellinger, Minniti et Schade (2008, 2013) établissent que la perception du risque au niveau professionnel diffère selon le genre ce qui peut avoir un impact sur l'intention entrepreneuriale.

Ces considérations nous ont amenées à nous demander, de l'amour du risque ou de sa perception, quel facteur est le plus pertinent pour expliquer la différence d'intention d'entreprendre entre les hommes et les femmes et nous ont dès lors conduit à définir notre question de recherche : « **Quelle est l'influence du genre sur l'intention entrepreneuriale et quel est le rôle de la propension au risque et de la perception du risque dans cette relation ?** ».

Ce mémoire aura pour objectif d'analyser principalement l'impact du genre sur l'intention entrepreneuriale et tout particulièrement si la propension au risque ou la perception du risque ont une influence médiatrice sur cette relation. En effet, un médiateur est défini comme étant « *une variable qui permet d'expliquer la manière, le processus par lequel la variable indépendante, X, influence la variable dépendante, Y* » (Caceres & Vanhamme, 2003, p. 81). Dans ce mémoire, nous testerons donc si la propension et la perception du risque sont des variables qui permettent d'expliquer la manière dont le genre influence l'intention entrepreneuriale.

Afin d'atteindre cet objectif, à partir d'un échantillon obtenu grâce à un questionnaire, nous analyserons les associations entre quatre variables principales qui seront le genre, la propension au risque, la perception du risque et l'intention entrepreneuriale et qui seront définies dans la partie relative à la littérature de ce mémoire.

Ce mémoire se divise en trois parties : la revue de la littérature, une partie empirique avec l'analyse des données de l'échantillon pour tester nos hypothèses et enfin une dernière partie comprenant les implications théoriques et managériales, les limitations et pistes de recherches futures.

La revue de la littérature se divise en deux chapitres. Le premier chapitre présente le cadre théorique de l'étude et est lui-même divisé en plusieurs sections, toutes relatives aux quatre variables principales citées ci-dessus. Le deuxième chapitre de cette première partie formule les différentes hypothèses que nous essayerons de vérifier dans nos analyses. Nous avons établi quatre hypothèses qui auront pour objectif d'étudier un effet médiateur.

La partie empirique de cette étude comporte quatre chapitres. Un premier chapitre qui présente notre méthodologie quantitative, la méthode de collecte des données à l'aide d'un questionnaire auprès d'un échantillon de population, les différentes échelles de mesures utilisées et également l'explication du modèle de médiation notamment la définition d'une variable médiatrice et les différentes étapes du modèle de médiation de Baron et Kenny (1986) avec les modifications que Preacher et Hayes (2004, 2009) y ont apportées. Le second chapitre concerne la description de l'échantillon, la taille et les analyses factorielles que nous avons effectuées. Le troisième chapitre présente les analyses des différentes hypothèses de médiation et enfin, le dernier chapitre expose les résultats des analyses et notamment la discussion de nos résultats en relation avec ce que nous avons établi dans la littérature.

Enfin, la dernière partie de ce mémoire conclut sur les implications théoriques et managériales mais également les limitations de notre étude et les pistes de recherches futures.

Partie 1 – Revue de la littérature

Le premier chapitre présente le cadre théorique de l'étude et est lui-même divisé en plusieurs sections, toutes relatives aux quatre variables principales. La première section du premier chapitre permet de définir le genre et l'importance de le distinguer du sexe. La deuxième section définit et explique plus en détail l'intention entrepreneuriale et pose les bases pour les sections suivantes, la troisième section est relative à la prise de risque qui est composée respectivement de la propension au risque et de la perception du risque. Nous nous concentrons sur ces deux variables afin de déterminer si elles ont un impact sur la relation liant le genre et l'intention entrepreneuriale. Enfin, la quatrième section reprend la conclusion et synthétise les éléments importants de la revue de la littérature. Le deuxième chapitre de cette première partie sera consacré à l'élaboration des différentes hypothèses qui composeront notre modèle.

Chapitre 1 – Cadre théorique

Section 1 – Genre

Ce chapitre est dédié à la définition des concepts de sexe et de genre. Nous allons, tout au long de ce mémoire, utiliser le terme de genre et nous tenons dès lors à établir une distinction entre ces deux termes qui sont très souvent assimilés l'un à l'autre. Nous allons également nous concentrer sur les effets de la socialisation de genre des individus commençant dès leur plus tendre enfance et les conséquences que cela engendre tant dans leur vie privée que professionnelle.

1.1. Distinction entre sexe et genre

Nous allons commencer par définir le sexe pour pouvoir, par la suite, le comparer avec le genre et mettre en évidence les différences existant entre ces deux notions.

Selon Marini (1990), le terme de sexe est utilisé pour désigner les distinctions entre les sexes établies sur une base biologique. Gupta et al. (2009) partagent cette définition en affirmant que le sexe est conféré par « *la biologie, l'anatomie, les hormones et la physiologie* » (Gupta et al., 2009, p. 398).

Au vu de cette définition, le sexe semble donc être associé à la biologie ce qui va nous permettre de passer à la distinction à opérer quant au genre. En effet, ce dernier va revêtir une dimension plus sociologique que biologique.

Conformément à la définition de Alexandre (2016), « *le genre est un concept sociologique désignant les « rapports sociaux de sexe », et de façon concrète, l'analyse des statuts, rôles sociaux, relations entre les hommes et les femmes.* » (Alexandre, 2016, p. 110). Cette notion est donc construite socialement, culturellement et psychologiquement (Gupta et al., 2009; Marini, 1990). Marlow & Patton (2005) associe également le genre à un construit social du sexe « *où des caractéristiques sont attribuées aux hommes et aux femmes, qui sous-tendent les notions de féminité et de masculinité* » (Marlow & Patton, 2005, p. 719).

Malgré les définitions présentes dans la littérature, le genre peut être compliqué à conceptualiser. En effet, selon Maxfield et al. (2010), « *le genre est plus complexe que le sexe car il reflète des considérations psychologiques et sociales ainsi que des facteurs biologiques* » (Maxfield et al., 2010, p. 587). Cette notion est utilisée dans de nombreux domaines qui ne fournissent pas de définition uniforme ce qui ne permet pas d'établir une théorie du genre homogène, il n'est dès lors pas aisé de la caractériser.

Nous allons donc nous focaliser sur le genre dans le monde entrepreneurial qui se conçoit selon une approche constructiviste et relationnelle (Alexandre, 2016; Chasserio et al., 2016).

Dans l'approche constructiviste du genre, celui-ci est exploré comme une construction socio-culturelle qui ne peut être écartée d'une contextualisation historique. Le genre est donc considéré comme un moyen de dénaturer les rapports sociaux existant entre les sexes et les normes relatives aux corps, identités ou comportements sociaux (Chasserio et al., 2016).

L'approche relationnelle du genre caractérise ce dernier comme un rapport social inscrit dans une historicité, des relations entre personnes ce qui permet de comprendre la source des inégalités entre hommes et femmes dans un contexte établi (Chasserio et al., 2016).

1.2. Comportements genrés

Grâce aux définitions présentées précédemment, nous avons pu établir que le genre n'est pas inhérent à une personne et cette construction sociale qu'est le genre peut amener les hommes et les femmes à se comporter différemment dans de nombreuses situations. Cette sous-section sera dès lors dédiée à présenter l'impact que peuvent avoir les différences de genre tout au long de la vie des individus et dans des domaines appartenant tant à la sphère privée que professionnelle.

Les comportements genrés ne sont pas innés mais bien appris au cours de la socialisation à laquelle les individus sont confrontés dès leur naissance. Cette socialisation genrée amène les individus à s'approprier les rôles associés à leur genre (Fontanini, 2015) et elle commence lors

de l'éducation reçue au sein du cercle familial, se poursuit dans le cadre scolaire (Klenk, 2003) et impacte également la carrière professionnelle poursuivie (Demoulin & Daniel, 2013).

Le cercle familial est le premier à générer des différences genrées chez les enfants dès leur plus jeune âge. Le contexte familial est effectivement le premier endroit où les enfants vont être éduqués sur ce qu'est le féminin et le masculin, ils vont prendre exemple sur leurs parents et sur les rôles sociaux qu'ils endossent (Klenk, 2003; Mosconi, 2006). Dès leur naissance, les parents adoptent des comportements différents en fonction du sexe du bébé afin de correspondre aux rôles associés au masculin ou au féminin par la société (Klenk, 2003; Mosconi, 2006). Cela s'exprime par différents comportements et nous allons en décrire quelques-uns.

Par exemple, les mamans sollicitent plus physiquement les garçons que les filles et les manipulent donc de manière plus brute (Klenk, 2003).

Ensuite, durant les premiers mois de vie des enfants, nous pouvons remarquer que les mères parlent plus à leur fille et que les pères communiquent plus avec leur fils. Etant donné que les pères sont souvent plus absents du foyer, les filles sont plus habituées que les garçons à parler, écouter et entendre ce qui engendre un meilleur développement de leur langage verbal (Klenk, 2003). Mosconi (2006) affirme également que les petites filles sont plus incitées à avoir recours aux « *expressions sonores, aux jeux vocaux et à l'habileté verbale* » (Fontanini, 2015; Mosconi, 2006, p. 184) puisque ces activités sont associées à des caractéristiques féminines telles que la sociabilité et les relations qu'elles peuvent entretenir avec les autres. Pour les petits garçons, les expressions motrices assimilées à « *l'agressivité, au dynamisme et à l'indépendance* » (Mosconi, 2006, p. 184) sont valorisées et sollicitées.

Les mères gardent aussi plus longtemps des liens avec leur fille qu'avec leur garçon ce qui fait que ces derniers sont plus susceptibles de développer leur autonomie. Tant les pères que les mères protègent plus leurs filles que leurs garçons. Cette "surprotection" n'avantage pas les filles par la suite. Elles posséderont moins de moyens de se défendre, moins de confiance en elles et de volonté d'indépendance alors que « *les garçons seront plus forts et plus autonomes* » (Klenk, 2003, p. 2824).

Jusqu'à l'adolescence, les filles sont plus choyées tandis que les garçons sont moins ménagés et les parents ont plus d'attentes à leur égard. Il est par exemple attendu des meilleurs résultats scolaires des garçons et l'indépendance semble être un critère plus important pour eux que pour les filles. Ils sont donc plus appelés à prendre des risques et à avoir des responsabilités (Klenk, 2003).

L'éducation des filles et des garçons se révèle différente. Les parents inculquent plus à leurs filles à s'occuper des autres, à rendre des services, à aider les personnes plus faibles alors que les garçons sont encouragés à plus se préoccuper de leur propre personne et à ne pas laisser paraître leurs sentiments (Mosconi, 2006).

Nous pouvons dès lors constater que les comportements adoptés par les parents ou plus largement par la famille contribuent à perpétuer des différences genrées. En effet, les parents, même sans le vouloir, amènent leurs enfants à réaliser des activités subtilement genrées ce qui participera à la création de différences entre les genres (Kane, 2012). Par exemple, les habiller d'une certaine façon ou leur offrir des jouets associés à un certain genre participe à la reproduction des normes de genre (Klenk, 2003). Toutefois, certains parents appliquent intentionnellement une éducation marquée par le genre, parce qu'ils considèrent la répartition sexuée des tâches et des intérêts à l'âge adulte comme des conséquences positives (Kane, 2012).

Par ailleurs, l'école est aussi une institution importante dans le processus de socialisation des individus et celle-ci va avoir un rôle dans leur identité de genre premièrement créée par le contexte familial (Mosconi, 2006).

L'école devrait être un lieu permettant aux enfants de se développer sans contraintes genrées. Pourtant, de nombreux stéréotypes de genre sont présents dans les manuels scolaires ce qui fait que les jeunes enfants se développent avec des idées toutes faites et n'ont dès lors pas la possibilité d'élargir leur propre vision des choses. Ces enfants, arrivés à l'âge adulte, possèdent des représentations erronées de la réalité qui les empêchent de correctement dialoguer tant dans la famille que dans le monde professionnel (Klenk, 2003). De plus, les enseignants véhiculent des stéréotypes genrés sans s'en rendre compte et cela résulte en une orientation des élèves vers des métiers dont les caractéristiques correspondent à leur genre et non à leur personnalité (Klenk, 2003).

Les parents ne sont pas non plus sans influence sur le choix de la filière d'étude de leurs enfants. En effet, ils poussent plus leurs fils à poursuivre des études supérieures et les aident donc dès le départ à s'orienter vers des programmes leur permettant de le faire alors que les filles seront plus encouragées à développer leurs caractéristiques maternelles et féminines (Klenk, 2003).

En conséquence, les filles sont beaucoup plus présentes dans les filières littéraires mais beaucoup moins dans les sciences (Klenk, 2003; Mosconi, 2006). Ces choix d'orientation effectués lors du niveau secondaire sont fortement susceptibles d'influencer l'option des études supérieures par la suite. Les filles se dirigent moins vers les sciences et encore moins vers les

mathématiques qui sont pourtant considérées comme une branche prestigieuse (Demoulin & Daniel, 2013; Fontanini, 2015) et elles sont plus représentées dans des études telles que les lettres, les langues, les sciences humaines et le droit (Klenk, 2003; Mosconi, 2006).

Le fait que les jeunes femmes s'orientent moins dans les filières scientifiques leur est néfaste tant sur le plan personnel que social. En effet, ces orientations permettent de perpétuer la « *division sexuée du marché du travail* » (Demoulin & Daniel, 2013, p. 1) ce qui les désavantage lors de leur entrée dans le monde professionnel et les confronte à des risques plus importants de chômage, de disparités salariales, de métiers à mi-temps et de positions précaires (Demoulin & Daniel, 2013).

Après le milieu familial et scolaire, examinons à présent celui du travail. Dans le monde du travail, il existe une division horizontale et verticale du travail. La première division implique que certains métiers sont catégorisés comme féminins et d'autres comme masculins et la deuxième que les hommes exercent généralement des professions plus haut placées et mieux rémunérées que les femmes (Demoulin & Daniel, 2013; Fontanini, 2015; Mosconi, 2006; Vouillot, 2017).

Les femmes représentent à peu près la moitié des personnes présentes sur le marché du travail et pourtant les métiers présentant une parité hommes/femmes sont très rares. Nous pouvons retrouver beaucoup plus de femmes travaillant dans le secteur tertiaire alors que les hommes sont plus présents dans la production (Vouillot, 2017). Pour être plus précis, les secteurs de l'éducation, de la santé et du social sont plus prisés par les femmes alors que les métiers du bâtiment, des travaux publics, de la chimie ou des emplois tels qu'ingénieur ou cadre technique sont plus occupés par des hommes. Les hommes exercent plus fréquemment des postes de cadres supérieurs alors que les femmes sont plus souvent employées (Vouillot, 2017).

Cette non-mixité dans les secteurs les plus valorisés entraîne des inégalités de salaire entre les hommes et les femmes (Cortes & Pan, 2018; Vouillot, 2017). Les femmes sont confrontées au plafond de verre qui les empêchent d'accéder aux postes à responsabilité plus valorisés et rémunérés même dans les secteurs considérés comme majoritairement féminins. Les femmes sont également beaucoup plus nombreuses à occuper des emplois à temps partiel ce qui implique des salaires moindres (Vouillot, 2017).

Ces distinctions entre les fonctions occupées par les genres impactent également l'entrepreneuriat. Dans une grande partie du monde, les femmes détiennent beaucoup moins d'entreprises que les hommes (Philipp Koellinger et al., 2013). En effet, chaque année les

femmes créent moins d'entreprise que les hommes (Bosma et al., 2020) et en Belgique, en 2020, seulement 33% des entrepreneurs étaient des femmes (*Statistics / Eurostat*, s. d.). Tout comme pour le parcours scolaire ou les professions, les entreprises des femmes ne se situent pas dans les mêmes domaines que ceux des hommes et les entreprises des entrepreneures tendent à être plus petites et à moins se développer (Philipp Koellinger et al., 2013).

Cette section nous aura permis de nous rendre compte de l'impact important qu'ont les catégorisations associées au genre tant sur les comportements à adopter en société, que dans le parcours scolaire ou dans le monde professionnel et plus particulièrement dans l'entrepreneuriat. Dans la section suivante, nous allons dès lors creuser plus en profondeur la question de l'entrepreneuriat comme comportement genré.

Section 2 – Intention entrepreneuriale

Dans la section précédente, nous avons pu observer que les différences genrées ont un impact sur les comportements des individus dans plusieurs domaines et étapes de la vie et notamment dans le monde entrepreneurial. C'est pourquoi ce chapitre va s'attacher à définir l'entrepreneuriat en prenant en compte les différences existant entre les entreprises des entrepreneurs et des entrepreneures ainsi que l'intention entrepreneuriale. Il abordera ensuite les différents points de vue présents dans la littérature concernant l'influence du genre sur la création d'entreprise. Pour finir, l'influence de différents facteurs sur l'intention entrepreneuriale sera examinée.

2.1.Définitions

L'entrepreneuriat est une notion abordée par de nombreux auteurs qui ont développé leur propre vision de ce qu'est l'entrepreneuriat. Pour certains, il s'agit de start-ups financées par du capital à risque et les proches alors que pour d'autres, cela fait référence à n'importe quelle petite entreprise (Eisenmann, 2013). Il n'existe dès lors pas de définition univoque de ce terme mais nous avons tout de même décidé de reprendre la définition établie par Fillion (1997) puisque celle-ci reprend les idées exprimées par de nombreux auteurs, tels que Cantillon, Say, McClelland et Schumpeter, concernant l'entrepreneuriat.

Selon lui, « *Un entrepreneur est une personne imaginative, caractérisée par une capacité à se fixer et à atteindre des buts. Cette personne maintient un niveau élevé de sensibilité en vue de déceler des occasions d'affaires. Aussi longtemps qu'il ou elle continue d'apprendre au sujet d'occasions d'affaires possibles et qu'il ou elle continue à prendre des décisions modérément risquées qui visent à innover, il ou elle continue de jouer un rôle entrepreneurial.* » (Fillion, 1997, p. 151). Cette définition peut également être résumée en une phrase exprimant ce qu'est un entrepreneur : « *Un entrepreneur est une personne qui imagine, développe et réalise ses visions.* » (Fillion, 1997, p. 151).

Il peut aussi être défini comme « *un travail indépendant, les personnes étant considérées comme indépendantes si elles déclarent que le travail indépendant est leur principale activité professionnelle.* » (Marco Caliendo et al., 2015, p. 7).

« *L'intention entrepreneuriale est définie comme la détermination à créer (ou reprendre) une entreprise* » (Bachiri, 2016, p. 111; *What is Entrepreneurial Intentions | IGI Global*, s. d.). L'intention entrepreneuriale est donc un facteur important dans le processus de création

d'entreprise (Tomy & Pardede, 2020). Cependant, Thompson (2009) fait remarquer que l'intention entrepreneuriale a été employée pour désigner des aspects aussi variés que les perspectives de carrière, les ambitions professionnelles, la vision du travail indépendant et le souhait de posséder une entreprise (Thompson, 2009; Valliere, 2015). Selon Ajzen (1991), l'intention indique dans quelle mesure les personnes vont essayer ou quel niveau d'effort elles vont fournir pour adopter un comportement. L'hypothèse établie par Ajzen (1991) consiste à exprimer qu'au plus une intention est forte au plus cela augmentera la probabilité d'adopter un tel comportement (Ajzen, 1991).

La théorie du comportement planifié semble une bonne façon de développer ce qu'est l'intention entrepreneuriale. La théorie du comportement planifié a été développée par Ajzen et permet de prévoir et de justifier les actions d'une personne dans différents contextes tout en explorant l'intention que cette personne a de faire quelque chose. Dans ce cas précis, l'intention fait référence à « *une indication sur le niveau d'effort que l'individu est prêt à fournir pour atteindre l'objectif souhaité, avec la performance souhaitée* » (Ajzen, 1991, p. 196). Plus l'intention de l'individu de s'investir est élevée, plus l'objectif qu'il s'est fixé aura de chances d'être atteint.

La théorie du comportement planifié estime que l'intention dépend de trois facteurs. Le premier est l'attitude envers le comportement qui fait référence à une appréciation favorable ou défavorable qu'un individu exprime pour le comportement spécifique. Le deuxième comprend les normes subjectives perçues associées à la pression sociale que l'individu conçoit concernant l'intérêt de bien accomplir le comportement. Le troisième consiste en la contrôlabilité comportementale perçue ou à l'habileté de l'individu à embrasser ce comportement (Tornikoski et al., 2012). Selon la théorie du comportement planifié, les intentions entrepreneuriales sont donc influencées par « *l'attitude envers le fait de créer une entreprise, la pression sociale perçue pour créer une entreprise et la perception qu'a l'individu de sa capacité à créer une entreprise* » (Tornikoski et al., 2012, p. 96). Un des éléments importants de la théorie de Ajzen est que l'intention d'une personne est un élément important pour prédire le comportement réel dans un contexte spécifique, ici l'intention de créer une entreprise (Tornikoski et al., 2012).

Cette théorie est abondamment utilisée dans les études portant sur les intentions entrepreneuriales en particulier auprès des étudiants dans de multiples pays montrant que cette théorie est adaptée à des contextes divers. L'intention entrepreneuriale est associée aux développements sociaux de l'individu et à ses réseaux qu'ils soient professionnels ou

personnels. L'importance de ce processus croît en même temps que l'âge de l'individu (Tornikoski et al., 2012).

Les définitions présentées ci-dessus ne distinguent pas les entrepreneurs des entrepreneuses ce qui rejoint la littérature dans laquelle l'entrepreneur est considéré comme une catégorie générale et la distinction entre les hommes et les femmes entrepreneurs n'est que peu abordée (Alexandre, 2016). En effet, l'entrepreneuriat est associé à certains critères ne correspondant pratiquement qu'à une description masculine et cela n'est pas un hasard puisque cette activité a longtemps été réservée aux hommes et n'est toujours pas dissociée du critère de masculinité (Boring, 2016; Chasserio et al., 2016; Saral, 2019). Cela peut être illustré par le fait que la théorie de l'entrepreneur, ayant vu le jour vers le 17^{ème} siècle, n'inclue pas l'entrepreneuse dans ses études jusqu'à la fin du 20^{ème} siècle. Pour les chercheurs, l'entrepreneur ne pouvait être qu'un homme et par conséquent, les femmes ne figurent pas dans l'image de ce qu'est ou devrait être un entrepreneur (Ahl & Marlow, 2012; Alexandre, 2016).

Dès lors, la plupart des études se sont concentrées sur les décisions d'entreprendre principalement chez les hommes sans prendre en compte le caractère genré du phénomène, ce qui entraîne une compréhension partielle du phénomène (Georgellis & Wall, 2005).

Cependant, la littérature constate que l'entrepreneuriat des femmes semble posséder des caractéristiques particulières ce qui va à l'encontre de l'hypothèse universaliste implicite considérant l'entrepreneur individuel comme un être générique et asexué non assujéti aux configurations socialement construites et historiquement situées (Chasserio et al., 2016).

Les femmes s'orientent vers des secteurs d'activité qui leur sont spécifiques. Elles sont beaucoup plus présentes dans le secteur tertiaire. En 2006, 59% des femmes créant une entreprise en France l'ont fait dans les domaines de l'éducation, de la santé et de l'action sociale et 51% dans le domaine des services aux particuliers (Bel, 2009). Les femmes entrepreneuses se retrouvent plus dans l'entrepreneuriat social et solidaire (Boring, 2016; Marco Caliendo et al., 2015) et dans le secteur de la vente au détail (Marlow & Patton, 2005). A l'inverse, elles sont très peu représentées dans des domaines tels que l'industrie et la construction et dans des secteurs considérés comme innovants (Chasserio et al., 2016). Le choix de ces secteurs les conduit plus souvent que les hommes à créer une entreprise dans des activités rapportant de faibles revenus (Georgellis & Wall, 2005). Les entreprises dirigées par des femmes sont souvent plus petites, plus jeunes, plus présentes dans le secteur des services et possèdent moins de liquidité (Alexandre, 2016).

La littérature sur l'importance du genre dans l'intention entrepreneuriale est contrastée. Les femmes n'ayant été que récemment intégrées dans les études portant sur l'entrepreneuriat, la littérature est assez mitigée quant à l'existence ou non de différences entre les genres. Certaines études affirment que des différences genrées existent tandis que d'autres nient toute différence (Zeffane, 2015).

D'une part, la littérature tend à s'accorder sur le fait que des différences existent entre hommes et femmes, tant au niveau entrepreneurial que managérial (Alexandre, 2016) et de nombreux auteurs défendent le principe selon lequel le genre impacterait les prédispositions des individus à devenir entrepreneur (Shinnar et al., 2012; Zeffane, 2015). Ceux-ci se rassemblent par leur constat d'une plus faible intention entrepreneuriale des femmes (Marco Caliendo et al., 2015; Haus et al., 2013; Saral, 2019; Startiene & Remeikiene, 2009; Tornikoski et al., 2012; Desislava I. Yordanova & Tarrazon, 2010) et des étudiantes (Dawson & Henley, 2015; Strobl et al., 2012). La relation trouvée par Haus et al. (2013) entre le genre et l'intention n'est malgré tout que limitée.

Certains auteurs fournissent cependant des arguments selon lesquels les femmes devraient être plus attirées par l'entrepreneuriat que les hommes. Les femmes étant plus fréquemment assignées aux tâches domestiques, leur présence sur le marché du travail salarié est plus irrégulière ce qui les conduit à avoir une rétribution plus faible et une aptitude moindre à accéder au marché du travail formel. Les femmes peuvent également être découragées dans leur recherche d'un travail salarié parce qu'elles sont discriminées sur le marché du travail. Ces observations mènent à la conclusion que les femmes devraient être plus séduites que les hommes par la possibilité de créer une entreprise étant donné que cela leur permettrait d'éviter les discriminations auxquelles elles font face dans le monde professionnel et de bénéficier d'un horaire de travail plus flexible que ce que les emplois salariés proposent (P. Koellinger et al., 2008).

D'autre part, des études ont montré qu'il n'y avait pas de preuves empiriques selon lesquelles l'entrepreneuriat serait genré (Dawson & Henley, 2015). Il n'existerait dès lors pas de différence d'intention entrepreneuriale entre hommes et femmes (Gupta et al., 2008, 2009; Singh, 2014; Zeffane, 2015). Toutefois, les individus se considérant comme plus proches du genre masculin possèderaient des intentions entrepreneuriales plus élevées que les personnes qui s'identifient moins au genre masculin (Gupta et al., 2009, 2014; Hancock et al., 2014).

Nous pouvons donc conclure que la relation entre le genre et l'intention entrepreneuriale est loin d'être un sujet faisant l'unanimité dans la littérature, et qu'il est justifié de l'étudier de façon plus approfondie.

2.2.Facteurs influençant l'intention entrepreneuriale

Nous avons pu établir qu'il existe de nombreuses controverses dans la littérature et la suite de cette section s'attachera à les développer pour plusieurs facteurs ayant trait à l'entrepreneuriat et aux intentions de créer une entreprise en tant que choix genré.

a. Motivations

Les motivations des femmes les conduisant à créer une entreprise différencieraient de celles des hommes (Alexandre, 2016; Boring, 2016) même si les femmes des pays développés créent leur entreprise de plus en plus par opportunité comme les hommes tandis que les femmes des pays en développement continuent majoritairement à créer par nécessité (Alexandre, 2016).

L'autonomie, la réussite, la satisfaction au travail et d'autres avantages non-économiques semblent attirer tant les hommes que les femmes vers l'entrepreneuriat. Cependant, les hommes s'avèrent être plus stimulés par l'argent et par la possibilité d'une carrière. Les femmes se dirigeraient plus vers l'entrepreneuriat parce que leur vie professionnelle ne leur convient pas ou en raison d'obligations familiales (Boring, 2016; Marlow & Patton, 2005).

Effectivement, les femmes sont plus fortement impactées par les obligations familiales ce qui rend primordiale la gestion de leur temps et l'entrepreneuriat peut être un moyen de les aider à allier vie professionnelle et privée. Elles ne se tourneraient pas vers l'entrepreneuriat seulement pour les profits, c'est également pour elles un moyen de concilier le monde du travail et la sphère privée (Alexandre, 2016; Beugelsdijk & Noorderhaven, 2005; Menvielle et al., 2006). Les femmes sont plus impliquées dans la garde de leurs enfants ce qui les amènent à vouloir des heures de travail moins habituelles. Le travail indépendant semble dès lors être une bonne alternative puisqu'il permet plus de flexibilité au niveau des horaires et plus de possibilité de travailler à la maison ce qui leur permettra aussi de réduire les frais de garde des enfants (Georgellis & Wall, 2005). Des études assez récentes ont montré que les femmes accordent plus d'importance que les hommes à la flexibilité au travail (Boring, 2016; Byrne et al., 2018; P. Koellinger et al., 2008; OECD, 2021).

Cependant, avoir des enfants pourrait aussi être un frein à l'entrepreneuriat des femmes parce que celles-ci bénéficient d'avantages comme les congés de maternité payés lorsqu'elles sont

employées auxquels elles n'auront pas droit en tant qu'entrepreneure (Georgellis & Wall, 2005).

Les considérations mentionnées ci-dessus restent de grande importance et malgré le fait que Clain (2000) ait trouvé que le côté salarial de l'entrepreneuriat influençait moins les femmes que les hommes, Lombard (2001) montre que les femmes se lancent également de plus en plus dans l'entrepreneuriat pour pouvoir augmenter leurs revenus.

b. Stéréotypes

Les stéréotypes de genre sont « *des croyances largement partagées sur les caractéristiques attribuées aux hommes et aux femmes* » (Gupta et al., 2009, p. 398).

La théorie de la congruence des rôles désavantage les femmes dans la décision de se lancer dans l'entrepreneuriat. En effet, il existe des stéréotypes entre la perception qu'ont les personnes des attributs des membres d'un groupe social et les exigences des fonctions sociales que les membres du groupe tiennent ou aspirent à occuper. Les préjugés peuvent survenir lorsqu'une personne possède des stéréotypes concernant un groupe social qui n'est pas en adéquation avec les caractéristiques nécessaires pour remplir avec succès certaines catégories de rôles sociaux. Dès lors que la personne perçoit une incohérence entre l'individu du groupe stéréotypé et le rôle social qu'il occupe, il ne voit plus l'individu comme pouvant occuper ce rôle. Nous pouvons appliquer ce raisonnement aux rôles de genre qui sont « *des croyances consensuelles sur les attributs des femmes et des hommes* » (Eagly & Karau, 2002, p. 574) qui englobent ce qu'ils font réellement (descriptive) mais également ce qu'ils devraient faire (normative) (Eagly & Karau, 2002).

Les caractéristiques associées au rôle d'homme et de femme diffèrent. La caractéristique la plus communément associées aux femmes est celle d'être pleine de sollicitude pour le bien-être d'autres personnes. Cette sollicitude va de pair avec les qualificatifs communautaires comme affectueux, serviable, gentil, sympathique, sensible aux relations interpersonnelles, attentionné et doux. Les hommes sont plus associés aux caractéristiques argentiques qui concernent l'affirmation de soi, le contrôle et la confiance en soi telles qu'agressif, ambitieux, dominant, énergique, indépendant, autonome, sûr de soi et enclin à agir en tant que leader (Eagly & Karau, 2002).

Conformément à la théorie de la congruence des rôles, les hommes et les femmes font que leur comportement corresponde aux caractéristiques et aux attributs nécessaires à un comportement

adéquat. L'agressivité, l'orientation vers la réussite, la dominance, l'indépendance, le défi et la prise de risques importante sont des caractéristiques rattachées à l'entrepreneuriat qui sont plus associées aux hommes qu'aux femmes. Les individus s'orientent vers des emplois qui requièrent des caractéristiques en accord avec celles qu'ils possèdent. Etant donné que ces caractéristiques sont plus associées aux hommes, les femmes prévoient donc une incompatibilité entre leurs caractéristiques et celles nécessaires pour créer une entreprise. De plus, la création d'entreprise est culturellement assimilée à des critères masculins. Les femmes présentent moins d'assurance et de confiance en elles dans le cadre de la création d'une entreprise (Haus et al., 2013).

Díaz-García et Jiménez-Moreno (2010) confirment ce résultat parce qu'ils ont eux-mêmes observés que les étudiants des deux genres perçoivent toujours l'entrepreneur comme un individu possédant des caractéristiques masculines ce qui fait que les femmes pensent davantage que l'entrepreneuriat ne leur correspond pas à cause de leur personnalité. La société perçoit donc également les femmes comme moins enclines à entreprendre et ne les soutient pas ce qui les mène à elles-mêmes penser que ce type de carrière n'est pas souhaitable pour elles. Les femmes sont aussi fortement influencées par les normes sociales et les rôles qui leur sont associés qui les freineront dans la décision d'entreprendre. Si les femmes percevaient l'entrepreneuriat comme un métier correspondant à leurs caractéristiques et valeurs, elles seraient plus enclines à créer leur entreprise (Díaz-García & Jiménez-Moreno, 2010).

L'une des barrières importantes auxquelles les femmes sont confrontées dans le monde entrepreneurial est dès lors le fait que l'entrepreneuriat soit associé à des stéréotypes de genre masculin, que les caractéristiques considérées comme primordiales dans le domaine économique soient associées au masculin et que les entrepreneurs soient considérés comme des individus présentant des caractéristiques masculines (Boring, 2016; Gupta et al., 2009). Ce qui a pour effet que les femmes s'orientent plus difficilement vers l'entrepreneuriat et que les entrepreneures ne sont que peu présentes dans les secteurs d'activités qui sont associés aux hommes (Boring, 2016).

Un autre problème bloquant les femmes dans leur accès à l'entrepreneuriat est le fait qu'elles soient encore stéréotypées dans un rôle plus familial qu'entrepreneurial (Alexandre, 2016). Les tâches domestiques sont toujours mal réparties, les femmes s'en occupent en majorité et cela entraîne une conciliation entre famille et travail pour les femmes qui impacte leur processus entrepreneurial (Alexandre, 2016; Chasserio et al., 2016).

c. Financement

Selon Boring (2016), l'accès au soutien financier pour créer une entreprise est l'un des facteurs qui freinent les femmes à opter pour l'entrepreneuriat. En effet, elles y ont souvent moins accès que les hommes ce qui peut expliquer qu'elles se lancent moins souvent dans l'entrepreneuriat. Les stéréotypes de genre masculin associés à l'entrepreneuriat font que les compétences des femmes sont moins établies et elles sont dès lors moins prises au sérieux (Boring, 2016).

Les femmes ont moins accès à un réseau professionnel (Alexandre, 2016; Santoni, 2016) et ont une plus forte tendance à compter sur l'aide de leur couple et de leur famille afin de constituer des fonds propres. Cela pourrait s'expliquer par le fait que les hommes occupent plus de postes à responsabilités avant de se lancer dans l'entrepreneuriat (Alexandre, 2016).

De plus, les femmes sont discriminées par les prêteurs et doivent plus souvent faire face à des règles plus contraignantes lorsqu'on leur accorde un crédit ce qui peut expliquer qu'elles créent moins leur entreprise mais aussi que les femmes ayant une entreprise utilisent généralement moins d'actifs et qu'elles entreprennent dans des secteurs nécessitant moins d'apport en capital (Marco Caliendo et al., 2015) comme dans le secteur des services (Marlow & Patton, 2005; OECD, 2021).

De nombreuses femmes entrepreneures européennes pensent qu'elles ont plus difficilement accès au financement externe que les hommes (Kanze et al., 2018). Le capital de départ ayant une incidence sur de nombreux facteurs tels que le taux de survie, la croissance et le développement des entreprises, il semble prévisible que la plupart des entreprises fondées par des femmes n'aient pas ou peu d'employés, soient généralement de plus petites tailles ou soient moins pérennes (Alexandre, 2016; Bel, 2009; Marco Caliendo et al., 2015; Chasserio et al., 2016; Gupta et al., 2009).

Une des raisons proposées pour expliquer le moindre accès des femmes au financement externe est le fait que les femmes se trouvent généralement dans des emplois salariés moins bien payés que les hommes ce qui les empêche d'accumuler un capital suffisant pour créer leur entreprise avec leur propre capital mais fait également que les banques sont plus réticentes à leur prêter de l'argent parce qu'elles n'ont pas de bons antécédents de crédit (Marlow & Patton, 2005). Les femmes font également moins appel aux banques parce qu'elles pensent que le financement va systématiquement leur être refusé. Le moins bon accès des femmes au financement est également fortement impacté par les stéréotypes de genre qui les dépeignent comme inférieures aux hommes et le fait qu'elles évoluent dans un monde encore majoritairement masculin

(Marlow & Patton, 2005). Kanze et al. (2018) ont mis en lumière que les investisseurs avaient tendance à demander aux femmes de ne pas perdre, contrairement aux hommes où il leur était demandé d'accomplir leurs ambitions. Cette différence de traitement affecte certainement l'intention d'entreprendre des femmes en mettant l'accent sur la possibilité de perte et verront une différence dans l'investissement qu'on leur accorde pour commencer une activité (Kanze et al., 2018).

d. Richesse

La richesse est également citée comme un facteur pouvant influencer la décision de créer une entreprise. Par exemple, les personnes ayant hérité auront plus tendance à entreprendre (Marco Caliendo et al., 2015; Hundley, 2006). La probabilité de travailler en tant qu'indépendant est supérieure chez les personnes ayant touché de l'argent sous forme d'héritage ou de cadeaux de la famille ou encore pour les personnes ayant gagné à la loterie (Georgellis & Wall, 2005). Cependant, nous allons montrer que, dans la littérature, certains auteurs ont trouvé que cette relation ne semble s'appliquer qu'aux hommes.

L'étude menée par Caliendo et al. (2015) vient étayer ce fait en montrant que les hommes et les femmes s'engageant dans l'entrepreneuriat ont un revenu moyen plus élevé.

Cependant, Georgellis et Wall (2005) ont trouvé que la richesse affecte positivement seulement le taux d'hommes se dirigeant vers une carrière d'indépendant. Cet effet est également positif pour les femmes mais pas de manière significative et il est beaucoup moins prononcé que pour les hommes. Cela peut s'expliquer par le fait que les femmes sont souvent plus présentes dans des secteurs nécessitant moins de capital et sont dès lors moins impactées par ce facteur qu'est la richesse. Une autre proposition est que la richesse a un impact moindre sur les femmes parce que lorsqu'elles sont mariées, elles ont un meilleur accès au capital par l'intermédiaire de leur conjoint. Les femmes et les hommes entrepreneurs ne possèdent souvent pas le même niveau de richesse ce qui les mènent à percevoir le risque différemment (Desislava Ivanova Yordanova & Alexandrova-Boshnakova, 2011) et la propension au risque s'accroît en même temps que la richesse, cette relation étant plus prononcée pour les investisseurs masculins que féminins (Djoutsu Wamba et al., 2020; T. J. Dohmen et al., 2005; Jianakoplos & Bernasek, 1998; Nguyen et al., 2019; Desislava Ivanova Yordanova & Alexandrova-Boshnakova, 2011).

Le revenu dont le ménage dispose est également un facteur à prendre en compte mais des revenus plus élevés accroissent uniquement la facilité des hommes à entreprendre. Cette différence s'explique par le fait que les hommes ont souvent plus facilement accès aux

ressources de leur ménage pour investir ce qui montre des inégalités au niveau de la répartition des ressources financières (Marco Caliendo et al., 2015; Georgellis & Wall, 2005). Hundley (2006) a également observé que les revenus de la famille dont l'individu provient affectent positivement l'inclination des hommes à se diriger vers un emploi indépendant. En effet, certaines personnes doivent leur démarrage et leur survie en tant qu'indépendant au capital de leurs parents. Néanmoins, la richesse des parents influence également certains facteurs du choix de l'orientation professionnelle qui est plus orienté vers le travail indépendant (Hundley, 2006).

e. Sentiment d'auto-efficacité

L'auto-efficacité entrepreneuriale est un concept faisant référence à la croyance des individus en leur « *capacité à accomplir une activité entrepreneuriale* » (St-Jean & Fonrouge, 2020, p. 356). Ce terme a été, à de nombreuses reprises, utilisé pour rendre compte du processus entrepreneurial (St-Jean & Fonrouge, 2020). La littérature n'est toutefois pas unanime quant à l'influence de ce facteur sur l'intention entrepreneuriale.

En effet, de nombreux auteurs ont été en mesure d'établir une relation positive entre l'auto-efficacité entrepreneuriale et l'intention entrepreneuriale (Elnadi & Gheith, 2021; Hassan et al., 2020; McGee et al., 2009; Mueller & Dato-On, 2008; Shinnar et al., 2014; St-Jean & Fonrouge, 2020; Wilson et al., 2007; H. Zhao et al., 2005). Le fait de croire en ses propres capacités guide les individus vers l'entrepreneuriat et est étroitement lié à l'attitude entrepreneuriale étant donné que cela renforce les convictions en ses propres compétences entrepreneuriales (Hassan et al., 2020).

Cependant, l'auto-efficacité entrepreneuriale diffère en fonction du genre (Elnadi & Gheith, 2021). Les études présentes dans la littérature tendent à s'accorder sur le fait que les hommes possèdent plus d'auto-efficacité entrepreneuriale que les femmes mais certaines recherches n'ont quant à elles pas trouvé de différence significative d'auto-efficacité entrepreneuriale entre hommes et femmes (Mueller & Dato-On, 2008; H. Zhao et al., 2005).

Étant donné ces différences d'opinions, la confiance en soi n'est pas le seul facteur pouvant expliquer la différence d'intention entrepreneuriale entre les genres. L'explication doit provenir d'une combinaison de la confiance et de la prise de risque et il existe notamment une relation entre ces dernières (Hübler, 2012). Le sentiment d'auto-efficacité pourrait affecter la volonté des individus à s'engager dans des activités risquées et si les personnes n'en possèdent pas, elles auront moins de chance de prendre part à des échanges commerciaux comme l'entrepreneuriat (Zeffane, 2015).

f. Age

Dans la grande majorité des études, l'âge est considéré comme étant une variable influençant la décision de créer une entreprise (Marco Caliendo et al., 2015; Georgellis & Wall, 2005; Singh, 2014; Tornikoski et al., 2012) mais la littérature inclut aussi des auteurs tels que Gupta et al. (2009) qui ont trouvé que l'âge n'influçait pas l'intention d'entreprendre.

Les recherches s'accordant sur le fait qu'il existe une relation entre l'âge et l'intention entrepreneuriale présentent toutefois des différences quant à leur interprétation de l'effet de l'âge sur l'intention entrepreneuriale.

Des auteurs ont trouvé que l'âge influçait négativement les intentions entrepreneuriales mais d'autres pensent que cette relation n'est pas linéaire et que l'âge a un effet inversement proportionnel dans l'élaboration des intentions entrepreneuriales (D. B. Audretsch et al., 2007; Blanchflower & Meyer, 1994; Evans & Leighton, 1990; Hout & Rosen, 1999; Rees & Shah, 1986). L'âge a un effet négatif significatif sur l'intention entrepreneuriale jusqu'à ce que l'individu soit âgé de 40 ans et cet effet s'affaiblit par la suite. Une fois que l'individu dépasse l'âge de 45 ans, cet effet n'est plus significatif (Tornikoski et al., 2012). Evans et Leighton (1990) affirment également que la part des personnes indépendantes augmente jusqu'au début des 40 ans et reste ensuite constante jusqu'à la retraite. Les résultats obtenus par Tornikoski et al. (2012) sont en accord avec ce constat, l'âge a bien une influence mais dans leur cas, celle-ci est plus prononcée pour les individus de moins de 44 ans que pour les seniors âgés entre 55 et 64 ans. Les intentions entrepreneuriales des seniors seraient dès lors déterminées d'une façon différente de celles des jeunes (Tornikoski et al., 2012).

Afin d'illustrer cette relation non linéaire, une autre possibilité est de voir l'effet de l'âge sur l'intention entrepreneuriale sous la forme d'un graphique en U inversé (Liang et al., 2018) qui indique que les hommes et les femmes seraient les plus à mêmes de passer d'un travail salarié à indépendant à 39 ans. L'âge où les femmes ont le plus de chance de passer du chômage au travail indépendant est de 38 ans et celui-ci est de 32 ans pour les hommes (Georgellis & Wall, 2005). Selon Liang et al. (2018), la forme du graphique résulterait du fait que les personnes très jeunes ont moins de chance de créer une entreprise parce qu'elles ne possèdent pas assez d'expérience et de compétences dans le domaine tandis que les personnes âgées sont moins susceptibles d'entreprendre parce qu'elles peuvent manquer de volonté, d'énergie et avoir un esprit moins créatif.

L'âge auquel les individus se lanceraient dans l'entrepreneuriat varierait entre les genres. Selon l'étude menée par Yordanova & Alexandrova-Boshnakova (2011), les hommes entrepreneurs sont plus souvent âgés de 30 ans ou moins tandis que les femmes entrepreneures sont quant à elle plus souvent âgées de plus de 30 ans mais Marlow et Patton (2005) sont en opposition avec ces dires puisque selon eux, lors de la création d'entreprise, les femmes tendent à être plus jeunes que les hommes (Amentie & Negash, 2014).

g. Education

Sur base de la littérature, le niveau d'étude complété, le choix du domaine d'étude ou le type de cursus supérieur effectué influenceraient l'intention entrepreneuriale mais la littérature n'est pas unanime sur le sens de cette relation et celle-ci serait susceptible de changer en fonction du genre.

Pour commencer, l'apprentissage scolaire aiguille rapidement le chemin des filles et des garçons. Certains domaines d'activité sont définis comme féminins et d'autres comme masculins ce qui oriente fortement les choix futurs des élèves (Chasserio et al., 2016). Le type d'études choisi par les femmes étant très peu orienté vers l'ingénierie ou l'informatique, les décourage à entreprendre dans ces domaines (Alexandre, 2016). Dawson et Henley (2015) ont également observé que les femmes ont moins tendance à choisir des études dans le domaine des sciences ou de l'ingénierie et se dirigent plutôt vers les sciences sociales qui ont moins de chance d'aboutir à une carrière d'indépendant. Dawson et Henley (2015) ont obtenu des résultats similaires, mais pour eux, le fait de suivre des formations et d'acquérir des expériences liées à l'entrepreneuriat accroîtrait les intentions entrepreneuriales des hommes mais pas des femmes.

Ensuite, plusieurs études montrent que les individus plus éduqués seront plus enclins à s'engager dans l'entrepreneuriat que les personnes moins éduquées (Marco Caliendo et al., 2015; Herman & Stefanescu, 2017; Singh, 2014; Startiene & Remeikiene, 2009). En effet, plusieurs auteurs affirment que le niveau d'instruction serait un élément déterminant dans la propension des étudiants à créer une entreprise à la suite de leurs études (Ferreira et al., 2007; Raposo et al., 2008). En d'autres termes, nous observons une relation positive entre le niveau d'étude et l'intention d'entreprendre, c'est-à-dire, qu'au plus une personne a un niveau d'étude élevé, au plus elle pourrait avoir tendance à exprimer une intention de créer une entreprise. Ce phénomène peut être expliqué par le fait que les personnes plus instruites ont le potentiel de

développer les connaissances de management nécessaire à la création d'entreprise et ainsi devenir plus confiantes dans leurs compétences à gérer une entreprise (Tomy & Pardede, 2020).

Cette relation entre le niveau d'étude et l'intention entrepreneuriale peut-être illustrée grâce à l'exemple de l'Allemagne. En effet, en Allemagne, les femmes en âge de travailler sont en moyenne moins instruites que les hommes ce qui fait qu'elles sont également moins disposées à créer une entreprise. Il est tout de même rassurant de voir que des changements prennent place. Les hommes plus âgés sont toujours plus éduqués que les femmes du même âge mais les jeunes femmes ont quant à elles rattrapé leurs homologues. De nos jours, les femmes sont d'ailleurs plus nombreuses à obtenir un diplôme universitaire. Cependant, comme cité ci-dessus, les femmes restent en moyenne moins éduquées (Marco Caliendo et al., 2015). Les études secondaires et universitaires augmentent le fait de devenir entrepreneur alors que les formations professionnelles fournissent des résultats inverses pour les femmes. En effet, les hommes entreprenant ce type de formation le font plus dans des domaines tels que la construction où il y a de grandes possibilités de travail indépendant (Marco Caliendo et al., 2015).

Strohmeyer (2003) a trouvé un lien entre le niveau d'étude et l'entrée des femmes dans le travail indépendant. En effet, il argumente que l'augmentation des femmes présentes dans ce domaine entre 1991 et 1999 serait due à l'augmentation des femmes ayant obtenu un diplôme universitaire. De plus, ses résultats suggèrent que les femmes plus éduquées ont plus de chance d'avoir un poste haut placé ou un poste de direction dans le travail indépendant plutôt que dans le travail salarié. L'éducation est positivement associée au travail indépendant parce que les personnes plus instruites sont plus informées et dès lors plus susceptibles d'évaluer les multiples possibilités de travail indépendant ou elles peuvent également posséder des aptitudes supérieures (Georgellis & Wall, 2005).

Contrairement à ces auteurs, Guyot et Lohest (2008) ont trouvé que le niveau d'étude influençait positivement et de manière significative les chances d'entreprendre des hommes mais pas celles des femmes. Alors que Chowdhury et Endres (2005) établissent quant à eux que la relation entre le niveau d'étude et l'intention entrepreneuriale est positive et significative seulement pour les femmes.

Le niveau d'étude semble donc avoir un impact sur l'intention d'entreprendre. Toutefois, Lans, Gulikers et Batterink (2010) établissent une différence dans la nature de l'éducation à savoir que les personnes suivant des cours portant sur l'entrepreneuriat auront plus de chance

d'exprimer des intentions entrepreneuriales mais également de considérer l'entrepreneuriat comme une option de carrière (Saral, 2019; Tomy & Pardede, 2020). En effet, cette éducation entrepreneuriale permet de stimuler les comportements entrepreneuriaux, développer des compétences de management et cultiver une approche entrepreneuriale chez les étudiants (Herman & Stefanescu, 2017). Toutefois, Oosterbeek, van Praag et Ijsselstein (2010) établissent, quant à eux, l'effet inverse à savoir que les étudiants ayant suivi des cours sur l'entrepreneuriat exprimeraient moins d'intention d'entreprendre parmi les étudiants universitaires aux Pays-Bas. Von Graevenitz, Harhoff, et Weber (2010) ont obtenu des résultats similaires auprès d'étudiants allemands. Cet effet négatif peut s'expliquer par le fait que l'enseignement supérieur sensibilise aux risques associés à l'entrepreneuriat, les étudiants obtenant « *des perspectives plus réalistes tant sur eux-mêmes que sur ce qu'il faut pour être un entrepreneur* » (Herman & Stefanescu, 2017; Oosterbeek et al., 2010, p. 452; Von Graevenitz et al., 2010).

Dès lors, nous pouvons voir que les résultats présents dans la littérature ne sont pas uniformes, des auteurs ont trouvé que plus d'années d'étude avaient un impact positif sur le travail indépendant au Royaume-Uni et aux Etats-Unis mais pas en Australie (Georgellis & Wall, 2005). Van Der Sluis et al. (2008) n'ont quant à eux pas trouvé d'évidence dans la littérature montrant que le niveau d'éducation permet d'expliquer la différence de présence entre hommes et femmes dans l'entrepreneuriat.

A nouveau, ces constats doivent être pris avec prudence puisqu'il a également été démontré que les personnes entrant dans l'entrepreneuriat ont généralement un niveau d'éducation plus élevé que les personnes n'y entrant pas et cela peu importe le genre. Ils sont plus souvent en possession d'un diplôme secondaire ou universitaire mais ont moins souvent terminé une formation professionnelle (Marco Caliendo et al., 2015).

h. Profession

Nous allons aborder tant l'influence de la profession occupée par un individu que l'influence du statut d'indépendant des parents sur l'intention entrepreneuriale, cette dernière ne faisant pas l'unanimité.

Dans la littérature, une relation entre le statut professionnel d'un individu et son intention entrepreneuriale a été mise en lumière. Plus précisément, les personnes seraient plus susceptibles de se lancer dans l'entrepreneuriat lorsqu'elles se trouvent au chômage ou lorsqu'elles sont inactives plutôt que lorsqu'elles exercent un emploi salarié (Marco Caliendo

et al., 2015; Startiene & Remeikiene, 2009). Cette observation peut être appliquée tant aux hommes qu'aux femmes mais les effets seraient tout de même plus importants chez les hommes. Cela peut s'expliquer par le fait que les hommes ont plus souvent un meilleur salaire en tant qu'employé et ils devraient donc renoncer à une plus grande sécurité financière en quittant leur statut de salarié (Marco Caliendo et al., 2015).

Leighton (1990) confirme que les personnes passant d'un travail salarié à un travail indépendant étaient plus fréquemment des personnes touchant des salaires peu élevés, changeant de métier souvent et qui se retrouvent couramment et pendant de longues périodes au chômage. Pourtant, selon Tornikoski et al. (2012), les personnes ayant changé de travail plusieurs fois au cours de leur vie possèdent des intentions entrepreneuriales moins élevées.

Cependant, en Allemagne, le nombre de femmes employées est inférieur aux hommes et il serait dès lors logique qu'elles entreprennent plus ce qui est une contradiction puisque les femmes sont sous-représentées dans ce domaine (Marco Caliendo et al., 2015). D'autres auteurs tels que Rosti et Chelli (2005) ont aussi démontré qu'en Italie, le statut professionnel occupé jouait un rôle dans les intentions entrepreneuriales.

Les femmes ont également plus tendance à considérer le travail indépendant comme un substitut du travail à temps partiel ou de l'inactivité et se lancent dès lors plus dans ces situations plutôt que lorsqu'elles ont un travail à temps plein. Les hommes qui se tournent vers un travail indépendant le font soit d'un travail à temps plein, soit du chômage mais dans une moindre mesure alors que les femmes le font d'un travail à temps partiel, du chômage ou moins fréquemment d'un travail à temps plein. Il semblerait également que la perspective de passer d'un emploi salarié à un emploi indépendant soit similaire pour les hommes et les femmes mais qu'elle serait plus élevée pour les hommes lorsqu'il s'agit de passer de l'inactivité à un travail indépendant (Georgellis & Wall, 2005).

Un autre facteur pouvant jouer est l'ancienneté. Les personnes travaillant depuis longtemps pour le même employeur démissionnent moins souvent et ont donc moins de probabilité de passer à un travail indépendant. Les coûts de sortie et le capital humain acquis rendent plus difficile de quitter son emploi et cela est accentué par l'ancienneté. Aux Etats-Unis, les soins de santé auxquels les individus ont droit en étant salariés ne peuvent pas être transposés s'ils passent au travail indépendant ce qui constitue un grand coût de départ et les freinent dès lors à passer le cap (Georgellis & Wall, 2005). Georgellis et Wall (2005) ont trouvé une relation

négative entre l'ancienneté de l'emploi et le passage au travail indépendant mais celle-ci n'est pas significative.

D'autres obstacles tels que des régulations sont également susceptibles de freiner les femmes dans leur accès à l'entrepreneuriat. Un exemple frappant est celui du « Crafts Regulation Act » qui a été instauré en Allemagne et qui autorisent seulement les personnes étant en possession d'un master à devenir indépendant. Cela va même encore plus loin parce que les personnes possédant les qualifications requises ne peuvent prétendre au statut d'entrepreneur dans un certain secteur qu'à condition d'être déjà employées dans ce secteur (Georgellis & Wall, 2005).

La littérature a récemment commencé à étudier les effets du statut professionnel des parents sur les intentions entrepreneuriales de leurs enfants. Ces recherches ont pour objectif de comprendre si la richesse des parents permet aux enfants de ne pas se sentir contraints par le capital et également de voir si le capital humain et la capacité d'entreprendre se transmettent de génération en génération (Georgellis & Wall, 2005).

Le fait que les parents soient eux-mêmes indépendants aura un effet sur la décision des enfants de devenir indépendant (Marco Caliendo et al., 2015; Startiene & Remeikiene, 2009). Par exemple, on leur léguera l'entreprise ce qui les poussera à continuer dans cette voie. Les résultats des recherches de Caliendo et al. (2015) et de Guyot & Lohest (2008) nous conduisent tout de même à nuancer les informations précédentes. Effectivement, ils ont trouvé que si le père possède un statut d'entrepreneur, cela n'influencera que les filles à devenir entrepreneure. Ils notent également que les parents entrepreneurs pourraient transmettre des traits de personnalité ce qui a un effet sur la prédisposition à devenir entrepreneur (Marco Caliendo et al., 2015).

D'autres études pensent, au contraire, que des parents indépendants encouragent plus les hommes que les femmes à suivre une telle carrière (Dawson & Henley, 2015). C'est le cas de Georgellis et Wall (2005) dont les résultats montrent qu'avoir un des deux parents qui est indépendant influence les intentions de devenir indépendant mais seulement pour les garçons et non pour les filles. Cette relation est encore plus marquée si c'est le père plutôt que la mère qui détient le statut d'indépendant. Dunn & Holtz-Eakin (2000), Hout et Rosen (1999) et Hundley (2006) ont également montré que les hommes étaient influencés positivement par le rôle d'indépendant du père. Mais selon Hundley (2006), cette relation positive est renforcée lorsque le revenu familial est plus important.

D'autres résultats viennent encore contraster ces trouvailles et affirment que lorsqu'un individu, peu importe son genre, a un membre de sa famille proche qui est entrepreneur, il possède plus d'intentions entrepreneuriales que les personnes n'ayant aucun entrepreneur dans leur famille (Saral, 2019; Singh, 2014).

Il semble dès lors évident que le statut d'indépendant des parents influence l'intention entrepreneuriale des individus mais les résultats restent mitigés sur le parent influençant et si cette influence est similaire chez les hommes et les femmes.

i. Situation familiale

Cette partie aborde l'influence du statut matrimonial et des enfants sur l'intention entrepreneuriale. Ici encore, la littérature n'est pas univoque.

Selon Startiene et Remeikiene (2009), le statut matrimonial des hommes et des femmes influence leur intention d'entreprendre alors que Caliendo et al. (2015) affirment que le fait d'être marié a un effet négatif sur l'entrepreneuriat pour les hommes tandis que cela n'a pas d'impact sur les femmes. Georgellis et Wall (2005) n'ont pas non plus trouvé de preuve que le statut marital influence le passage des femmes à l'entrepreneuriat.

Georgellis et Wall (2005) proposent des résultats selon lesquels le fait d'être marié aurait une influence positive sur l'entrepreneuriat des hommes. Les hommes mariés, comparés aux hommes n'ayant jamais été mariés, ont plus de chance de passer d'un emploi salarié à un travail indépendant parce que le soutien familial, qui peut s'exprimer financièrement ou par de l'aide pour gérer l'entreprise, les aide dans cette transition. Ces résultats doivent être mitigés par l'éventuelle réticence des hommes mariés à prendre des risques élevés associés à l'entrepreneuriat. Être séparé ou divorcé n'a pas fourni de résultats significatifs ce qui tend à montrer que le fait d'avoir été marié prime sur le reste. Audretsch et al. (2007) partage les mêmes résultats selon lesquels les individus mariés sont plus susceptibles de devenir entrepreneurs que les individus non mariés mais pour tous les individus, peu importe leur genre.

Concernant l'impact des enfants, une étude montre que les femmes se lançant dans le travail indépendant ont généralement plus d'enfants que les hommes qui se mettent à leur compte. Elles sont également plus susceptibles d'être mariées. Le nombre d'enfants peut être un facteur influençant la décision d'être indépendant tant positivement que négativement. Le travail indépendant permettrait une meilleure flexibilité et une articulation entre vie privée et professionnelle mais d'un autre côté, elles perdraient leur droit à un congé de maternité. Si une

femme a beaucoup d'enfants, elle aura plus de chances de choisir le travail indépendant puisqu'elle s'occupe plus souvent de ceux-ci et que les coûts liés à la garde d'enfants en bas âge pourront être réduits. Dans le cas où les enfants sont déjà adolescents, ils ne constituent en aucun cas un frein et ils pourraient même aider à gérer l'entreprise (Georgellis & Wall, 2005).

Guyot & Lohest (2008) combinent le fait d'être isolé et d'avoir un ou plusieurs enfants et cela aurait un impact significatif et négatif sur l'éventualité de devenir entrepreneur. Mais cette relation négative ne s'appliquerait qu'aux femmes et n'aurait pas d'effet sur la volonté d'entreprendre des hommes.

j. *Propension au risque*

Beaucoup des études faisant état d'une distinction genrée dans le monde de l'entrepreneuriat ne font que rapporter ce fait sans pour autant y apporter des explications concrètes (Zeffane, 2015). Si l'on creuse un peu plus en profondeur, nous pouvons voir que l'une des raisons principalement évoquées est que les femmes ont moins tendance à prendre des risques que les hommes (Boring, 2016; Marco Caliendo et al., 2015; Dawson & Henley, 2015; T. J. Dohmen et al., 2005; Zeffane, 2015).

Cela semble pertinent puisque la prise de risque a toujours été associée à l'entrepreneuriat. Créer une entreprise implique des risques inhérents dans différents domaines liés à l'individu comme la finance, les relations, la santé mentale, ... (Saral, 2019). Les individus plus susceptibles de prendre des risques sont donc plus enclins à choisir une carrière entrepreneuriale (Marco Caliendo et al., 2015; De Paola, 2013; Douglas & Shepherd, 2002) tandis que les personnes possédant une plus faible propension au risque seraient plus susceptibles de se diriger vers le secteur public étant donné que celui-ci fournit une plus grande sécurité d'emploi et un salaire moins variable (De Paola, 2013; T. J. Dohmen et al., 2005).

Une étude menée par Zeffane en 2015 estime qu'il n'y a pas de différence d'intention entrepreneuriale entre homme et femme. Mais cette étude montre également que la seule différence apparue dans les questionnaires permettant de mesurer les intentions portait sur la propension au risque des individus. Les auteurs proposent dès lors d'étudier la propension au risque plus en profondeur pour pouvoir observer si elle est la cause qui éloignent les femmes de l'entrepreneuriat (Zeffane, 2015).

k. *Perception du risque*

De nombreux auteurs ont mené des recherches dans le domaine entrepreneurial et leurs résultats soutiennent que les femmes ont moins de probabilité que les hommes de commencer une carrière en tant qu'entrepreneure. La différence de perception du risque entrepreneurial serait l'une des raisons dominantes pouvant expliquer cet écart entre les genres au niveau de la création d'entreprise (Djoutsa Wamba et al., 2020; Simon et al., 2000).

Dans la plupart des études portant sur l'entrepreneuriat, les entrepreneurs ont été considérés comme des individus prenant des risques et possédant une plus grande propension au risque que les non-entrepreneurs. Mais dans la littérature, des chercheurs pensent plutôt qu'ils percevraient les risques différemment (Dalborg et al., 2015; Simon et al., 2000).

Tous les facteurs présents dans cette section sont dès lors susceptibles d'affecter l'intention entrepreneuriale des individus même si nous avons pu remarquer que la littérature ne s'accorde sur aucun des effets de ces variables sur l'intention entrepreneuriale. Les stéréotypes, les motivations, le financement, la richesse, la confiance, l'âge, l'éducation, la profession et la situation familiale sont toutes des variables impactant l'intention entrepreneuriale des hommes et des femmes. Mais, dans la littérature, la prise de risque, composée de la propension au risque et de la perception du risque, semble tenir un rôle majeur dans l'explication de la relation liant le genre et l'intention entrepreneuriale. C'est pourquoi nous allons investiguer cette dimension dans la section suivante.

Section 3 – Prise de risque

Dans la section précédente, nous avons pu établir que la propension au risque et la perception du risque étaient des variables intéressantes à retenir dans l'étude des comportements entrepreneuriaux genrés. En effet, Zeffane (2015) a émis l'idée que la propension au risque pourrait être la cause qui éloigne les femmes du secteur de l'entrepreneuriat tandis que Dalborg et al. (2015) et Simon et al. (2000) pensent plutôt qu'elles percevraient les risques différemment. Cette section vise dès lors à définir la propension au risque et la perception du risque et à mieux comprendre ces concepts dans leur relation respective avec le genre. L'interaction de la propension au risque et de la perception du risque avec d'autres variables sera également étudiée. Ces variables reprennent l'âge, l'éducation, la profession et le statut matrimonial que nous avons déjà évoquées dans le cadre de l'intention entrepreneuriale et qui sont mobilisées dans de nombreuses recherches scientifiques.

3.1. Propension au risque

3.1.1. Définition

Mullins & Forlani (2005) définissent « *la propension à prendre des risques comme la tendance générale d'un individu à prendre ou à éviter des risques dans un contexte décisionnel particulier* » (Mullins & Forlani, 2005, p. 54). Mais d'autres auteurs ont développé leur propre modèle de la propension au risque.

Le modèle de Sitkin et Pablo (1992) définit la propension au risque comme la tendance actuelle d'un acteur à prendre ou à éviter des risques. Contrairement à d'autres définitions de ce terme, ils le conçoivent comme un aspect individuel qui peut être modifié dans le temps plutôt que comme une propriété stable et constante. Pour Jayathilake (2013), la propension au risque peut aussi changer au cours du temps et est formée par les préférences au risque, l'inertie et les résultats passés. C'est également le cas de Bonem et al. (2015) qui pensent que les dispositions à prendre des risques varient d'un domaine à l'autre même si, la plupart du temps, elles sont considérées comme un trait de personnalité stable.

Dans ce modèle, le risque entrepreneurial est composé de deux variables que sont le risque d'échec et le risque de manquer une opportunité (Djoutsa Wamba et al., 2020). Une autre façon de voir les choses est amenée par Dickson et Giglierano (1986) qui considèrent que le risque entrepreneurial est soit le fait de saisir trop rapidement une opportunité non fondée et de « couler le bateau », soit le fait de tarder à intervenir et de « manquer le bateau ». Le fait de

couler le bateau est défini par la probabilité qu'une nouvelle entreprise ne soit pas capable d'atteindre des ventes suffisantes et le fait de manquer le bateau est caractérisé par la probabilité d'ignorer, de rejeter ou de manquer une opportunité très attractive dû à la prédominance d'un concurrent ou aux modifications survenues sur le marché (cité par Mullins & Forlani, 2005).

La littérature n'est pas unanime sur la relation pouvant exister entre le genre et la propension au risque. En effet, nous allons montrer que bon nombre d'auteurs s'accordent sur le fait que le genre influence la propension au risque mais que d'autres défendent la thèse contraire.

Des études dans différents domaines et des expériences ont permis de montrer que les hommes et les femmes, dans la population globale et spécialisée, présentent des propensions au risque différentes qui se maintiennent aussi au sein de cultures différentes (Desislava Ivanova Yordanova & Alexandrova-Boshnakova, 2011). Des études menées dans les domaines de la psychologie, du management et de la sociologie soutiennent que les hommes et les femmes ne réagissent pas au risque de la même manière (Zeffane, 2015).

La littérature, de manière générale et plus particulièrement dans le domaine économique, tend à montrer que les femmes possèdent une plus faible propension au risque que les hommes (Boring, 2016; Dalborg et al., 2015; De Paola, 2013; Halek & Eisenhauer, 2001; Hibbert et al., 2008; Hryshko et al., 2011; Hübler, 2012; Jayathilake, 2013; Nguyen et al., 2019; Sonfield et al., 2001; Spell & Bezrukova, 2010; Zeffane, 2015).

Toutefois, les études disponibles qui abordent le genre et la prise de risque ne fournissent pas d'explication pour comprendre les possibles différences entre hommes et femmes. Ces différences pourraient être dues à des différences de préférence pour le risque entre hommes et femmes mais également à des facteurs situationnels. Par exemple, les femmes pourraient être influencées par les options, les conseils fournis (Desislava Ivanova Yordanova & Alexandrova-Boshnakova, 2011), les jugements stéréotypiques (Kanze et al., 2018) ou par leur différence dans la manière dont elles perçoivent les risques (Djoutsa Wamba et al., 2020). Kanze et al. (2018) montrent que les investisseurs attendent un comportement plus prudent des femmes entrepreneures, ce qui se traduit par plus de questions orientées vers les menaces à éviter et, au final, à des investissements moindres que dans les projets portés par des hommes. Cela fait écho aux travaux de Plaks et Higgins (2000) qui suggèrent que le stéréotype de la personne vigilante est la femme au foyer, ce qui peut influencer notre perception du rôle de la femme dans la société.

Les recherches menées avant 1980 affirment que les femmes sont plus prudentes que les hommes, moins confiantes, moins agressives, plus susceptibles d'être influencées, possèdent moins de leadership et sont moins à même de résoudre des problèmes lorsqu'elles prennent des décisions en situation risquée. Toutefois, à la lumière de la littérature plus récente, les différences pouvant exister entre les genres ne sont plus aussi claires (Jayathilake, 2013; Johnson & Powell, 1994). En effet, plusieurs études menées sur des groupes de managers, d'entrepreneurs et de professionnels montrent que les hommes et les femmes sont similaires dans leur propension au risque (Chaganti, 1986; Jayathilake, 2013; Maxfield et al., 2010; Sonfield et al., 2001; Desislava Ivanova Yordanova & Alexandrova-Boshnakova, 2011) et d'autres n'ont pas été en mesure d'observer une corrélation significative entre le genre et la propension au risque (Djoutsa Wamba et al., 2020) ou n'ont pas trouvé de preuves permettant de dire que la propension au risque est genrée (Dawson & Henley, 2015)

Malgré le fait que certaines études aient montré que les femmes prennent des risques, elles sont pourtant toujours considérées comme ayant moins de propension au risque que les hommes dans le monde des affaires. Le fait de respecter ou d'enfreindre la congruence des rôles est très important pour nous aider à comprendre ce phénomène et plus précisément dans quelle mesure les hommes et les femmes agissent de façon à être cohérent avec les stéréotypes de rôles assignés par la société en fonction du sexe et avec les attentes socialement requises (Maxfield et al., 2010).

Dès lors, on ne verrait pas les risques pris par les femmes parce que cela est inhabituel, qu'on ne s'attend pas à ce qu'elles en prennent. L'être humain cherche à confirmer ses propres croyances et ne veut donc voir que ce qui les confirme et tend à ignorer le reste. Ce phénomène est tellement ancré que même la femme prenant des risques pourrait ne pas remarquer qu'elle en prend (Maxfield et al., 2010).

Nous n'attendons pas non plus des femmes qu'elles recherchent la reconnaissance lors d'une prise de risque réussie. Elles ne cherchent pas à ce qu'on récompense une prise de risque réussie par des mesures visibles convenues telles que des promotions à des postes de haut niveau. Les attentes envers les femmes de ne pas se vanter lorsqu'une prise de risque a été fructueuse participent également à la dissimulation de la prise de risque des femmes. Les femmes communiquent également en « nous » lorsqu'elles parlent des risques qu'elles ont encourus ce qui fait que l'on ne leur attribue pas ces risques (Maxfield et al., 2010).

De plus, les femmes violant la congruence des rôles risquent d'être pénalisées et cela restera inchangé tant que la définition du risque ne sera pas sans distinction de genre. Elles sont dès lors confrontées à deux contraintes. Elles peuvent choisir de se comporter comme des femmes et seront considérées comme ayant une plus faible propension au risque ou elles peuvent se conduire comme des hommes ce qui conduira à la remise en question de leur identité, de leurs motivations et de leurs prédispositions. L'exemple de Carly Fiorina illustre bien ces propos puisqu'en tant que CEO de Hewlett-Packard, elle a été accusée d'agir comme une rock star et d'être hautaine et arrogante. Pour se conformer à leur rôle, les femmes peuvent adopter des comportements qui viendraient appuyer le construit selon lequel elles seraient moins disposées à prendre des risques. Si les femmes posent des questions ou recherchent des avis, cela peut être interprété comme une forme d'indécision ce qui les fait apparaître comme effrayées ou incapables de prendre des décisions seules. Lorsqu'elles essayent juste de réunir des idées ou de tester les leurs, certaines personnes voient cela comme une invitation à prendre la décision à leur place et, pour ces dernières, elles ne prennent donc pas de risque (Maxfield et al., 2010).

Les stéréotypes de genre influencent également la préférence pour le risque qui à son tour influence positivement la propension au risque. Les femmes peuvent avoir une préférence pour le risque plus faible que les hommes en raison de différences dans les rôles sociaux et des croyances sociétales selon lesquelles la prise de risque est une tendance masculine hautement estimée (Desislava Ivanova Yordanova & Alexandrova-Boshnakova, 2011).

Dohmen et al. (2005) partagent l'avis selon lequel les différences existant dans le domaine de la prise de risque peuvent être socialement construites mais elles pourraient également provenir en partie de la génétique.

3.1.2. Facteurs influençant la propension au risque

Nous allons maintenant étudier différents facteurs pouvant influencer la propension au risque. Cependant, pour chacun d'entre eux, il existe des controverses dans la littérature que nous allons aborder ci-dessous.

a. Age

La grande majorité des articles présents dans la littérature ont trouvé que l'âge était négativement corrélé avec la propension au risque. Cette dernière diminuerait lorsque l'âge augmenterait (Bonem et al., 2015; De Paola, 2013; T. Dohmen et al., 2018; T. J. Dohmen et al., 2005; Georgellis & Wall, 2005; Hryshko et al., 2011; Saral, 2019; Spell & Bezrukova, 2010; Tornikoski et al., 2012).

En effet, l'âge est un indicateur de l'aptitude d'un individu à recouvrer des pertes financières. Les personnes jeunes ont plus de temps devant elles pour compenser leurs pertes financières que les personnes âgées et ces dernières tendent à être davantage conservatrices dans leurs comportements et leurs convictions. La recherche empirique a permis de confirmer que la prise de risque décroît avec l'âge (Tornikoski et al., 2012).

Plusieurs autres phénomènes peuvent expliquer cette différence de propension au risque en fonction de l'âge.

En vieillissant, les personnes peuvent avoir une vision plus conservatrice de leurs capacités et de leurs idées. Elles ne veulent dès lors plus prendre trop de risques puisque gérer les risques et compenser les pertes potentielles requiert du temps et de l'énergie (T. Dohmen et al., 2018; Saral, 2019).

Le fait que les personnes âgées possèdent moins de propension au risque pourrait s'expliquer par le phénomène de vieillissement biologique, le déclin de la disposition à prendre des risques peut être imputable au vieillissement cognitif. Ils ont découvert que la prise de risque diminuait avec l'âge. Cette baisse serait linéaire jusqu'à 65 ans et puis deviendrait plus plate (T. Dohmen et al., 2018).

D'autre part, des études ont observé des relations contraires, les personnes âgées possèderaient plus de propension au risque que les jeunes (Bonem et al., 2015) et d'autres n'ont pas du tout observé de lien entre l'âge et la propension au risque (Bonem et al., 2015; Jayathilake, 2013; Nguyen et al., 2019).

Ces écarts de résultats pourraient s'expliquer par le fait que les différences entre les catégories d'âge ne sont pas uniformes à travers les contextes (Bonem et al., 2015). Bonem et al. (2015) ont effectivement trouvé que les personnes âgées avaient tendance à moins prendre de risque dans les domaines de la santé et de l'éthique mais pas dans le domaine social où la prise de risque est identique à celle des jeunes. Ces résultats impliqueraient que la propension au risque des individus ne diminue pas avec l'âge mais plutôt que les domaines qui les préoccupent peuvent changer (Bonem et al., 2015).

Hübler (2012) avance que la relation entre l'âge et la propension au risque n'est pas linéaire. La propension au risque est plus élevée chez les personnes plus jeunes ou plus âgées plutôt que chez les personnes d'âge moyen. Les personnes âgées de 40 ans possèderaient la propension au risque la plus faible. Tymula et al. (2013) partagent des résultats contraires montrant que les

adolescents et les personnes âgées possèdent moins de propension au risque que leurs homologues de la quarantaine.

Selon Dohmen et al. (2005), la relation entre le genre et la propension au risque varierait quelque peu entre hommes et femmes. La volonté de prendre des risques diminuerait de manière stable lorsque l'âge s'accroît. Les femmes subiraient une décroissance plus rapide de leur volonté à prendre des risques de la fin de leur adolescence jusqu'à la trentaine pour ensuite rester constante et diminuer à nouveau à partir du milieu de la cinquantaine. Les hommes possèderaient tout de même plus de propension au risque que les femmes à tout âge mais cet écart diminuerait parmi les personnes plus âgées (T. J. Dohmen et al., 2005).

b. Education

La littérature ne fournit pas de résultats uniformes concernant l'impact du niveau d'éducation sur la propension au risque.

Yordanova et Alexandrova-Boshnakova (2011) et Halek et Eisenhauer (2001) ont constaté qu'un plus haut niveau d'éducation favorise la prise de risques et permet une tolérance au risque plus élevée. Cependant, des résultats contraires sont présents dans la littérature et stipulent que les personnes plus éduquées ont moins de propension au risque parce qu'elles estiment les risques et les avantages d'une meilleure façon (Djoutsa Wamba et al., 2020).

D'un autre côté, Nguyen et al. (2019) n'ont pas trouvé de relation significative entre les études menées et la propension au risque et Jayathilake (2013) n'a pas été en mesure de détecter d'influence de l'éducation sur la propension au risque.

Le niveau d'éducation des parents est également un facteur à prendre en compte. Selon Charles et Hurst (2003), les parents transmettraient leurs préférences pour le risque à leurs enfants et ce phénomène est encore plus marqué pour les individus présentant une propension au risque très faible. La probabilité d'un individu de n'avoir que très peu de propension au risque est affectée de manière significative par les parents et plus particulièrement par les études qu'ils ont menées.

En effet, une étude montre bien que les personnes dont aucun des parents n'a obtenu de diplôme d'études secondaires ont une faible propension au risque et que celle-ci augmente lorsque l'un des deux parents a terminé ses études secondaires et elle croît d'autant plus lorsque les deux parents sont concernés. Ce lien entre la propension au risque et le niveau d'étude parental pourrait s'expliquer par des facteurs non observables tels que l'intelligence des parents ou leur environnement. Les réformes des lois sur la scolarisation obligatoire ont augmenté l'éducation

des parents et ont ainsi amélioré la propension au risque des enfants. Cependant, ces lois ont davantage d'effet sur les enfants des parents désavantagés puisque ceux-ci vont être obligés d'aller à l'école alors que les autres enfants iraient à l'école même si ces lois n'étaient pas présentes. Les enfants dont les parents sont plus instruits sont souvent eux-mêmes plus éduqués mais ce constat ne serait pas la raison principale expliquant que ces enfants présentent plus de propension au risque (Hryshko et al., 2011).

Les parents ayant plus de propension au risque et possédant une entreprise ont plus de chance d'avoir des enfants ayant également plus de propension au risque puisque les enfants auront grandi dans un environnement où ils auront appris la prise de risque financière (Hryshko et al., 2011).

Une autre explication plausible est que cette transmission de propension au risque soit due à un élément génétique. Toutefois, ces facteurs ne diminuent pas l'impact de l'éducation ce qui rend peu vraisemblable que la scolarité des parents ait une influence sur la propension au risque à travers ces canaux. Par contre, le fait que les parents poussent leurs enfants à devenir des leaders augmente leur propension au risque. Cette variable réduit l'effet de l'éducation des parents mais celui-ci reste tout de même significatif. Plus les parents ont atteint un niveau d'étude élevé, plus les enfants ont de chance d'avoir une plus grande propension au risque (T. J. Dohmen et al., 2005; Hryshko et al., 2011).

Il est tout de même intéressant d'évoquer que De Paola (2013) a trouvé que la propension au risque n'est pas influencée par le niveau d'études des parents, que ce soit la mère ou le père.

c. Profession

Concernant la relation existant entre la profession d'un individu et sa propension au risque, il semblerait que les personnes possédant un emploi auraient moins tendance à prendre des risques que les personnes se trouvant au chômage (Djoutsu Wamba et al., 2020).

La profession qu'exerce les parents peut également avoir un impact sur la propension au risque. Les étudiants, dont le père est entrepreneur, présentent plus de propension au risque que les étudiants dont le père est employé dans le secteur public. Seuls les pères ont une influence sur la propension au risque de leur progéniture (De Paola, 2013). Leuermann et Necker (2011) ont constaté que la décision du père d'exercer un emploi risqué avait un impact positif sur le risque que leurs enfants prendront dans le cadre professionnel.

d. Statut matrimonial

Des auteurs ont étudié l'influence du statut matrimonial sur leur propension à prendre des risques. Il en ressort que les personnes mariées présentent généralement une plus faible propension au risque parce qu'elles sont plus préoccupées par la perte de leurs économies et les conséquences que cela pourrait avoir sur leur famille dans le futur. Les personnes célibataires seront plus à même de prendre des risques (Saral, 2019). Hibbert et al. (2008) rapportent que les femmes célibataires possèdent moins de propension au risque que les hommes célibataires lorsqu'elles sont confrontées à des décisions financières. Cependant, il semblerait qu'il n'y ait pas de différence significative de propension au risque entre les femmes célibataires et les femmes mariées (Hibbert et al., 2008).

Contrairement à ces observations, Nguyen et al. (2019) n'ont pas observé de relation significative entre le statut matrimonial d'un individu et sa propension au risque.

3.2. Perception du risque

3.2.1. Définition

La perception du risque est généralement définie comme la manière dont un individu évalue le risque dans une situation donnée. Elle est considérée comme un facteur influençant les comportements risqués et les décisions prises dans un contexte entrepreneurial (Fayolle et al., 2008; Simon et al., 2000).

Sitkin et Pablo (1992) rejoignent cette description et définissent la perception du risque comme l'évaluation du risque que présente une situation précise par un décideur. Cela implique que les individus ne perçoivent pas le même degré de risque en fonction des circonstances ce qui par la suite influence les décisions prises.

Selon Kermisch (2010), la perception du risque peut être conceptualisée comme une explication de la raison qui pousse les individus à se focaliser sur certains types de risques plutôt que d'autres et qui les font percevoir différemment les mêmes risques

La littérature est partagée concernant l'effet du genre sur la perception du risque.

Certains auteurs n'ont pas observé de lien entre le genre et la perception du risque (Djoutsa Wamba et al., 2020; Olofsson & Rashid, 2011). L'étude menée auprès d'une population d'entrepreneurs bulgares par Yordanova et Alexandrova-Boshnakova (2011) a montré que les entrepreneurs et les entrepreneures possédaient une perception du risque identique mais que les femmes différaient dans leur propension au risque qui s'avérait être plus faible. Nefzi (2018) a obtenu des résultats similaires montrant que le genre n'influçait pas la perception du risque entrepreneurial.

Cependant, d'autres auteurs suggèrent que le genre exerce bien une influence sur la perception du risque. D'ailleurs, Djoutsa Wamba et al. (2020) et Weber et al. (2013) arrivent aux mêmes conclusions selon lesquelles, au sein des variables sociodémographiques, le genre est l'une des variables ayant le plus grand pouvoir explicatif. En effet, les femmes percevaient plus de risques que les hommes (Dalborg et al., 2015; Djoutsa Wamba et al., 2020; Gustafsson, 1998; Jayatilake, 2013; Olofsson & Öhman, 2015; E. U. Weber et al., 2002). Les femmes entrepreneures en devenir perçoivent également plus de risques que les hommes entrepreneurs naissants et cette perception du risque a un impact sur la décision de créer une entreprise (Dalborg et al., 2015). Westhead et al. (2016) établissent un résultat similaire pour les étudiantes qui peuvent avoir une perception plus élevée du risque associé à la création d'entreprise que leurs homologues masculins.

Selon Gustafsson (1998), les femmes ne percevraient pas plus de risques que les hommes mais percevraient des risques différents. Les femmes auraient plus tendance à se concentrer sur les risques pouvant survenir dans leur vie personnelle et moins sur ceux de leur vie professionnelle. Il est donc important de prendre en compte cette dimension et de mesurer la perception du risque relative au domaine professionnel et financier, plutôt qu'une perception générale du risque comme le mentionnent Blais et Weber (2006). Ces derniers préconisent d'établir la perception du risque de manière contextuelle.

3.2.2. *Facteurs influençant la perception du risque*

Contrairement aux facteurs exposés dans les sections précédentes, ceux présents dans la littérature concernant la perception du risque ne sont que très peu voire pas étayés. De ce fait, nous les avons regroupés plutôt que de les présenter distinctement mais nous avons tout de même tenu à les inclure dans la revue de littérature puisque cela montre que la perception du risque peut elle aussi être influencée et ces facteurs sont à nouveau, pour la majorité, controversés.

Pour commencer, l'âge est présenté comme un facteur pouvant influencer la perception du risque des individus. Djoutsa Wamba et al. (2020) ont trouvé que la perception du risque entrepreneurial est influencée positivement mais non significativement par l'âge alors que Bonem et al. (2015) ont montré que les personnes âgées percevaient plus de risque que les jeunes dans les domaines de la santé et de l'éthique mais qu'ils percevaient les mêmes risques dans le domaine social. Cela viendrait confirmer que tout comme pour la propension au risque, les différences de perception du risque apparaissant entre les personnes de différentes catégories d'âge semblent dépendre du domaine.

Au contraire, certains auteurs pensent que l'âge n'a pas d'effet sur la perception du risque. L'étude menée par Field et Schreer (2000) n'a pas trouvé de différence de perception du risque entre les différentes catégories d'âge pour presque tous les comportements étudiés.

L'éducation est également souvent citée comme une explication des différences de perception du risque entre les genres. Les personnes dont le niveau d'éducation est élevé évaluent les risques avec plus de précaution que les personnes moins diplômées. Dans plusieurs études, l'éducation semble être un facteur déterminant, faible mais significatif, de la perception du risque. Les différences de genres en termes de perception du risque peuvent être attribuées à leurs différences en matière d'éducation (Desislava Ivanova Yordanova & Alexandrova-Boshnakova, 2011). Selon Djoutsa Wamba et al. (2020), au contraire, la perception du risque

lié à la décision de créer une entreprise est influencée négativement par le niveau d'étude des individus.

Toutefois, les résultats de Yordanova et Alexandrova- Boshnakova (2011) montrent que les hommes et les femmes ne diffèrent pas selon leur éducation. D'autres études menées sur les différences entre les genres montrent que l'écart de perception du risque entre hommes et femmes ne serait pas dû à l'éducation. Pour appuyer ces propos, Barke et al. (1997) ont révélé que même parmi les scientifiques des différences de perception du risque entre les genres étaient présentes ce qui montre bien que des individus présentant des hauts niveaux de connaissance et de compétence diffèrent malgré tout dans leur perception du risque et sont influencés par le contexte (Finucane et al., 2000).

La profession exercée est également mentionnée comme influençant la perception du risque. Selon la littérature, il n'existerait pas de différence d'intention entrepreneuriale entre les personnes employées et sans emploi (Fedáková et al., 2018). Cependant, le statut professionnel occupé par un individu affecterait positivement et de manière significative la perception du risque entrepreneurial. En effet, si un individu exerce une activité quelconque, il sera plus enclin à percevoir les risques (Djoutsa Wamba et al., 2020).

Concernant l'influence de la profession des parents sur la perception du risque, le fait qu'un membre de la famille soit indépendant a une influence positive mais non significative sur la perception du risque entrepreneurial (Djoutsa Wamba et al., 2020).

Pour finir, le statut matrimonial aurait un effet positif et significatif sur la perception du risque entrepreneurial, les personnes mariées possèderaient plus de perception du risque. (Djoutsa Wamba et al., 2020).

Section 4 – Conclusion

Cette revue de la littérature nous a permis de voir à quel point la littérature était divisée sur les sujets abordés et en particulier sur l'influence du genre sur l'intention entrepreneuriale, la perception du risque et la propension au risque.

Pour commencer, nous allons résumer les résultats concernant la relation entre l'intention entrepreneuriale et le genre. La majorité des auteurs pensent que les femmes possèdent moins d'intention entrepreneuriale que les hommes (Marco Caliendo et al., 2015; Haus et al., 2013; Saral, 2019; Startiene & Remeikiene, 2009; Tornikoski et al., 2012; Desislava I. Yordanova & Tarrazon, 2010) et que cela se retrouve également chez les étudiantes qui expriment moins de désir de création d'entreprise que les étudiants (Dawson & Henley, 2015; Strobl et al., 2012). D'autres auteurs, moins nombreux avancent une thèse opposée (P. Koellinger et al., 2008) ou ne rapportent aucune différence d'intention entrepreneuriale entre les genres (Dawson & Henley, 2015; Gupta et al., 2008, 2009; Zeffane, 2015).

Les deux facteurs assez souvent repris pour expliquer cette relation sont la propension au risque (Boring, 2016; Marco Caliendo et al., 2015; Dawson & Henley, 2015; T. J. Dohmen et al., 2005; Zeffane, 2015) et la perception du risque (Dalborg et al., 2015; Djoutsa Wamba et al., 2020).

En ce qui concerne la propension au risque, de nombreux auteurs affirment qu'elle est plus faible chez les femmes que chez les hommes (Boring, 2016; Dalborg et al., 2015; De Paola, 2013; Hibbert et al., 2008; Hryshko et al., 2011; Hübler, 2012; Jayathilake, 2013; Sonfield et al., 2001; Spell & Bezrukova, 2010; Zeffane, 2015), tandis que d'autres ont trouvé que la propension au risque ne variait pas selon le genre (Chaganti, 1986; Jayathilake, 2013; Maxfield et al., 2010; Sonfield et al., 2001; Desislava Ivanova Yordanova & Alexandrova-Boshnakova, 2011) et les derniers n'ont pas été en mesure d'établir si la propension au risque différait en fonction du genre (Dawson & Henley, 2015; Djoutsa Wamba et al., 2020).

Ensuite, les avis relatifs au lien entre le genre et la perception du risque sont aussi divisés. Des auteurs affirment que les femmes possèdent une plus grande perception du risque (Dalborg et al., 2015; Djoutsa Wamba et al., 2020; Gustafsod, 1998; Jayathilake, 2013; E. U. Weber et al., 2002) alors que d'autres n'ont pas trouvé de corrélation (Djoutsa Wamba et al., 2020; Desislava Ivanova Yordanova & Alexandrova-Boshnakova, 2011).

Pour finir, les auteurs sont partagés quant à l'association d'un certain nombre de variables telles que l'âge, l'éducation, la profession et le statut matrimonial que ce soit pour l'intention entrepreneuriale, la propension au risque ou la perception du risque.

Nous avons dès lors trouvé intéressant de tester si la relation entre le genre et l'entrepreneuriat était bien négativement corrélée pour ensuite pouvoir comprendre si la propension au risque ou la perception du risque étaient bien des médiateurs de cette relation. Les hypothèses relatives à ces différentes relations seront formulées et explicitées dans le chapitre suivant.

Chapitre 2 – Formulation des hypothèses et question de recherche

Le premier chapitre de ce mémoire relatif au cadre théorique, nous a permis de définir les concepts de genre, d'intention entrepreneuriale, de propension au risque et de perception du risque, ainsi que de passer en revue l'association de ces variables avec l'âge, le niveau d'éducation, la profession et le statut matrimonial. A la suite de cette revue de la littérature, nous allons établir notre question de recherche ce qui nous permettra ensuite de formuler nos hypothèses.

Dans le cadre de cette étude, nous souhaitons répondre à la question de recherche suivante :

« Quelle est l'influence du genre sur l'intention entrepreneuriale et quel est le rôle de la propension au risque et de la perception du risque dans cette relation ? »

Notre objectif pour cette étude est d'analyser dans un premier temps l'influence du genre sur l'intention entrepreneuriale. Ensuite, d'établir si (1) la propension au risque ou (2) la perception du risque influence cette relation. En d'autres mots, nous testerons si l'entrepreneuriat est généré et si ce phénomène passe par la propension ou la perception du risque. Dans ce chapitre, nous allons formuler les différentes hypothèses sur base de notre revue de la littérature.

Section 1 – Formulation des hypothèses

1.1. Influence du genre

L'hypothèse principale au cœur de ce mémoire porte sur la relation entre le genre et l'intention entrepreneuriale. Compte tenu de la littérature développée dans la section précédente, nous suggérons qu'il existe un lien négatif entre le genre et l'intention d'entreprendre, toutes choses égales par ailleurs. En particulier, nous nous attendons à ce que le fait d'être une femme soit associé à une intention entrepreneuriale moins prononcée (Shinnar et al., 2012; Vamvaka et al., 2020; Desislava I. Yordanova & Tarrazon, 2010). Par ailleurs, l'investigation de la littérature nous amène à explorer des variables qui pourraient expliquer ou nuancer cette première hypothèse. Nous les développons ci-dessous.

Hypothèse 1 : *Le genre influence négativement l'intention entrepreneuriale*

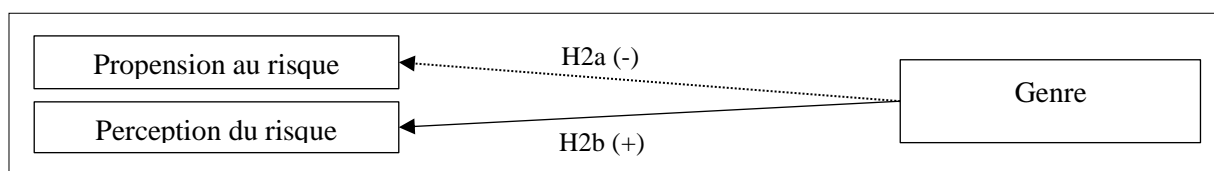
En ce qui concerne le lien entre le genre et la propension au risque, nous observons qu'il y a une certaine incertitude face à cette relation, certains auteurs affirment qu'il n'y a pas de différence de genre, c'est-à-dire que les hommes et les femmes semblent avoir autant de propension au risque (Alexandre, 2016; Dawson & Henley, 2015; Jayathilake, 2013; Maxfield et al., 2010; Sonfield et al., 2001). Toutefois, nous remarquerons qu'une grande majorité des ouvrages établissent que les femmes semblent avoir moins de propension au risque que les hommes, cela fera donc l'objet de notre deuxième hypothèse qui établit que le genre influence négativement la propension au risque (Alexandre, 2016; Marco Caliendo et al., 2015; Dawson & Henley, 2015; De Paola, 2013; Djoutsa Wamba et al., 2020; T. J. Dohmen et al., 2005; Fehr-Duda et al., 2006; Hryshko et al., 2011; Hübler, 2012; Jayathilake, 2013; P. Koellinger et al., 2008; Maxfield et al., 2010; Sexton & Bowman-Upton, 1990; Spell & Bezrukova, 2010).

Hypothèse 2a : *Le genre influence négativement la propension au risque*

Au niveau de l'influence du genre sur la perception du risque, Yordanova et Alexandrova-Boshnakova (2011) ont démontré qu'il n'y avait pas de différence entre les entrepreneurs et entrepreneures dans la perception du risque mais que les femmes différaient dans leur propension au risque qui était plus faible. Toutefois, d'autres auteurs rapportent que la perception du risque est genrée. Les hommes et les femmes ne percevraient pas les mêmes risques et les femmes auraient également tendance à percevoir les situations de manière plus risquée (Djoutsa Wamba et al., 2020; Gustafsod, 1998; Jayathilake, 2013). Le genre influencerait positivement la perception du risque, c'est-à-dire que les femmes possèderaient une plus grande perception du risque que les hommes ce qui fera l'objet de notre deuxième partie de la seconde hypothèse, H2b (voir illustration 1) (Djoutsa Wamba et al., 2020; M. Weber et al., 2013).

Hypothèse 2b : *Le genre influence positivement la perception du risque*

Illustration 1 – *Représente l'influence du genre sur la propension ou la perception du risque*



1.2. Relation entre la propension au risque et la perception du risque avec l'intention entrepreneuriale

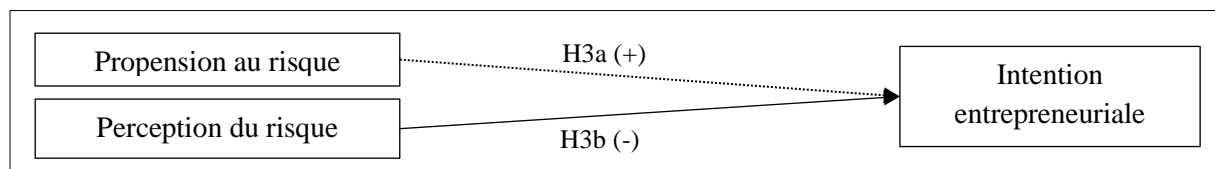
Au cours de notre revue de la littérature, nous avons pu établir qu'il y avait une relation positive entre la propension au risque et l'intention entrepreneuriale, c'est-à-dire qu'au plus une personne aura une propension au risque élevée, au plus son intention de créer une entreprise sera forte (Marco Caliendo et al., 2015; Dawson & Henley, 2015; Zeffane, 2015). Cela nous permet d'émettre la troisième hypothèse (H3a) que l'on va vérifier au sein de notre échantillon (voir l'illustration 2).

Hypothèse 3a : *La propension au risque influence positivement l'intention entrepreneuriale*

Nous avons également pu établir à la lecture de certains ouvrages qu'il y avait une relation présumée négative entre la perception du risque et l'intention entrepreneuriale, c'est-à-dire qu'au plus une personne aura une perception du risque élevée, au moins elle aura d'intention de créer une entreprise ((Fayolle et al., 2008; Keh et al., 2002). Cela nous permet d'émettre l'hypothèse (H3b) que l'on va vérifier au sein de notre échantillon (voir illustration 2).

Hypothèse 3b : *La perception du risque influence négativement l'intention entrepreneuriale*

Illustration 2 – *Représente l'influence de la propension au risque ou la perception du risque sur l'intention entrepreneuriale*



1.3. Relation entre les variables médiatrices, indépendante et dépendante

Au cours de notre revue de littérature, nous avons pu observer certaines contradictions entre les auteurs sur l'impact que le genre pouvait avoir que ce soit sur la propension au risque ou sur la perception du risque ce qui a notamment fait l'objet des hypothèses 2a et 2b (Marco Caliendo et al., 2015; Jayathilake, 2013; Maxfield et al., 2010; Spell & Bezrukova, 2010; Desislava Ivanova Yordanova & Alexandrova-Boshnakova, 2011; Zeffane, 2015). Dans cette étude, le modèle de médiation (voir illustration 3) est composé des trois premières hypothèses que nous allons vérifier afin de formuler la quatrième hypothèse qui établit un effet médiateur soit de la propension au risque, soit de la perception du risque.

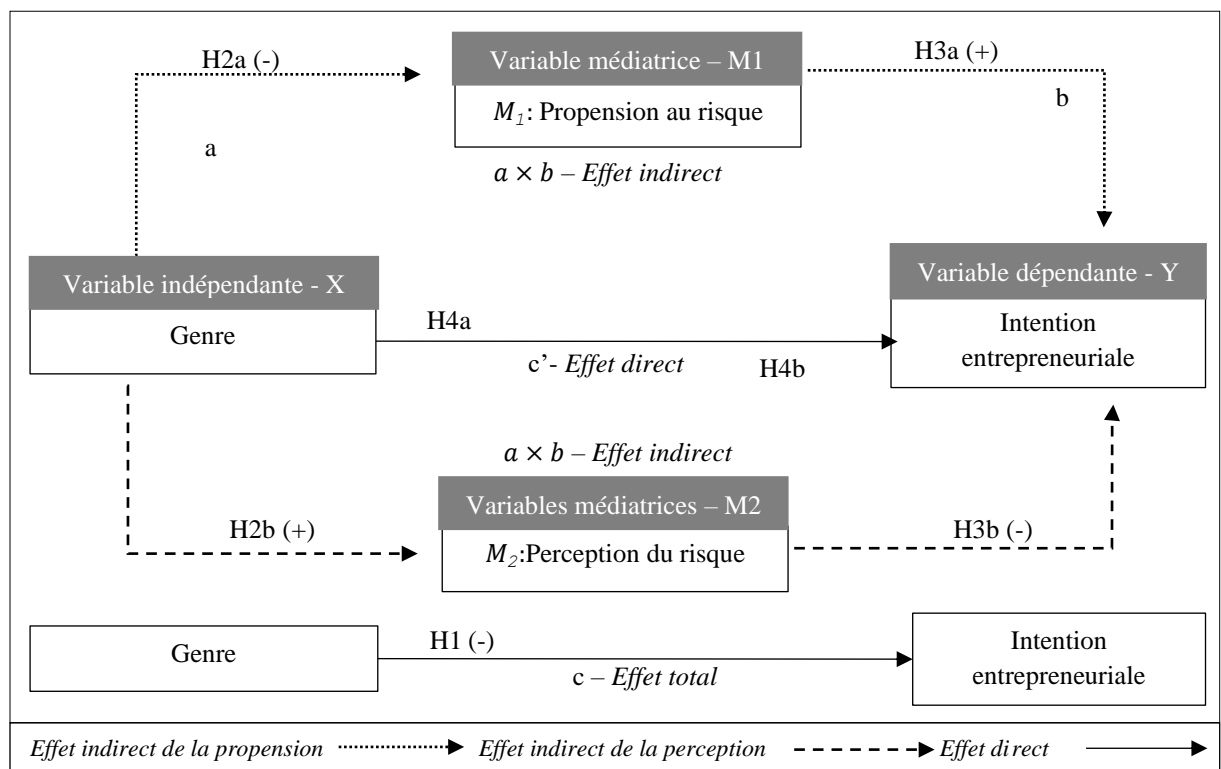
Nous avons pu voir au travers de la littérature que selon certains auteurs, le genre avait un impact présumé sur les variables médiatrices et sur l'intention entrepreneuriale, il nous a donc semblé intéressant de tester si la propension au risque possédait un effet médiateur sur la relation liant le genre et l'intention entrepreneuriale ce qui représente notre quatrième sous-hypothèse « a » illustré ci-dessous au côté de la sous-hypothèse « b » portant sur l'effet médiateur de la perception du risque sur la relation entre le genre et l'intention entrepreneuriale.

Hypothèse 4a : *La propension au risque a un effet médiateur sur la relation entre le genre et l'intention entrepreneuriale*

Hypothèse 4b : *La perception du risque a un effet médiateur sur la relation entre le genre et l'intention entrepreneuriale*

Nous pouvons retrouver l'illustration de ces différentes hypothèses dans l'illustration 3 qui permet d'observer le modèle de médiation et de recherche final dans sa globalité.

Illustration 3 – Représentation du modèle de médiation selon Baron et Kenny (1986) et Preacher et Hayes (2004,2009) où la propension au risque (M1) ou la perception du risque (M2) ont une influence sur la relation entre le genre et l'intention entrepreneuriale



Section 2 – Modèle final de recherche

Dans la section précédente, nous avons posé et formulé nos hypothèses que nous allons tester dans le chapitre relatif à l'analyse des résultats. Cette section comprend respectivement les schémas des différentes hypothèses relatives aux effets principaux et médiateurs qui seront illustrés à l'aide de l'illustration 3.

Nous retrouvons quatre hypothèses pour le modèle de médiation où presque chaque hypothèse possède une sous-hypothèse relative à l'une des deux variables médiatrices. La quatrième hypothèse est celle qui établit que l'effet indirect de la propension au risque ou la perception du risque sur la relation entre le genre et l'intention d'entreprendre est significatif.

Hypothèse 1 : Le genre influence négativement l'intention entrepreneuriale

Hypothèse 2 :

- a. Le genre influence négativement la propension au risque
- b. Le genre influence positivement la perception du risque

Hypothèse 3 :

- a. La propension au risque influence positivement l'intention entrepreneuriale
- b. La perception du risque influence négativement l'intention entrepreneuriale

Hypothèse 4 :

- a. La propension au risque a un effet médiateur sur la relation entre le genre et l'intention entrepreneuriale
- b. La perception du risque a un effet médiateur sur la relation entre le genre et l'intention entrepreneuriale

Dans cette étude, nous allons donc essayer de vérifier les hypothèses relatives à la médiation dans la seconde partie au chapitre « Analyse des résultats » à l'aide du modèle 4 relatif à la médiation de la macro de Hayes et Preacher (2004, 2009).

Partie 2 – Partie empirique

La première partie de ce travail a permis de définir le genre et les différents comportements genrés, l'entrepreneuriat mais également l'entrepreneuriat genré. Ensuite, nous avons observé différentes variables pouvant expliquer le phénomène de prédominance des hommes dans l'entrepreneuriat. Cette partie a mis en évidence le besoin de concentrer la recherche sur la propension au risque et la perception du risque comme des variables pouvant expliquer pourquoi les femmes expriment moins d'intention d'entreprendre que les hommes.

Après avoir établi les différentes hypothèses sur base de la littérature et notre question de recherche, cette seconde partie aura pour objectif de tester et vérifier les hypothèses établies. Cette partie se découpe en quatre chapitres. Dans un premier temps, nous allons nous concentrer sur la méthodologie utilisée pour collecter les données y compris les différentes échelles de mesures utilisées pour vérifier les hypothèses. Nous présenterons les techniques d'analyse des données et tout particulièrement la méthode d'analyse des médiations. Le deuxième chapitre comportera les statistiques descriptives de l'échantillon et la réalisation d'analyses factorielles nécessaires pour trois variables. Le troisième chapitre concernera l'analyse des résultats à l'aide du quatrième modèle de la macro de Preacher et Hayes sur SPSS afin de vérifier nos hypothèses. Enfin, le dernier chapitre sera relatif à la discussion des résultats.

Chapitre 1 – Méthodologie

1. Méthodologie choisie

Pour vérifier nos hypothèses émises dans la partie précédente, nous avons choisi de nous tourner vers une méthode quantitative ce qui est conseillé lorsque l'on souhaite tester des hypothèses portant sur un effet médiateur. Nous avons réalisé un questionnaire à l'aide de Google Form reprenant quatre sections et dont les questions sont basées sur différentes études existantes. Le questionnaire a été mis en ligne pendant trois semaines et publié sur les différents réseaux sociaux et groupes de partage et communiqué à nos entourages respectifs.

Une fois nos réponses obtenues, nous avons utilisé le logiciel SPSS pour l'analyse et l'extraction des données en utilisant principalement des statistiques descriptives, des régressions simples et multiples et des analyses de médiation (*Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis*, s. d.; *PROCESS Macro for SPSS and SAS*, s. d.; X. Zhao et al., 2011).

2. Collecte des données

2.1. Présentation du questionnaire

Les participants étaient invités à répondre au questionnaire au travers de différents réseaux sociaux et groupes de partage. Le questionnaire comprend quatre parties, chacune expliquant et permettant d'obtenir des informations différentes sur les variables nécessaires. Les quatre parties s'adressent à tous les répondants, il n'y a pas de question de disqualification, le questionnaire comprend un total de 25 questions et peut être retrouvé dans l'annexe 1.

La première partie du questionnaire comprend sept items permettant de mesurer une première variable médiatrice qui est la propension au risque des individus. Les répondants devaient indiquer dans quelle mesure ils étaient en accord ou en désaccord avec les différentes situations et comportements.

La deuxième partie comprend six items permettant de mesurer notre deuxième variable médiatrice qui est la perception du risque, c'est-à-dire le niveau de risque perçu par les répondants. Pour chacune des situations financières de l'échelle de DOSPERT, nous avons demandé aux répondants d'indiquer le niveau de risque qu'ils percevaient dans chacune des situations.

La troisième partie comprend trois items et nous permet de mesurer notre variable dépendante qui est l'intention entrepreneuriale, c'est-à-dire l'intention de créer une entreprise. Les répondants devaient indiquer dans quelle mesure ils étaient en accord ou en désaccord avec les trois situations.

La quatrième partie permet d'obtenir des informations socio-démographiques que nous utiliserons par la suite en tant que variables de contrôle et le genre en particulier que nous utiliserons en tant que variable indépendante dans notre modèle. Ces informations reprennent le genre, l'âge, le statut matrimonial, le niveau d'étude le plus élevé complété par les répondants et leurs parents ainsi que la profession de ceux-ci.

Nous avons eu recours à plusieurs échelles de mesure sur base d'études existantes afin de mesurer les différentes variables nécessaires à la réalisation de nos analyses qui seront expliquées plus en détail ci-dessous.

2.1.1. Propension au risque – Variable médiatrice

La propension au risque a été mesurée à partir de l'échelle de Meertens et Lion (2008), "Risk Propensity Scale (RPS)" qui mesure la tendance à éviter ou prendre des risques au quotidien (Meertens & Lion, 2008) (voir annexe 1).

Cette étude reprend sept items et six d'entre eux sont évalués sur une échelle de Likert allant de 1 « Pas du tout d'accord » à 9 « Tout à fait d'accord ». Le septième item du questionnaire « *Je me vois comme quelqu'un qui* » est sur une échelle de Likert allant de 1 « Evite le risque » à 9 « Recherche le risque ». Les items 1,2,3 et 5 nécessitaient qu'ils soient codés inversement afin de mieux représenter les réponses des répondants.

2.1.2. Perception du risque – Variable médiatrice

La perception du risque a été mesurée à partir de l'échelle de DOSPERT révisée (*Domain-Specific Risk-Taking scale for adults*), qui permet de mesurer le niveau de risque perçu d'un comportement ou d'une situation auprès d'une population adulte (Blais & Weber, 2006).

Nous avons publié notre questionnaire en français et avons dès lors utilisé la version française mise à disposition par les auteurs Blais et Weber (2006). Celle-ci est composée en tout de 30 items répartis en cinq domaines différents qui sont l'éthique, la santé/sécurité, le divertissement, le social et la finance.

Dans le cadre de cette étude, nous avons décidé de nous concentrer sur les six questions relatives au domaine de la finance, ce qui a déjà été appliqué dans des études précédentes (Breuer et al., 2017; Gürdal et al., 2017; Lammers et al., 2010). Cette étude comporte six items qui sont évalués sur une échelle de Likert allant de 1 « Pas du tout risqué » à 7 « Extrêmement risqué ».

2.1.3. Intention entrepreneuriale – Variable dépendante

L'intention entrepreneuriale a été mesurée à partir de l'échelle de Ali Maâlej (2013) qui permet de mesurer l'intention de créer une entreprise en tenant compte de l'alternative professionnelle qui est le fait d'être salarié pouvant représenter la sécurité pour certaines personnes (Maâlej, 2013).

Cette étude reprend trois items : (1) la probabilité que vous créiez votre entreprise est très forte, (2) la probabilité que vous poursuiviez une carrière de salarié est très forte et (3) si vous deviez choisir entre créer votre entreprise et être salarié, vous préféreriez, certainement, créer votre entreprise (Maâlej, 2013). Ces items sont évalués sur une échelle de Likert allant de 1 « Pas du tout d'accord » à 7 « Tout à fait d'accord ».

2.1.4. Variables de contrôle

La quatrième partie du questionnaire nous a permis de récolter des informations d'ordre socio-démographique comme le genre, l'âge, le statut matrimonial, le niveau d'étude le plus élevé complété du répondant et de ses parents ainsi que la profession de ceux-ci. Nous avons demandé ces informations sur base de la revue de la littérature grâce à laquelle nous avons établi les différentes variables de contrôle fréquemment utilisées dans la recherche qui reprennent l'âge, le niveau d'étude du répondant, le statut matrimonial et la profession.

Genre

Dans le cadre de ce mémoire, il était primordial de demander le genre du répondant afin de pouvoir analyser la relation qui le lie à l'intention entrepreneuriale et aux différentes variables médiatrices. La variable « Genre » désigne le genre du répondant, c'est une variable dichotomique prenant la valeur 0 si c'est un homme et 1 si c'est une femme.

Age

La variable « Age » désigne la catégorie d'âge dans laquelle se trouve le répondant. C'est une variable qualitative ordinale constituée de quatre catégories d'âge : entre 18 et 25 ans (=1), entre 26 et 39 ans (=2), entre 40 et 64 ans (=3) et plus de 65 ans (=4).

Statut matrimonial

La variable « Statut matrimonial » désigne la catégorie dans laquelle le répondant identifie son statut matrimonial, c'est-à-dire célibataire (=1), marié(e) (=2), veuf/veuve (=3), divorcé(e) (=4).

Niveau d'étude le plus élevé complété par le répondant, par le père et par la mère

La variable « Etude » désigne le niveau d'étude le plus élevé complété par le répondant.

Les variables « Etude_P » et « Etude_M » désignent le niveau d'étude le plus élevé complété respectivement par le père et par la mère du répondant. Ce sont des variables qualitatives ordinales constituées de cinq catégories et qui ont été encodées de la manière suivante : primaire (=1), secondaire (=2), bachelier (=3), master (=4) et doctorat (=5).

Profession du père et de la mère

Les variables « Profes_P » et « Profes_M » désignent la profession du père et de la mère du répondant. Ce sont des variables qualitatives nominales constituées de huit catégories et qui ont été encodées de la manière suivante : entrepreneur(e) (=1), indépendant(e) (=2), cadre (=3), employé(e) (=4), ouvrier/ouvrière (=5), retraité(e) (=6), sans-emploi (=7) et décédé(e) (=8). Dans la suite de nos analyses, nous avons associé les deux premières catégories en une seule puisque nous avons pu établir grâce à la littérature que l'entrepreneuriat pouvait être considéré comme un travail indépendant (Marco Caliendo et al., 2015).

Suite à une erreur de rédaction de notre part concernant la question sur la profession des parents du répondant, nous avons dû par la suite rajouter une huitième catégorie « Décédé(e) ». Une certaine partie des répondants avaient répondu que leurs parents étaient décédés et bien que cet ajout diminue les données disponibles pour ces questions, il reste tout de même assez de répondants pour utiliser ces variables.

Le questionnaire a été publié en ligne pendant trois semaines et partagé sur nos différents réseaux sociaux que ce soit à des étudiants ou à des adultes et également partagé à et par nos entourages respectifs afin d'obtenir le plus de réponses possibles. Ce partage nous a permis d'obtenir des réponses assez variées au niveau des données socio-démographiques et d'obtenir un total de 243 réponses.

3. Analyse des données

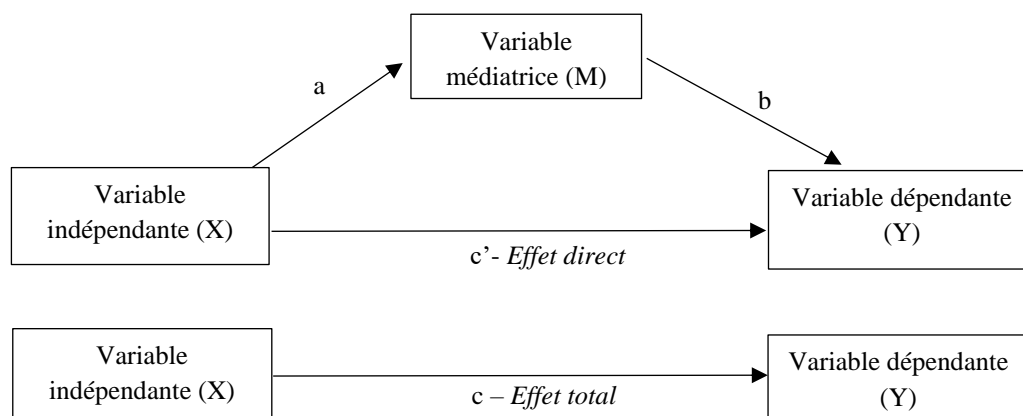
A la suite de notre revue de littérature, nous avons posé des hypothèses de médiation que nous tenterons de valider ensuite dans la suite de ce mémoire à l'aide du quatrième modèle de la macro-PROCESS de Preacher et Hayes sur le logiciel SPSS. Cette section va s'attacher à définir dans un premier temps une variable médiatrice et ensuite le principe du modèle de médiation de Baron et Kenny (1986). Nous verrons qu'il est nécessaire de remettre en question le modèle avec les modifications effectuées par Preacher et Hayes (2004) et conseillées par Zhao et al. (2011).

3.1. Variable médiatrice et ses composants

Cette section va nous permettre d'établir la définition d'une variable médiatrice et ainsi de mieux comprendre le modèle de médiation qui sera défini dans la suite de ce chapitre. Le modèle simple de médiation est représenté dans l'illustration 4 qui montre la variable médiatrice, appelée M, qui influence potentiellement la relation entre la variable indépendante, appelée X, et la variable dépendante, appelée Y.

Selon Akremi (2005), la variable médiatrice « *permet ainsi d'expliquer comment s'opère la relation entre la variable indépendante et la variable dépendante, en décomposant cette relation en effet direct et en effet indirect médiatisé* » (Akremi, 2005, p. 327).

Illustration 4 – Représente le modèle simple de médiation de Baron et Kenny (1986) où la variable indépendante X transmet son effet sur la variable dépendante Y, au travers d'une variable médiatrice M



MacKinnon et al. (2002) et Akremi (2005) ont cité qu'un effet médiateur va générer un « effet direct » et un « effet indirect ». Lorsqu'une variable M est médiatrice de la relation entre les variables indépendante X et dépendante Y, nous allons indiquer que la variable X a un *effet indirect* sur la variable Y, la variable médiatrice explique au moins une partie de l'influence de la variable X sur la variable dépendante Y. Cet effet indirect sera important pour tester la présence d'un effet médiateur et sera testé à l'aide de la méthode bootstrap dans le cadre de ce mémoire (Baron & Kenny, 1986; Caceres & Vanhamme, 2003; Cadario et al., 2017b).

Le coefficient du chemin (a) indique comment la variable indépendante X prédit la variable médiatrice M. Le coefficient du chemin (b) représente l'impact de la variable médiatrice M sur la variable dépendante Y (Cadario et al., 2017b). Le chemin (c') représente l'effet direct de X sur Y après le contrôle de la variable médiatrice M. L'effet total, illustré par le chemin c, représente la relation entre la variable X et Y sans la variable médiatrice (voir illustration 4) (Preacher & Hayes, 2004).

3.2. Le modèle de médiation

Le modèle de médiation le plus connu et communément utilisé dans la recherche est l'approche causale de Baron et Kenny (1986). Ce modèle est souvent utilisé en vue de sa simplicité. Toutefois, il peut être trop restrictif et plusieurs études le remettent en cause et ne recommandent plus de l'utiliser tel quel. Ils conseillent de se tourner vers la méthode bootstrap utilisant des intervalles de confiance qui démontrent un pouvoir statistique plus important que le test de Sobel (X. Zhao et al., 2011). Nous commencerons par l'explication des différentes étapes de l'approche causale de Baron et Kenny (1986) et finirons par l'explication du modèle de médiation selon Hayes et Preacher que nous utiliserons au sein de cette étude.

3.2.1. L'approche causale de Baron et Kenny (1986)

Lors de nos recherches pour mesurer un effet médiateur, le modèle qui est revenu de manière récurrente est celui de Baron et Kenny (1986). Ce modèle a eu un impact considérable dans la recherche et dans l'application de tests statistiques mesurant les effets médiateurs. Il nous a donc semblé pertinent d'en parler afin de permettre une meilleure compréhension du modèle de médiation (Akremi, 2005; Cadario et al., 2017b; Carricano et al., 2010).

Selon Baron et Kenny (1986), un médiateur décrit « *un processus à travers lequel la variable indépendante est susceptible d'influencer la variable dépendante* » (Baron & Kenny, 1986, p. 1176).

Le modèle de Baron et Kenny (1986) consiste dans l'application de trois régressions linéaires et comprend quatre conditions à remplir afin de pouvoir affirmer un effet médiateur de la variable médiatrice.

La première condition est que la variable indépendante X doit avoir un effet significatif sur la variable dépendante Y (Baron & Kenny, 1986; X. Zhao et al., 2011). On représente cette relation par l'équation 1 de la régression linéaire de X sur Y ci-dessous où le coefficient « c » (soit le chemin c, l'effet total) doit donc être significatif.

$$(1) Y = i_1 + cX + \text{erreur}_1$$

La deuxième condition est que la variable indépendante X doit avoir un impact significatif sur la variable médiatrice M (Baron & Kenny, 1986; X. Zhao et al., 2011). On représente cette relation par l'équation 2 de la régression linéaire de M sur X ci-dessous où le coefficient « a » (soit le chemin « a ») doit donc être significatif.

$$(2) M = i_2 + aX + \text{erreur}_2$$

La troisième condition est que « *la variable médiatrice M doit avoir un impact significatif sur la variable dépendante Y, lorsque l'influence de la variable indépendante X sur Y est contrôlée* » (X. Zhao et al., 2011, p. 87). On représente cette condition par l'équation 3 ci-dessous de la régression linéaire multiple de la variable dépendante Y sur la variable indépendante X et la variable médiatrice M, le coefficient « b » (soit le chemin « b ») doit être significatif.

$$(3) Y = i_3 + c'X + bM + \text{erreur}_3$$

C'est notamment grâce à la multiplication de ces coefficients, « a » et « b », appelée effet indirect, qu'il sera possible de tester un effet médiateur de la variable X sur la variable Y, au travers de la variable médiatrice, M.

La quatrième et dernière condition de Baron et Kenny (1986) est que la relation significative entre la variable indépendante X et la variable dépendante Y ne doit plus l'être lorsque l'impact de la variable médiatrice sur la variable dépendante Y est contrôlé. Nous pouvons représenter cette condition à l'aide de l'équation (3) où le coefficient « c' » ne doit pas être significatif, ce coefficient correspond à l'effet direct expliqué au point 3.1. *Variable médiatrice et ses composants.*

Au sein de la quatrième condition, Baron et Kenny (1986) font également la distinction entre une médiation parfaite et une médiation partielle, celle-ci est celle que l'on retrouve le plus communément dans les études. On observe une médiation parfaite lorsque la relation entre la variable X et Y qui était précédemment significative, ne l'est plus en ajoutant la variable médiatrice dans l'analyse. Il s'agit de contrôler si l'effet direct « c' » s'annule totalement ($c'=0$) suite à l'ajout du médiateur sinon la médiation est dite partielle avec le chemin « c' » qui est inférieur à « c » (Akremi, 2005; Shrout & Bolger, 2002; X. Zhao et al., 2011).

A la suite des quatre conditions de régression, Baron et Kenny (1986) recommandent de tester l'effet indirect ($a \times b$) à l'aide du test de Sobel (Cadario et al., 2017b, p. 185; Sobel, 1982). Le test de Sobel permet de vérifier si la différence entre l'effet total (c) et l'effet direct (c') est statistiquement significative (Sobel, 1982; X. Zhao et al., 2011).

Bien que ce modèle de médiation ait été utilisé et cité à de nombreuses reprises, il a été remis en question à la suite de plusieurs études (Caceres & Vanhamme, 2003; Hayes, 2009; MacKinnon et al., 2002; Preacher et al., 2007; Shrout & Bolger, 2002; X. Zhao et al., 2011).

Les raisons de cette remise en question sont multiples mais la principale porte sur la première condition du modèle à savoir que pour avoir un effet médiateur, la relation, chemin « c », entre la variable X et la variable Y doit être significative. Or des études récentes ont établi qu'il est possible d'avoir un effet indirect significatif même si l'un des trois chemins ne l'est pas (Hayes, 2009; Rucker et al., 2011; X. Zhao et al., 2011). Ces conditions ne sont pas adaptées pour des petits échantillons.

Il y a également le fait que le test de Sobel, permettant de tester l'effet indirect, a finalement, selon plusieurs études, une puissance statistique assez faible en comparaison d'un test de bootstrap préconisé par Preacher et Hayes (2008) et disponible avec la macro de Hayes. Preacher (2004) et Zhao et al. (2011) indiquent également que contrairement au test de Sobel, la méthode bootstrap ne repose pas sur une hypothèse de normalité et est donc adaptée pour de petits échantillons (MacKinnon et al., 2002).

3.2.2. *Modèle de médiation de Hayes et Preacher*

Le modèle de médiation proposé par Preacher et Hayes (2004, 2009, 2013) permet de contourner les faiblesses de la méthode de Baron et Kenny (1986) et s'adapte aux recherches plus modernes.

Une des modifications apportées par Preacher et Hayes (2004, 2009) est qu'un effet indirect peut exister même si l'un des coefficients du chemin n'est pas significatif. Nous pouvons tout de même tester l'effet indirect même si la relation entre la variable X et Y n'est pas significative (chemin c) ce qui contredit la première condition de Baron et Kenny (1986) (Hayes & Preacher, 2014; Preacher & Hayes, 2004; X. Zhao et al., 2011).

Une autre modification apportée au modèle de Baron et Kenny (1986) par Hayes (2009, 2013) est que contrairement à Baron et Kenny (1986) qui établissent qu'il est nécessaire de remplir toutes les conditions citées au préalable pour établir un effet médiateur, Hayes et Preacher établissent quant à eux que seul un effet indirect significatif est nécessaire pour établir qu'une variable médiatrice, M, a un effet médiateur sur la relation entre la variable indépendante X et la variable dépendante Y (Iacobucci, 2008).

Contrairement au modèle de Baron et Kenny (1986) qui utilise un test de Sobel pour contrôler si l'effet indirect ($a \times b$) est significatif, Hayes et Preacher (2014) préconisent d'utiliser la méthode bootstrap. Cette méthode ne suppose pas une hypothèse de normalité de la distribution d'échantillonnage pour la multiplication des coefficients a et b, elle permet donc d'apporter une meilleure confiance dans les résultats pour une analyse sur des échantillons de plus petites tailles (Hayes & Preacher, 2014). Cette méthode permet de calculer réellement l'effet indirect même si l'un des chemins du modèle n'est pas significatif. La macro générée par Preacher et Hayes (2004) permet d'apporter une alternative plus puissante au test de Sobel et son application est recommandée étant donné le nombre important de publications scientifiques l'utilisant (Caceres & Vanhamme, 2003; Cadario et al., 2017b; Preacher et al., 2007; Preacher & Hayes, 2004; Shrout & Bolger, 2002; Valeri & VanderWeele, 2013; X. Zhao et al., 2011).

Afin de tester cet effet indirect, nous allons, dans ce mémoire, utiliser le quatrième modèle de la macro de Preacher et Hayes (2004, 2009) sur SPSS pour l'analyse de nos données.

Chapitre 2 – Description de l'échantillon

1. Taille de l'échantillon

Roscoe (1975), Sekaran et Bougie (2016), préconisent que, dans le cas d'une recherche à plusieurs variables et incluant des régressions linéaires multiples, la taille de l'échantillon soit environ égale à dix fois le nombre de variable présentes dans l'enquête (Roscoe, 1975; Sekaran & Bougie, 2016). Carricano et al. (2010) préconisent d'avoir au minimum cinq observations par item ou au moins 100 réponses, notre étude comprend un total de 25 items ce qui demanderait un minimum de 125 réponses (Carricano et al., 2010).

Notre échantillon se compose d'un total de 243 réponses. Cependant, 41 des répondants ont indiqué que leur père était décédé et 33 des répondants que leur mère était décédée ce qui implique que nous ne sommes pas en mesure de déterminer la profession qu'ils ont exercée.

Dans le cas de notre étude qui comprend 12 variables et 25 items, la condition de Roscoe, Sekaran et Bougie et la condition de Carricano et al. (2010) nécessiteraient que l'on ait obtenu respectivement un total de 120 et 125 réponses. Nous pouvons estimer rentrer dans les conditions puisque notre analyse comprend un total de 243 réponses.

2. Caractéristiques de l'échantillon

À la suite de l'analyse des statistiques descriptives de notre échantillon, il en ressort que l'échantillon est composé à 40,3% d'hommes et 59,7% de femmes. En ce qui concerne l'âge des répondants, 47,7% d'entre eux ont entre 40 et 64 ans, viennent ensuite les jeunes entre 18 et 25 ans avec 38,3%, la catégorie des 26 à 39 ans et les plus de 65 ans sont minoritaires représentant respectivement 12,3% et 1,6%. Près de 57% des répondants sont célibataires et 37,4% sont mariés, les 6,2% restant comprennent les divorcés et veufs (voir tableau 1).

En ce qui concerne le niveau d'étude le plus élevé complété par le répondant, 40,7% ont fini le secondaire, contre 31,7%, 22,6% et 2,5% pour le niveau bachelier, master et doctorat. Au total, 56,8% des répondants possèdent donc un diplôme d'étude supérieure.

En comparaison, on observe que 49,8% des pères et 46,5% des mères ont atteint le niveau du secondaire. Nous avons observé que les mères des répondants de notre échantillon ont complété à 22,2% un niveau de bachelier contre 14,4% pour les pères. Toutefois, nous allons pouvoir remarquer qu'une part plus importante de pères des répondants (16,9%) ont complété un niveau de master par rapport aux mères (12,8%).

En regroupant ensemble les niveaux du supérieur (bachelier, master et doctorat), nous allons observer que 35% des pères ont complété un niveau d'étude supérieure contre 36,6% pour les mères.

Au niveau de la profession des parents du répondant, nous observons une majorité d'employé(e)s qui représentent près de 32% de l'échantillon. Près de 20% des répondants ont un parent qui est un travailleur indépendant ou entrepreneur, et nous pouvons observer que les pères sont majoritaires dans cette profession.

Tableau 1 – Détails des différentes variables

| Variables | Catégorie | Fréquence | | | Pourcentage % | | | Ecart-type | | |
|--|------------------------|-----------|------|------|---------------|------|------|------------|-------|-------|
| Genre | <i>Hommes</i> | 98 | | | 40,3 | | | 0,492 | | |
| | <i>Femmes</i> | 145 | | | 59,7 | | | | | |
| Age | <i>18-25</i> | 93 | | | 38,3 | | | 0,895 | | |
| | <i>26-39</i> | 30 | | | 12,3 | | | | | |
| | <i>40-64</i> | 116 | | | 47,7 | | | | | |
| | <i>65 et plus</i> | 4 | | | 1,6 | | | | | |
| Statut matrimonial | <i>Célibataire</i> | 137 | | | 56,4 | | | 0,777 | | |
| | <i>Marié(e)</i> | 91 | | | 37,4 | | | | | |
| | <i>Veuf/veuve</i> | 1 | | | 0,4 | | | | | |
| | <i>Divorcé(e)</i> | 14 | | | 5,8 | | | | | |
| Niveau d'éducation du répondant, du père et de la mère | | R* | Père | Mère | R* | Père | Mère | R* | Père | Mère |
| | <i>Primaire</i> | 6 | 32 | 36 | 2,5 | 13,2 | 14,8 | 0,895 | 1,15 | 1,073 |
| | <i>Secondaire</i> | 99 | 121 | 113 | 40,7 | 49,8 | 46,5 | | | |
| | <i>Bachelier</i> | 77 | 35 | 54 | 31,7 | 14,4 | 22,2 | | | |
| | <i>Master</i> | 55 | 41 | 31 | 22,6 | 16,9 | 12,8 | | | |
| <i>Doctorat</i> | 6 | 9 | 4 | 2,5 | 3,7 | 1,6 | | | | |
| Profession du père et de la mère | | | Père | Mère | | Père | Mère | | Père | Mère |
| | <i>Entrepreneur(e)</i> | | 41 | 32 | | 16,9 | 13,2 | 2,246 | 2,158 | |
| | <i>Indépendant(e)</i> | | 13 | 11 | | 5,3 | 4,5 | | | |
| | <i>Cadre</i> | | 4 | 4 | | 1,6 | 1,6 | | | |
| | <i>Employé(e)</i> | | 72 | 84 | | 29,6 | 34,6 | | | |
| | <i>Ouvrier/ère</i> | | 39 | 21 | | 16 | 8,6 | | | |
| | <i>Retraité(e)</i> | | 27 | 31 | | 11,1 | 12,8 | | | |
| | <i>Sans-emploi</i> | | 6 | 27 | | 2,5 | 11,1 | | | |
| <i>Décédé(e)</i> | | 41 | 33 | | 16,9 | 13,6 | | | | |

R*= Répondant

3. Analyse factorielle

Nous avons réalisé une analyse factorielle de nos différentes variables médiatrices et dépendante afin de déterminer si les échelles utilisées sont de bons indicateurs de ce qu'elles sont censées mesurer (Carricano et al., 2010). Nous avons également voulu vérifier la fiabilité de chaque échelle de mesure à l'aide du coefficient alpha de Cronbach (Cadario et al., 2017a). Ces différentes analyses de validité vont nous assurer de pouvoir utiliser les informations extraites de notre questionnaire et ainsi d'analyser nos différentes hypothèses.

Nous avons utilisé la méthode d'analyse factorielle conseillée par Carricano et al. (2010) pour les échelles mesurant la propension au risque, la perception du risque et l'intention entrepreneuriale.

Nous avons commencé par utiliser la méthode d'extraction la plus communément utilisée qui est l'analyse en composantes principales (ACP) qui permet de vérifier que les items des différentes échelles peuvent être résumés en un ou plusieurs facteurs (Carricano et al., 2010).

Ensuite, nous avons vérifié la cohérence interne des différentes échelles à l'aide de l'alpha de Cronbach. A la suite de la lecture de différentes études, nous avons établi que lorsque l'alpha de Cronbach obtenu est égal ou supérieur à 0,7, l'échelle sera considérée comme fiable (Akremi, 2005; Cadario et al., 2017a; Carricano et al., 2010; DeVellis, 2016).

Enfin, nous avons effectué le test de Bartlett et l'indice Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) qui vérifient la validité de l'analyse et mesure l'adéquation de l'échantillon, c'est-à-dire si l'échantillon est adéquat pour cette analyse (Carricano et al., 2010).

Propension au risque

L'analyse factorielle de l'échelle de la propension au risque a fait ressortir le fait qu'il était nécessaire de retirer le cinquième item « *Je n'aime vraiment pas ne pas savoir ce qui va se passer* » afin de pouvoir vérifier l'unidimensionnalité de l'échelle où 54,21% de la variance totale est expliquée. Après avoir retiré le cinquième élément, l'indice KMO (0,820) et le test de Bartlett (p-valeur <0.001) sont tous les deux vérifiés et significatifs dans le cadre de cette analyse factorielle.

En ce qui concerne la fiabilité de l'échelle, nous avons observé que l'alpha de Cronbach est égal à 0,824 et cela même après la suppression du cinquième item. Ce coefficient nous permet de supposer la fiabilité de l'échelle mesurant la propension au risque. Après avoir vérifié la

fiabilité ($\alpha = 0,82$) et l'unidimensionnalité de l'échelle (54%), nous avons pu créer une variable « Propension » qui est égale à la moyenne des six items retenus.

Perception du risque

L'analyse factorielle de la perception du risque a permis de mettre en évidence que 72,54% de la variance totale est expliquée. L'indice KMO (0,785) et le test de Bartlett (p-valeur <0.001) sont tous les deux vérifiés et significatifs dans le cadre de cette analyse factorielle.

En ce qui concerne la fiabilité de l'échelle, l'alpha de Cronbach relatif à la perception du risque est égal à 0,805 ce qui nous permet de vérifier la fiabilité de cette échelle. Après avoir vérifié la fiabilité ($\alpha = 0,805$) et la multi-dimensionnalité de l'échelle, nous avons créé une variable « Perception » qui est égale à la moyenne des six items qui composent cet indicateur.

Intention entrepreneuriale

A la suite de la revue de l'étude reprenant cette échelle, il a été indiqué qu'il était nécessaire de ne prendre en compte dans notre analyse que le premier et le troisième item (Maâlej, 2013). L'analyse factorielle a également permis d'en venir à la même conclusion, qu'il était nécessaire de retirer le deuxième item de l'échelle. Cette indication a permis de vérifier l'unidimensionnalité de l'échelle et que 82,45% de la variance totale est expliquée. L'indice KMO (0,500) est certes un peu plus faible mais le test de Bartlett (p-valeur <0.001) est vérifié et significatif dans le cadre de cette analyse factorielle ce qui nous permet de vérifier la validité de cette analyse.

En ce qui concerne la fiabilité de l'échelle, nous avons observé que l'alpha de Cronbach est égal à 0,787. Ce coefficient nous permet de supposer la fiabilité de l'échelle mesurant l'intention de créer une entreprise. Après avoir vérifié la fiabilité ($\alpha = 0,79$) et l'unidimensionnalité de l'échelle, nous avons pu créer une variable « Intention » qui est égale à la moyenne des deux items retenus.

Nous retrouverons dans le tableau 2 le récapitulatif de la fiabilité des différentes mesures composant notre modèle.

Tableau 2 – Récapitulatif de la cohérence interne des différentes échelles de mesure

| Variables | Alpha de Cronbach |
|----------------------------|--------------------------|
| Propension au risque | 0,824 |
| Perception du risque | 0,805 |
| Intention entrepreneuriale | 0,787 |

Chapitre 3 – Résultats

Nous rappelons que l'objectif de cette étude est d'analyser si le genre influence l'intention entrepreneuriale et si cette relation est influencée par (1) la propension au risque ou (2) la perception du risque. Le modèle est illustré dans la section reprenant les hypothèses à l'illustration 3.

En ce qui concerne les méthodes d'analyses utilisées, nous avons utilisé dans un premier temps, à l'aide du logiciel SPSS, des régressions linéaires simples et multiples pour déterminer le coefficient de chaque chemin a, b et c du modèle de médiation. Ensuite, nous avons eu recours au quatrième modèle de la macro-PROCESS de Hayes (2004, 2013) sur SPSS, cette macro permet d'établir et d'estimer l'effet indirect $a \times b$ à partir de la méthode du test bootstrap. Dans le cadre de cette étude, le quatrième modèle a été configuré à 5000 échantillons bootstrap avec un niveau de confiance de 95% (Cadario et al., 2017a; Hayes & Preacher, 2014; Preacher & Hayes, 2004). Nous avons pu voir dans le premier chapitre de cette partie expliquant le modèle de médiation que les conditions pour établir un effet médiateur étaient restrictives selon de récentes études (MacKinnon et al., 2002; *PROCESS Macro for SPSS and SAS*, s. d.; Shrout & Bolger, 2002; Valeri & VanderWeele, 2013; X. Zhao et al., 2011). La macro nous permet d'établir que la variable médiatrice a un effet médiateur si le zéro n'est pas inclus dans l'intervalle de confiance désigné respectivement par LLCI (« *lower level of confidence interval* ») et ULCI (« *upper level of confidence interval* »). Nous pouvons retrouver le détail de la macro pour les différentes variables médiatrices en annexe 2. Afin d'établir la significativité, nous établissons que les associations et analyses des hypothèses sont statistiquement significatives à partir du seuil de 5% ($p < 0,05$).

Section 1 – Corrélation

Afin de vérifier un éventuel problème de multi-colinéarité entre les variables et de mesurer la nature et l'intensité des liens entre celles-ci, nous avons effectué une matrice de corrélation que l'on peut retrouver au Tableau 3.

L'association entre la *propension au risque* et une grande partie des variables ont une relation significative au seuil de 1% sauf en ce qui concerne le statut matrimonial et le niveau d'étude du père. La nature de ces relations diffère cependant entre les différentes variables, nous remarquons que le genre, la profession des parents et l'âge l'influencent négativement et significativement. On remarquera que certains de ces résultats sont similaires à ceux établis dans la littérature comme la relation négative entre l'âge et la propension par exemple. Les coefficients de Pearson de l'âge et la propension ($-0,247$) montrent que dans notre échantillon, au plus une personne est âgée, au moins elle aura tendance à prendre de risque (Tornikoski et al., 2012).

En ce qui concerne la *perception du risque*, nous observons qu'au sein de notre échantillon, il y a moins de variables significatives que pour la propension au risque et elles sont principalement positives. L'âge et la profession des parents influencent positivement et significativement la perception du risque au seuil de 1%. Bien que la littérature ne soit pas unanime sur le sujet, nous observons une similitude avec la théorie relevée à savoir que l'âge influence positivement la perception du risque, c'est-à-dire qu'au plus une personne est âgée, au plus elle percevra des risques (Djoutsa Wamba et al., 2020).

Enfin, au niveau de *l'intention entrepreneuriale*, nous remarquons à nouveau qu'une grande partie des variables ont une relation significative avec l'intention d'entreprendre et que la nature de cette relation va différer selon les variables concernées. Nous observons une influence positive et significative du niveau d'étude du répondant et de la propension au risque au seuil de 1%. Cela concorde à nouveau avec la littérature qui établit qu'au plus une personne est éduquée, au plus elle exprimera une intention entrepreneuriale (Marco Caliendo et al., 2015).

Tandis que le genre, l'âge, le statut matrimonial, la profession des parents influencent l'intention entrepreneuriale de manière négative et significative au seuil de 1% et la perception du risque au seuil de 5%. Nous avons trouvé dans la littérature que l'influence du genre sur l'intention entrepreneuriale était assez mitigée mais une majorité établissait que les femmes

exprimaient moins d'intention d'entreprendre, notre échantillon suit cet état de fait (Tornikoski et al., 2012).

En plus de nous permettre d'établir la nature et l'intensité de la relation entre les variables, le tableau 3 nous permet également d'affirmer qu'il n'y a pas de problème de multi-colinéarité entre les variables, nous pouvons observer que le VIF² de chacune des variables se situent entre 1 et 2. Cela nous permet d'établir que la condition, établissant que le VIF devrait idéalement être inférieur à 3,3, est remplie. Il nous est possible d'affirmer qu'au sein de cet échantillon les variables sont peu corrélées entre elles et nous permettent d'éviter de potentiels problèmes de multi-colinéarité (Carricano et al., 2010; Hair et al., 2010).

² Variance Inflation Factor

Tableau 3 - Matrice de corrélation entre les variables

| | M | DS ^d | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) | (8) | (9) | (10) | (11) | VIF |
|------------------------|-------|-----------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|---------|------|-------|
| (1) Genre ^c | 0,60 | 0,506 | 1 | | | | | | | | | | | 1,97 |
| (2) Age | 2,13 | 0,956 | -0,049 | 1 | | | | | | | | | | 2,013 |
| (3) Stat_mat | 1,56 | 0,777 | -0,070 | 0,600** | 1 | | | | | | | | | 1,646 |
| (4) Etude | 2,82 | 0,895 | 0,051 | -0,113 | -0,164* | 1 | | | | | | | | 1,19 |
| (5) Etude_P | 2,54 | 1,150 | 0,015 | -0,150* | -0,173** | 0,244** | 1 | | | | | | | 2,272 |
| (6) Etude_M | 2,46 | 1,073 | 0,040 | -0,231** | -0,244** | 0,212** | 0,700** | 1 | | | | | | 2,31 |
| (7) Profes_P | 4,5 | 2,246 | 0,081 | 0,295** | 0,202** | -0,199** | -0,282** | -0,155* | 1 | | | | | 1,521 |
| (8) Profes_M | 4,72 | 2,158 | 0,052 | 0,478** | 0,269** | -0,213** | -0,152* | -0,288** | 0,492** | 1 | | | | 1,744 |
| (9) Propension | 3,629 | 1,509 | -0,197** | -0,247** | -0,119 | 0,236** | 0,076 | 0,168** | -0,205** | -0,217** | 1 | | | 1,287 |
| (10) Perception | 5,060 | 1,257 | 0,054 | 0,226** | 0,060 | -0,107 | -0,051 | -0,106 | 0,175** | 0,182** | -0,281** | 1 | | 1,143 |
| (11) Intention | 3,866 | 1,996 | -0,198** | -0,374** | -0,238** | 0,179** | 0,094 | 0,101 | -0,224** | -0,249** | 0,409** | -0,162* | 1 | / |

** La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

* La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

c. Genre : 0 = Homme/ 1= Femme

d. DS = Déviation standard (écart-type)

STAT_MAT : Statut matrimonial ; ETUDE : Niveau d'étude le plus élevé complété par le répondant ; ETUDE_P : Niveau d'étude le plus élevé du père ; ETUDE_M : Niveau d'étude le plus élevé de la mère ; PROFES_P : Profession du père ; PROFES_M : Profession de la mère ; Intention _E : Intention entrepreneuriale.

Section 2 – Analyse des hypothèses relatives au modèle de médiation

Nous avons établi une série d'hypothèses relatives au modèle de médiation que nous souhaitons contrôler. Afin d'analyser l'effet principal des différentes relations et de déterminer le coefficient des différents chemins composant le modèle de médiation, nous utiliserons les régressions simples et multiples ce qui nous permettra d'établir si la variable indépendante explique la variable dépendante au travers d'une variable médiatrice.

2.1. Hypothèses relatives aux effets principaux

Première hypothèse

Nous commencerons par la première hypothèse (**H1**) qui établit que le genre influence négativement l'intention d'entreprendre et correspond au chemin (c), l'effet total de notre modèle de médiation (voir illustration 3).

Nous avons effectué une première régression linéaire reprenant la variable dépendante qui est l'intention entrepreneuriale, la variable indépendante est le genre qui est accompagnée de variables de contrôle qui sont l'âge, le niveau d'étude le plus élevé complété, la profession du père et le statut matrimonial. Le tableau 4 ci-dessous présente les résultats des estimations des coefficients. Selon Weber et al. (2013), le genre a l'un des meilleurs pouvoirs explicatifs en ce qui concerne l'intention d'entreprendre, en vue de l'importance du coefficient du genre (0,837), c'est également le cas dans cette régression. Nous pouvons observer que l'âge a un impact négatif assez important (-0,713) et significatif au seuil de 1%.

A l'aide du tableau 3, nous pouvons établir que le genre exerce une influence négative (-0,837) sur l'intention entrepreneuriale et que celle-ci est significative au seuil de 1%. Cette relation significative nous permet au sein de notre échantillon de **vérifier la première hypothèse** qui établit que le genre influence négativement l'intention entrepreneuriale.

Nous voyons également à l'aide du tableau 3 reprenant la matrice de corrélation, que l'intention et le genre sont significativement mais négativement corrélés. Dans cet échantillon, nous établissons le même constat que la littérature à savoir que les femmes expriment moins d'intention d'entreprendre que les hommes.

Tableau 4 – Différence de l'intention, de la propension et de la perception du risque selon le genre

| | Intention entrepreneuriale (H1) | | Propension au risque (H2a) | | Perception du risque (H2b) | |
|--------------------|------------------------------------|-------|-------------------------------|-------|-------------------------------|-------|
| | β | DS | β | DS | β | DS |
| Constant | 5,4113 | 0,570 | 3,901 | 0,445 | 4,61 | 0,387 |
| Genre ^a | -0,837** | 0,236 | -0,624** | 0,184 | 0,142 | 0,161 |
| Age | -0,713** | 0,155 | -0,395* | 0,121 | 0,354** | 0,105 |
| Etude | 0,300 | 0,133 | 0,358** | 0,103 | -0,113 | 0,090 |
| Profession père | -0,073 | 0,055 | -0,061 | 0,043 | 0,058 | 0,037 |
| Statut matrimonial | -0,030 | 0,187 | 0,131 | 0,146 | -0,211 | 0,127 |
| R ² | 0,210 | | 0,160 | | 0,083 | |
| Sig. | 0,000** | | 0,000** | | 0,001** | |

* = $p \leq 0.05$; ** = $p \leq 0.01$

a. Homme=0/Femme=1

Deuxième hypothèse

En ce qui concerne la deuxième hypothèse, elle est divisée en deux sous-hypothèses où le genre influence soit la propension au risque (**H2a**) soit la perception du risque (**H2b**). Ces deux hypothèses correspondent au chemin (a) qui est un des coefficients composant l'effet indirect de notre modèle de médiation.

Nous avons utilisé le même procédé que pour la première hypothèse en utilisant des régressions linéaires mais, cette fois-ci, nous retrouverons deux modèles où respectivement la variable dépendante sera soit la propension au risque (H2a) soit la perception du risque (H2b), où la variable indépendante sera le genre avec les mêmes variables de contrôle que celles citées auparavant. Le tableau 4 présente les résultats des estimations des coefficients pour les deux régressions linéaires.

Nous remarquerons à nouveau comme Weber et al. (2013) l'ont expliqué que le genre a l'un des meilleurs pouvoirs explicatifs (-0,624) dans cette régression suivie par l'âge influençant également négativement (-0,395) et significativement la propension au risque au seuil de 5%.

A l'aide du tableau 4, nous pouvons établir que le genre exerce une influence négative (-0,624) sur la propension au risque et que celle-ci est significative au seuil de 1%. Cette relation significative nous **permet de vérifier l'hypothèse 2a** au sein de notre échantillon qui établit que le genre influence négativement la propension au risque. Plus précisément, nous observons le même constat que la littérature où les femmes auront tendance à avoir moins de propension au risque que les hommes (Alexandre, 2016; De Paola, 2013; Hübler, 2012).

En ce qui concerne la seconde sous-hypothèse relative à l'influence positive du genre sur la perception du risque (**H2b**), nous remarquons que le coefficient du genre est non statistiquement significatif et inférieur (0,142) à celui de l'âge (0,354) qui est significatif au seuil de 1% ($p=0,000$), ce qui indique dans un premier temps que le genre a un pouvoir explicatif moins important que l'âge dans ce modèle-ci.

Dans un second temps, nous nous concentrons sur la p-valeur du genre qui s'avère être positive mais non significative ($p=0,378$) dans ce modèle. Au vu du résultat de la p-valeur, il ne nous est **pas possible de vérifier l'hypothèse H2b** selon laquelle le genre influence positivement la perception du risque.

Troisième hypothèse

La troisième hypothèse est également séparée en deux sous-hypothèses où l'intention entrepreneuriale est influencée soit par la propension au risque (**H3a**) soit par la perception du risque (**3b**). Ces deux hypothèses permettront d'estimer les coefficients des chemins (b) et (c') de notre modèle de médiation et permettront également l'analyse de l'effet indirect.

Le tableau 5 présente les résultats des estimations des coefficients qui composent le modèle. Le résultat et les coefficients des régressions des deux premières hypothèses seront utilisés dans la suite de nos analyses des hypothèses médiatrices et correspondront à un des composants de l'effet indirect, chemin (b) et l'effet direct, soit le chemin (c') dans le modèle de médiation (Cadario et al., 2017b).

Afin de contrôler **l'hypothèse H3a**, nous avons réalisé une régression linéaire qui est reprise dans le tableau 5. Nous pouvons observer que le modèle est significatif ($p<0,01$) et que la propension au risque ($\beta_{prop} = 0,372; p < 0,01$) a un effet significatif et positif sur l'intention entrepreneuriale au seuil de 1%. Nous pouvons dès lors indiquer que notre échantillon **vérifie l'hypothèse H3a** qui affirme que la propension au risque influence positivement l'intention entrepreneuriale. Cette relation vérifie ce qui a été établi par plusieurs auteurs dans la revue de la littérature mais pas par d'autres.

En ce qui concerne **l'hypothèse H3b**, nous observons les estimations des coefficients repris dans le tableau 5. La perception du risque ($\beta_{perc} = -0,078; p = 0,417$) a un effet négatif mais pas significatif sur l'intention entrepreneuriale. Au vu du résultat de la p-valeur, il ne nous est **pas possible de vérifier l'hypothèse H3b** selon laquelle la perception du risque influence

négativement l'intention entrepreneuriale. Nous ne pouvons dès lors pas établir qu'il y a une relation directe entre la perception du risque et l'intention entrepreneuriale.

Tableau 5 – Régression de la propension et perception sur l'intention avec les variables de contrôle

| | Intention ^{a b} | | | Intention ^{a c} | | |
|--------------------|--------------------------|----------|-----------|--------------------------|----------|-----------|
| | <i>B</i> | <i>p</i> | <i>DS</i> | <i>B</i> | <i>p</i> | <i>DS</i> |
| Constant | 3,961 | 0,000** | 0,629 | 5,770 | 0,000** | 0,721 |
| Genre | -0,605 | 0,010** | 0,232 | -0,826 | 0,001** | 0,237 |
| Propension | 0,372 | 0,000** | 0,080 | | | |
| Perception | | | | -0,078 | 0,417 | 0,096 |
| Age | -0,567 | 0,000** | 0,152 | -0,686 | 0,000** | 0,158 |
| Etude | 0,167 | 0,201 | 0,130 | 0,292 | 0,030* | 0,133 |
| Profession père | -0,050 | 0,343 | 0,053 | -0,068 | 0,216 | 0,055 |
| Statut matrimonial | -0,079 | 0,661 | 0,180 | -0,047 | 0,805 | 0,188 |
| R ² | | 0,277 | | | 0,212 | |
| F (Sig.) | | 0,000** | | | 0,000** | |

a. Variable dépendante : Intention entrepreneuriale

b. Variable médiatrice ajoutée au modèle = Propension au risque

c. Variable médiatrice ajoutée au modèle = Perception du risque

* = $p \leq 0.05$; ** = $p \leq 0.01$

2.2. Hypothèse relative à l'analyse de l'effet médiateur

Afin d'analyser nos hypothèses relatives aux effets médiateurs, nous allons, comme expliqué dans le premier chapitre, utiliser le modèle de médiation de Baron et Kenny (1986) mais avec les modifications apportées par Hayes et Preacher (2004, 2009, 2013). Pour tester l'effet indirect, nous utiliserons le modèle 4 de la macro-PROCESS de Hayes (2004, 2013) qui est un outil de modélisation de l'analyse des chemins par régression logistique et par moindres carrés (MCO) des variables observées et repose sur la méthode de bootstrap qui nous permettra d'indiquer qu'il y a un effet médiateur si le zéro n'est pas compris dans l'intervalle de confiance à 95%.

Hypothèse 4a – La propension au risque comme variable médiatrice

Le tableau 6 reprend les trois étapes qui composent le modèle de médiation dont nous avons déjà testé les chemins dans les hypothèses précédentes. La première étape correspond au chemin « c », l'effet total de la variable indépendante sur la variable dépendante. La deuxième étape représente le chemin « a » où nous pouvons observer l'influence de la variable indépendante sur la variable médiatrice. Enfin, la troisième étape illustre l'influence de la variable

indépendante au travers de la variable médiatrice sur la variable dépendante. Nous commencerons par l'analyse du tableau 6 qui rappelle l'estimation des coefficients des chemins a, b, c et c' du modèle où la variable médiatrice est la propension au risque.

La **première étape** correspond à la régression de l'intention entrepreneuriale sur le genre qui représente le chemin c, soit l'effet total, du modèle de médiation. On remarquera que le niveau d'étude et l'âge influencent, dans cette étape, respectivement positivement et négativement l'intention entrepreneuriale au seuil de 5% et 1%. Cela concorde avec ce que nous avons observé dans la revue de la littérature, qu'au plus une personne est âgée, au moins elle aura d'intention entrepreneuriale et qu'au plus une personne a un niveau d'étude élevé au plus elle aura d'intention d'entreprendre. Le genre explique à raison de 21% la variance de l'intention et nous observons que le modèle est significatif ($p < 0,01$).

Comme nous avons pu l'observer dans la **première hypothèse (H1) qui a été vérifiée** pour cet échantillon, le genre féminin ($\beta = -0,837; p = 0,000$) influence négativement l'intention entrepreneuriale au seuil de 1%. On remarquera que les femmes ont moins d'intention d'entreprendre que les hommes au sein de cet échantillon ce qui nous permet d'établir que le chemin « c » du modèle de médiation est significatif au seuil de 1%.

Tableau 6 - Les étapes et estimations des coefficients pour tester l'effet médiateur de la propension sur la relation entre le genre et l'intention entrepreneuriale avec différentes variables de contrôle

| | Etape 1 - Chemin c ¹ | | | Etape 2 - Chemin a ² | | | Etape 3 - Chemin b et c' ¹ | | |
|-----------------------|---------------------------------|---------|-------|---------------------------------|---------|-------|---------------------------------------|---------|-------|
| | B | p | DS | B | p | DS | B | p | DS |
| Constant | 5,411 | | 0,570 | 3,901 | | 0,445 | 3,961 | | 0,629 |
| Genre | -0,837 | 0,000** | 0,236 | -0,624 | 0,000** | 0,184 | -0,605 | 0,009** | 0,232 |
| Propension | | | | | | | 0,372 | 0,000** | 0,080 |
| Age | -0,713 | 0,000** | 0,155 | -0,395 | 0,001** | 0,121 | -0,567 | 0,000** | 0,152 |
| Etude | 0,300 | 0,024* | 0,133 | 0,358 | 0,000** | 0,103 | 0,167 | 0,201 | 0,130 |
| Profession père | -0,073 | 0,185 | 0,055 | -0,061 | 0,154 | 0,043 | -0,050 | 0,343 | 0,053 |
| Statut matrimoniale | -0,030 | 0,872 | 0,187 | 0,131 | 0,369 | 0,146 | -0,079 | 0,660 | 0,180 |
| R ² ajusté | | 0,210 | | | 0,160 | | | 0,277 | |
| F (sig.) | | 0,000** | | | 0,000** | | | 0,000** | |

1. Variable dépendante : Intention entrepreneuriale

2. Variable dépendante : Propension au risque

* = $p \leq 0,05$; ** = $p \leq 0,01$

La **seconde étape** représente l'hypothèse **2a** et consiste en la régression de la propension au risque sur le genre dont on retrouve les estimations des coefficients dans le tableau 6. Le niveau d'étude du répondant influence positivement et significativement ($\beta = 0,358 ; p < 0,01$) au seuil de 1%. Nous observons que le pouvoir explicatif du modèle est significatif ($p < 0,01$) et explique 16% de la variance de la propension au risque.

Comme nous avons pu l'observer dans la **deuxième hypothèse (H2a) qui a été vérifiée** pour cet échantillon, le genre ($\beta = -0,624 ; p = 0,000$) influence négativement la propension au risque au seuil de 1%. On remarquera que les hommes auront plus tendance à prendre des risques que les femmes au sein de cet échantillon ce qui nous permet d'établir que le chemin « a » du modèle de médiation relatif à la propension au risque est significatif au seuil de 1%.

La **troisième étape** représente l'hypothèse **3a** et consiste en la régression de l'intention d'entreprendre sur le genre et la propension au risque et nous permet de déterminer les coefficients des chemins « b » et « c' » du modèle de médiation qui sont repris dans le tableau 6. L'effet direct, soit le chemin « c' » liant le genre à l'intention quand la propension est incluse dans le modèle reste négatif et significatif ($\beta = -0,605 ; p = 0,009$). Nous observons que le pouvoir explicatif du modèle est significatif ($p < 0,01$) et nous observons une augmentation de l'explication du modèle suite à l'ajout de la variable de la propension au risque où 27,66% de la variance de l'intention d'entreprendre est expliquée.

Comme nous avons pu l'observer dans la **troisième hypothèse (H3a) qui a été vérifiée** pour cet échantillon, la propension au risque ($\beta = 0,372 ; p = 0,000$) influence positivement et significativement l'intention entrepreneuriale au seuil de 1%. On remarquera au sein de cet échantillon qu'au plus une personne a tendance à prendre des risques, au plus elle aura d'intention d'entreprendre ce qui nous permet d'établir que le chemin « b » du modèle de médiation relatif à la propension au risque est significatif au seuil de 1%.

Nous remarquerons que le modèle de médiation présente trois chemins significatifs, il est nécessaire, afin d'établir si la propension au risque a un effet médiateur sur la relation liant le genre et l'intention, d'analyser si l'effet indirect est significatif. La significativité sera observée si le zéro n'est pas inclus dans l'intervalle de confiance (Yzerbyt et al., 2018).

Tableau 7 – *Résultat de la macro-PROCESS pour l'effet indirect de la propension au risque*

| | Effet indirect | | | |
|----------------------|----------------|-----------------------|-------------------------|-------------------------|
| | <i>Effet</i> | <i>DS^a</i> | <i>LLCI^b</i> | <i>ULCI^c</i> |
| Propension au risque | -0,232 | 0,089 | -0,428 | -0,078 |

a. Déviation standard

b. "Lower level of confidence interval"

c. "Upper level of confidence level"

Le tableau 7 indique que l'intervalle de confiance de l'effet indirect de la propension au risque envers le genre et l'intention entrepreneuriale ne comprend pas 0 (-0,428 à -0,078) ce qui indique que l'effet indirect est significatif et que la médiation est établie. Ce résultat nous permet au sein de notre échantillon de **vérifier l'hypothèse 4a** indiquant que la propension au risque a un effet médiateur sur la relation entre le genre et l'intention entrepreneuriale.

En d'autres mots, comme les femmes ont moins tendance à prendre des risques, elles expriment moins d'intention d'entreprendre ce qui nous permet d'établir que l'effet du genre sur l'intention d'entreprendre passe par le fait que les femmes ont moins de propension au risque.

Hypothèse 4b – La perception du risque comme variable médiatrice

Pour cette deuxième partie d’hypothèse **4b**, nous utiliserons le même procédé que celui utilisé pour l’hypothèse 4a pour établir un effet médiateur.

Nous commencerons par l’analyse du tableau 8 qui rappelle l’estimation des coefficients des chemins a, b, c et c’ du modèle où la variable médiatrice est la perception du risque. La **première étape** correspond à la régression de l’intention entrepreneuriale sur le genre qui représente le chemin c, soit l’effet total, du modèle de médiation qui a déjà été testé et vérifié dans la première hypothèse ainsi que dans le précédent modèle de médiation où la variable médiatrice est la propension au risque. Nous pouvons reprendre les mêmes conclusions que précédemment établies à savoir que le genre influence négativement et significativement l’intention d’entreprendre.

Tableau 8 - Les étapes et estimations des coefficients pour tester l’effet médiateur de la perception sur la relation entre le genre et l’intention entrepreneuriale avec différentes variables de contrôle

| | Etape 1 - Chemin c ¹ | | | Etape 2 - Chemin a ² | | | Etape 3 - Chemin b et c' ¹ | | |
|-----------------------|---------------------------------|---------|-------|---------------------------------|---------|-------|---------------------------------------|---------|-------|
| | B | p | DS | B | p | DS | B | p | DS |
| Constant | 5,411 | | 0,570 | 4,610 | | 0,387 | 5,770 | | 0,721 |
| Genre | -0,837 | 0,000** | 0,236 | 0,142 | 0,378 | 0,160 | -,0826 | 0,000** | 0,237 |
| Perception | | | | | | | -0,078 | 0,418 | 0,096 |
| Age | -0,713 | 0,000** | 0,155 | 0,354 | 0,000** | 0,105 | -0,686 | 0,000** | 0,158 |
| Etude | 0,300 | 0,024* | 0,133 | -0,113 | 0,212 | 0,090 | 0,292 | 0,029* | 0,133 |
| Profession père | -0,073 | 0,185 | 0,055 | 0,058 | 0,122 | 0,037 | -0,068 | 0,216 | 0,055 |
| Statut matrimoniale | -0,030 | 0,872 | 0,187 | -0,211 | 0,098 | 0,127 | -0,047 | 0,805 | 0,188 |
| R ² ajusté | | 0,210 | | | 0,083 | | | 0,215 | |
| F (sig.) | | 0,000** | | | 0,001** | | | 0,000** | |

1. Variable dépendante : Intention entrepreneuriale

2. Variable dépendante : Perception du risque

* = $p \leq 0.05$; ** = $p \leq 0.01$

La **seconde étape** représente l’hypothèse **2b** et consiste en la régression de la perception du risque sur le genre dont on retrouve les estimations des coefficients dans le tableau 8. L’âge du répondant influence positivement et significativement ($\beta = 0,354 ; p < 0,01$) au seuil de 1%. Comme nous avons pu l’observer, la **deuxième hypothèse (H2b) ne peut pas être vérifiée** pour cet échantillon ($\beta = 0,142 ; p = 0,378$). Nous ne sommes pas en mesure d’établir que le chemin “a” du modèle de médiation relatif à la perception du risque est significatif.

La **troisième étape** représente l'hypothèse **3b** et consiste en la régression de l'intention d'entreprendre sur le genre et la perception du risque et nous permet de déterminer les coefficients des chemins « b » et « c' » du modèle de médiation qui sont repris dans le tableau 8. L'effet direct, soit le chemin « c' » liant le genre à l'intention d'entreprendre quand la perception du risque est incluse reste négatif et significatif. Nous observons que le pouvoir explicatif du modèle est significatif ($p < 0,01$) et explique 21% de la variance de l'intention d'entreprendre.

Comme nous avons pu l'observer dans la troisième hypothèse (**H3b**), il ne nous est pas possible d'établir que la perception du risque influence négativement et significativement l'intention entrepreneuriale. En effet, la perception du risque ($\beta_{perc} = -0,078 ; p = 0,417$) a certes un effet négatif mais il n'est pas significatif sur l'intention entrepreneuriale ce qui ne nous permet pas d'établir que le chemin « b » du modèle de médiation relatif à la perception du risque est significatif que ce soit au seuil de 5% ou de 10%.

Contrairement au modèle de médiation précédent, ce modèle ne présente pas trois chemins significatifs. Cela démontre l'importance d'utiliser la macro développée par Hayes et Preacher (2004) qui déduit l'effet indirect même si l'un des chemins n'est pas significatif alors que Baron et Kenny (1986) requièrent que chaque chemin soit significatif avant de pouvoir établir une médiation.

Tableau 9 – Résultat de la macro-PROCESS pour l'effet indirect de la perception du risque

| | Effet indirect | | | |
|----------------------|----------------|-----------------------|-------------------------|-------------------------|
| | <i>Effet</i> | <i>DS^a</i> | <i>LLCI^b</i> | <i>ULCI^c</i> |
| Perception du risque | -0,011 | 0,026 | -0,081 | 0,027 |

a. Déviation standard

b. "Lower level of confidence interval"

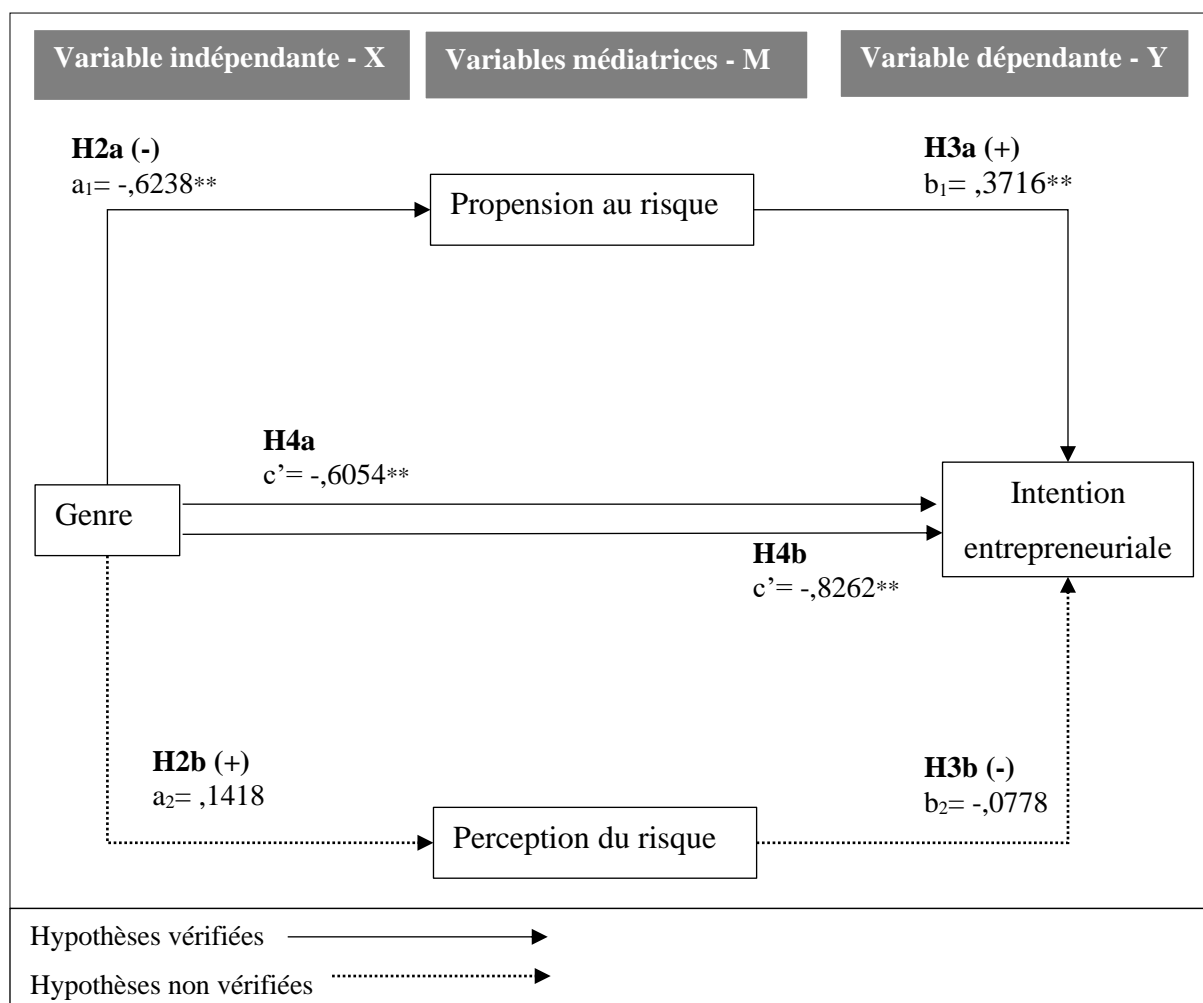
c. "Upper level of confidence level"

Le tableau 9 indique que l'intervalle de confiance de l'effet indirect de la perception du risque envers le genre et l'intention entrepreneuriale comprend 0 (-0,081 à 0,027) ce qui indique que **l'effet indirect n'est pas significatif** et que la médiation ne peut pas être établie. Ce résultat ne nous permet pas de vérifier au sein de notre échantillon l'hypothèse **4b** indiquant que la perception du risque a un effet médiateur sur la relation entre le genre et l'intention entrepreneuriale.

En d'autres mots, nous avons pu établir précédemment que les femmes exprimaient moins d'intention d'entreprendre mais nous n'avons pas pu vérifier que les femmes percevaient plus le risque lié à l'entrepreneuriat ce qui ne nous permet pas d'établir que l'effet du genre sur l'intention d'entreprendre passe par le fait que les femmes perçoivent plus de risque.

Nous pourrions retrouver à l'illustration 4, le récapitulatif des différentes hypothèses et permet d'illustrer l'effet médiateur de la propension au risque dans la relation entre le genre et l'intention entrepreneuriale et également que la perception du risque n'est pas une variable médiatrice au sein de ce modèle.

Illustration 4 – Récapitulatif des hypothèses vérifiées



Chapitre 4 – Discussion des résultats

Afin de conclure cette partie, nous allons dans ce chapitre présenter les résultats obtenus dans cette étude et les confronter au cadre théorique.

Dans un premier temps, nos résultats montrent que la propension au risque influence significativement et positivement l'intention entrepreneuriale ce qui n'est pas le cas de la perception du risque. Les résultats en rapport avec la propension au risque suivent ce que Caliendo et al. (2015) ont établi, c'est-à-dire que les personnes ayant plus tendance à prendre des risques sont plus enclines à envisager de se diriger vers une carrière entrepreneuriale. En effet, le fait d'entreprendre est perçu par beaucoup comme étant un comportement à risque, ce qui expliquerait cette relation positive entre les deux variables.

Bien que nous ayons été en mesure d'établir que la propension au risque influence positivement l'intention d'entreprendre, nos résultats démontrent que les femmes ont moins de propension au risque que les hommes mais qu'elles ont tendance à percevoir plus de risque que leurs homologues masculins ce qui peut leur porter préjudice au moment d'envisager une carrière entrepreneuriale (Djoutsu Wamba et al., 2020; Finucane et al., 2000).

En effet, nous avons pu démontrer l'influence du genre sur l'intention entrepreneuriale et donc établir que l'entrepreneuriat est effectivement bien généré. Nos résultats soutiennent ce que plusieurs auteurs tels que Tornikoski et al. (2012), Shinnar et al. (2012) et Caliendo et al. (2015) ont établi à savoir que les femmes ont moins tendance à exprimer une intention entrepreneuriale que les hommes. Cette influence du genre sur l'intention d'entreprendre est médiée par la propension au risque et non par la perception du risque. En d'autres mots, l'effet du genre sur l'intention entrepreneuriale passe en partie par le fait que les femmes ont tendance à avoir moins de propension au risque que les hommes. Ces résultats répondent partiellement à la piste de recherche émise par certains auteurs qui établissaient que la propension au risque et la perception du risque pouvaient expliquer cette tendance des hommes à prédominer le secteur de l'entrepreneuriat. Nous avons été en mesure de vérifier que la propension au risque est bien un médiateur de la relation liant le genre et l'intention d'entreprendre, ce qui n'est pas le cas de la perception du risque. Dès lors, nous n'avons pas été en mesure de démontrer que les femmes percevaient plus de risque dans le domaine de la finance que les hommes et qu'au plus une personne perçoit le risque au moins elle exprimera une intention entrepreneuriale, ce qui aurait permis d'ajouter une explication additionnelle à celle de la propension au risque pour expliquer la réticence des femmes à exprimer une intention entrepreneuriale.

Les résultats et la littérature ont mis en lumière une variable, l'âge, pouvant influencer négativement à la fois la volonté d'entreprendre (Tornikoski et al., 2012) et la propension au risque (T. Dohmen et al., 2018; Hryshko et al., 2011; Spell & Bezrukova, 2010) et positivement la perception du risque (Djoutsa Wamba et al., 2020). En effet, nos résultats démontrent que l'âge aurait un meilleur pouvoir explicatif sur la perception du risque que le genre. Ceci dit, nous n'avons pas testé de médiation dans cette étude-ci mais cette variable fera l'objet d'une piste de recherche future dans le domaine.

A la suite de notre revue de la littérature, plusieurs relations, où le genre avait un effet de modération, ont émergé, c'est-à-dire qu'en fonction que l'on soit un homme ou une femme, le sens de la relation va différer. Nous avons donc souhaité effectuer des tests supplémentaires du genre comme modérateur sur les différentes relations. Ces tests supplémentaires auront permis de mettre en lumière qu'au sein de notre échantillon l'influence positive du niveau d'étude sur l'intention d'entreprendre n'est significative que pour les hommes. Les détails de ces tests supplémentaires et hypothèses peuvent être retrouvés en annexe 3.

Partie 3 - Conclusion

Cette troisième partie est séparée en quatre chapitres. Tout d'abord, nous verrons les implications et apports théoriques de cette étude à la littérature. Nous établirons également les implications managériales et entrepreneuriales. D'autre part, nous expliquerons les limites de notre étude ainsi que les pistes de recherches futures et nous clôturerons ce mémoire avec notre mot de la fin.

Chapitre 1 – Implications théoriques

Comme nous avons pu l'établir à l'aide de notre revue de la littérature, les femmes sont beaucoup moins présentes que les hommes sur la scène de l'entrepreneuriat. Plusieurs auteurs et études expriment différentes raisons et causes pouvant expliquer ce phénomène mais l'un d'entre eux a exprimé l'idée que cela pourrait être la propension au risque qui expliquerait cette différence de genre dans l'entrepreneuriat (Zeffane, 2015) mais la perception du risque pourrait également intervenir (Djoutsu Wamba et al., 2020).

Face aux résultats contradictoires dans la littérature, ainsi qu'une certaine confusion entre propension et perception du risque, nous avons voulu tester l'importance de ces deux facteurs et répondre à la question suivante : du goût du risque ou de sa dissimulation ? Lequel de ces médiateurs explique la différence d'intention entrepreneuriale entre hommes et femmes ?

A l'aide de nos résultats, nous avons pu amener une première piste d'explication à propos du phénomène de prédominance des hommes dans le secteur entrepreneurial. En effet, comme nous avons pu le voir le fait d'entreprendre est considéré comme un comportement à risque. Nous avons pu également établir au travers de la littérature et de nos résultats que les femmes ont tendance à prendre moins de risques que les hommes. Notre principale contribution réside dans l'identification de la propension au risque comme médiateur de la relation entre le genre et l'intention entrepreneuriale. En d'autres termes, comme le fait de créer une entreprise est considéré comme risqué et que les femmes ont tendance à moins prendre de risque, cela pourrait expliquer leur réticence à exprimer une intention entrepreneuriale. Nous avons pu conclure que l'effet du genre sur l'intention entrepreneuriale passe en partie par le fait que les femmes ont tendance à avoir moins de propension au risque que les hommes. Auparavant, cette piste n'était qu'une idée émise dans différentes études qui tentaient à leur tour d'expliquer cette différence de genre au sein de l'entrepreneuriat. Cet ajout de la propension au risque comme variable

médiatrice permet d'augmenter davantage les explications potentielles de cette influence du genre sur l'intention d'entreprendre.

Au niveau de la perception du risque, nous n'avons pas été en mesure, au sein de notre échantillon, de vérifier l'hypothèse selon laquelle elle serait une variable médiatrice de la relation entre le genre et l'intention entrepreneuriale. Bien que nous n'ayons pas été en mesure de la vérifier au sein de notre échantillon, cela ne veut pas dire qu'elle est erronée ou non pertinente. Nous verrons dans le chapitre relatif aux limites de cette étude, qu'il reste intéressant de tester l'hypothèse de la perception du risque en tant que médiateur dans un échantillon plus représentatif de la population.

Chapitre 2 – Implications managériales et entrepreneuriales

La propension au risque s'avère être un élément important dans notre analyse et a prouvé son influence lorsqu'elle est introduite dans la relation entre le genre et l'intention entrepreneuriale. Bien que nous ayons pu établir à l'aide de la première hypothèse que le genre a une influence sur l'intention entrepreneuriale, nous avons pu également établir que la propension au risque pouvait influencer l'intention entrepreneuriale et lorsqu'elle est ajoutée comme variable médiatrice, nous observons que le modèle est mieux expliqué et notamment que l'effet du genre sur l'intention diminue et passe en partie par la propension au risque. En d'autres termes, le fait que les femmes expriment moins d'intention entrepreneuriale passerait par le fait qu'elles ont moins de propension au risque. Au vu de ces résultats, nous pouvons démontrer l'importance de la propension au risque dans la construction de l'intention entrepreneuriale et donc la nécessité de trouver des solutions permettant de l'augmenter et plus particulièrement chez les femmes.

Lors de la réalisation de notre revue de littérature et de notre partie empirique, nous avons pu constater que l'éducation des individus était un facteur pouvant influencer tant l'intention entrepreneuriale que la propension au risque. Cependant, nous n'allons pas aborder le niveau d'éducation des individus mais plutôt le type d'études choisi par ces derniers.

En effet, nous avons pu voir que les filles et les garçons s'orientaient vers des filières scolaires différentes, les filles étant généralement moins présentes dans le domaine des sciences. Ces choix d'orientation sont profondément ancrés et, pour les modifier, cela demanderait une réorganisation totale de la société et des rôles de genre que chacun apprend et intériorise tant dans le cercle familial que scolaire. Nous allons dès lors plutôt proposer d'intégrer des cours obligatoires portant sur l'entrepreneuriat afin d'essayer de réduire les inégalités entrepreneuriales entre les genres.

Une éducation entrepreneuriale aurait un impact direct sur les intentions entrepreneuriales des individus mais agirait également au travers de la propension au risque puisque celle-ci est positivement affectée par les formations relatives à l'entrepreneuriat (Ebrahim & Schøtt, 2014). Des études ont montré que cette éducation entrepreneuriale permet de stimuler les comportements entrepreneuriaux, développer des compétences de management et cultiver une approche entrepreneuriale chez les étudiants (Herman & Stefanescu, 2017).

De plus, nous avons mis en évidence dans notre revue de littérature que l'effet positif de l'éducation entrepreneuriale sur l'intention entrepreneuriale est d'autant plus marqué chez les étudiantes (Adelaja, 2020; Nowiński et al., 2019). L'étude menée par Adelaja (2020) nous montre que les étudiants possèdent plus d'intention entrepreneuriale que les étudiantes avant d'avoir été exposés à une éducation entrepreneuriale. Dès lors qu'ils ont reçu cette éducation entrepreneuriale, la balance s'inverse et les étudiantes présentent plus d'intention entrepreneuriale que les étudiants.

Le fait de pouvoir suivre des cours portant sur l'entrepreneuriat permettrait d'augmenter le nombre de femmes désirant se lancer dans l'entrepreneuriat puisque cette éducation entrepreneuriale leur permettra d'augmenter leur sentiment d'auto-efficacité ce qui à son tour augmentera leur souhait de créer leur propre entreprise (Wilson et al., 2007). Minniti et al. (2005) pensent même que la réduction de l'écart entre les hommes et les femmes entrepreneurs aux Etats-Unis pourrait résulter de l'éducation entrepreneuriale destinée aux femmes.

Wilson et al. (2007) trouvent également important que ces formations entrepreneuriales soient accessibles aux femmes de tous contextes socio-économiques et ethniques. Il serait également intéressant de les mettre en place dès le plus jeune âge puisque, comme nous l'avons vu dans la revue de littérature, les choix d'options et de carrière s'opèrent très tôt et les filles seront dès lors déjà écartées de l'entrepreneuriat.

En conséquence, des cours obligatoires portant sur l'entrepreneuriat pourraient être envisagés dans tous types d'enseignements et auraient pour objectif d'encourager la prise de risque puisque, nous le rappelons, celle-ci a une incidence sur l'intention entrepreneuriale des individus. Pour ce faire, il serait intéressant de fournir aux étudiants des espaces consacrés à l'expérimentation de la prise de risque afin qu'elle soit démystifiée et qu'ils puissent acquérir les compétences y étant liées. Cela leur permettrait également d'avoir été confronté à de potentiels échecs qui les préparerons aux situations réelles dans lesquelles ils seront dès lors peut-être plus confiants et exprimeront plus de propension au risque. Ces cours entrepreneuriaux pourraient également augmenter le savoir-faire des étudiants en matière de création et de gestion d'entreprise et réduire l'écart d'éducation entrepreneuriale entre les genres ce qui à son tour augmenterait le nombre de femmes désirant créer une entreprise (OECD, 2021). Nous pensons dès lors que l'ajout de cours entrepreneuriaux pourraient aider les étudiants et tout particulièrement les étudiantes à augmenter leur propension au risque et en conséquence, leur intention entrepreneuriale. Pourtant, ce type de cours n'est pas encore dispensé partout en Belgique mais nous avons pu remarquer que des formations étaient

proposées en dehors de l'école. C'est par exemple le cas des formations pour futures entrepreneures proposées par l'Association belge des femmes Chefs d'Entreprises (*Plan de promotion de l'entrepreneuriat féminin* | SPF Economie, s. d.) auxquelles il serait pertinent de donner plus de visibilité.

En complément de l'éducation entrepreneuriale qui serait fournie lors des études, nous pensons également que l'utilisation de coachs dans le monde professionnel pourrait avoir des effets bénéfiques sur les intentions entrepreneuriales des femmes. En effet, nous avons pu constater que plusieurs auteurs préconisaient ce type d'aide afin de les aider à entrer dans l'entrepreneuriat (Marco Caliendo et al., 2015; OECD, 2021). Caliendo et al. (2015) affirment que si ce dispositif est mis en place assez tôt, il est susceptible d'augmenter le nombre de femmes désirant être entrepreneures mais se retenant de le faire. Ces coachings porteraient sur des aspects importants du rôle entrepreneurial tels que le leadership, les aptitudes à gérer une entreprise (Powers, 2009) et la prise de risque. Ils s'attacheraient également à déconstruire la prise de risque comme comportement masculin afin que les futures entrepreneures puissent d'avantage s'identifier aux caractéristiques et aux compétences rattachées à l'entrepreneuriat. En étant plus informées sur les différents aspects de l'entrepreneuriat et de la prise de risque, leur propension au risque et leur envie de créer une entreprise seront potentiellement améliorées. A ce propos, la Commission Européenne a instauré, en 2011, "le réseau européen de mentors pour les femmes chefs d'entreprise"³ dont l'objectif est d'assister et de conseiller spontanément les femmes qui créent et dirigent de nouvelles entreprises (European Commission (EC), 2013).

Ensuite, nous avons pu voir tant dans la littérature que dans notre partie empirique que la prise de risque faisait partie intégrante de l'intention entrepreneuriale. Il semble donc important de mettre en place des dispositifs réduisant l'écart genré en termes de propension au risque comme le fait de proposer un partage public des risques aux entrepreneurs et particulièrement aux entrepreneures (Marco Caliendo et al., 2015). Une solution serait de mettre en place des politiques en matière de financement comme des programmes subsidiant les entrepreneurs. Caliendo et Kritikos (2010) ont d'ailleurs investigué cette piste en Allemagne. Ils ont étudié un dispositif présent en Allemagne de 2003 à 2006 qui accordait aux créateurs d'entreprise sortant du chômage un certain soutien financier d'un montant fixe. Cependant, ce dernier n'était attribué que pour trois ans et diminuait d'année en année. Grâce à ce programme, l'accès des

³ Traduction de : European Network of Mentors for Women Entrepreneurs

femmes à l'entrepreneuriat a été facilité et ce programme de support a également accru le nombre de femmes déposant leur candidature puisqu'il garantissait une meilleure sécurité (Marco Caliendo & Kritikos, 2010).

Ce type de politique a permis de réduire les inégalités entre hommes et femmes au niveau de la création d'entreprise et nous pensons donc que les autorités devraient davantage mettre en application de tels dispositifs afin de continuer à réduire l'écart entre les genres.

Nous avons également pu observer que certains gouvernements attribuent des fonds aux entrepreneures qui ont une perspective raisonnable de réussite. Précédemment, les subventions ne devaient pas être restituées par l'entrepreneur, mais pouvaient être assorties de conditions comme par exemple que l'entreprise soit en activité pendant au moins deux ans. Mais les gouvernements font de plus en plus appel à des systèmes où les fonds doivent être remboursés ce qui encourage davantage les entrepreneurs à réussir dans leurs activités puisqu'ils doivent rembourser les fonds empruntés. Le microcrédit est l'un des principaux modes de soutien remboursable pour les femmes entrepreneures (OECD, 2021).

Il nous semble également intéressant de mettre l'accent sur des campagnes dédiées aux femmes entrepreneures. La visibilité d'un plus grand nombre de femmes ayant réussi dans le domaine professionnel montrera aux autres femmes qu'elles ont elles aussi des chances de réussir (European Commission (EC), 2013). Cela permettrait de les mettre en lumière et de prouver que l'entrepreneuriat n'est pas un domaine uniquement réservé aux hommes et que les femmes peuvent également y faire leur place. Caliendo et al. (2015) proposent également de réaliser des campagnes publiques qui auraient pour objectif de déstigmatiser les femmes entrepreneures. Ces dernières pourraient être plus tentées de se lancer si on leur montrait qu'elles peuvent, tout autant que les hommes, prétendre à un statut entrepreneurial et qu'elles en possèdent les caractéristiques. A nouveau, la Commission Européenne a déjà pris des initiatives à ce sujet en 2009 en instaurant "le réseau européen des ambassadrices de l'esprit d'entreprise"⁴ qui joue le rôle de modèles inspirants pour les potentielles femmes entrepreneures (European Commission (EC), 2013).

Pour conclure, nous pensons qu'une sensibilisation dans les écoles serait appropriée. Elle consisterait à nouveau à démontrer que l'entrepreneuriat n'est pas réservé aux hommes et qu'il y a également des femmes qui réussissent dans ce domaine. Un projet nommé « 100 000 Entrepreneurs Belgique » s'attache déjà à sensibiliser les jeunes à l'entrepreneuriat féminin.

⁴ Traduction de : European Network of Female Entrepreneurship Ambassadors

Pour ce faire, des entrepreneures ont été sollicitées à fournir leur témoignage dans l'enseignement secondaire et supérieur ce qui permet d'attirer l'attention des étudiants sur l'importance de l'égalité homme/femme et de leur expliquer plus profondément ce qu'est l'entrepreneuriat et les moyens dont ils auront besoin pour y arriver (*Plan de promotion de l'entrepreneuriat féminin / SPF Economie*, s. d.). C'est le cas également de Sowalfin qui mène des actions de sensibilisation auprès des jeunes afin de cultiver leur goût d'entreprendre (*Accueil*, s. d.). La sensibilisation des populations plus jeunes a dès lors commencé mais elle nécessiterait d'être réalisée systématiquement et dans toutes les institutions éducatives belges. Nous encourageons donc le développement et l'intensification de ce genre de projets et de pratiques.

Chapitre 3 – Limitations et pistes de recherches futures

En conclusion de ce mémoire, nous estimons important d'identifier les limites de notre travail et les pistes de futures recherches pouvant potentiellement y remédier.

Premièrement, nous nous sommes concentrées sur le domaine de la finance pour l'échelle de mesure de la perception du risque. Bien que nous ayons trouvé des études qui utilisaient également le domaine de la finance pour mesurer la perception du risque, nous n'avons pas la certitude que cette échelle permette une bonne représentation de la perception du risque. En effet, nous avons pu établir dans la revue de la littérature que l'analyse de la perception du risque se faisait de manière contextuelle (Blais & Weber, 2006). Une personne ne va pas percevoir le risque de la même façon face à une situation financière ou une situation sociale. Comme nous l'avons développé dans la partie relative à la discussion des résultats, nous n'avons pas été en mesure d'établir que la perception du risque était un médiateur de l'influence du genre sur l'intention d'entreprendre. Il pourrait donc être intéressant dans de futures recherches de se concentrer uniquement sur la mesure de l'effet médiateur de la perception du risque avec des aspects différents de ceux de la finance et dans d'autres contextes.

Ensuite, nous avons pu observer une limite provenant de la composition de notre échantillon. Celui-ci est composé d'une majorité de femmes (145 contre 98 pour les hommes) et ce déséquilibre dans le genre des répondants peut s'expliquer par un biais de réponse, les femmes ayant plus répondu que les hommes. Notre questionnaire a été largement diffusé sur les réseaux sociaux mais également fortement dans notre entourage, provenant en grande partie du monde ouvrier, ce qui a pu biaiser l'échantillon qui ne représente dès lors pas forcément la population. La validité interne de notre étude n'est cependant pas remise en cause mais la validité externe devrait être testée sur un échantillon plus représentatif de la population. Il pourrait être intéressant de mener des recherches futures afin de tester à nouveau les hypothèses de médiation et voir si les résultats obtenus peuvent être confirmés avec un échantillon plus grand et représentant mieux la population. Concernant le statut professionnel des parents, une partie des répondants ont répondu que leurs parents étaient décédés, ce qui nous a contraint à créer une huitième catégorie " Décédé(e)". Il serait dès lors utile d'effectuer un test de robustesse concernant la profession des parents afin de voir si l'ajout de cette catégorie ne biaise pas les résultats obtenus.

Une dernière limite à mentionner provient de la revue de la littérature, nous avons décidé de nous concentrer sur la propension et la perception du risque comme médiateur de la relation

liant le genre et l'intention entrepreneuriale or nous avons pu établir à l'aide de la littérature qu'il y avait d'autres facteurs qui influencent l'intention d'entreprendre. La religion, le contexte et le sentiment d'auto-efficacité en font notamment partie. En effet, Dodd et Gotsis (2007) ont établi que la religion, plus particulièrement le protestantisme, était associée à l'entrepreneuriat et que la religion s'avère être un facteur pouvant influencer la façon de se comporter des femmes entrepreneures qui auraient tendance à plus se conformer aux principes dictés par la religion. Cependant, la relation présente entre l'entrepreneuriat et la religion serait fortement dépendante du contexte et différerait en fonction du temps et du cadre social (Dodd & Gotsis, 2007). Plusieurs études s'accordent sur le fait que le contexte n'influence pas les hommes et les femmes de la même manière lorsqu'ils doivent prendre des risques. La propension au risque des individus serait conditionnée par le contexte ou le domaine dans lequel la décision risquée est prise et influencerait donc également l'intention d'entreprendre (Jayathilake, 2013; Mullins & Forlani, 2005; Sexton & Bowman-Upton, 1990; E. U. Weber et al., 2002; Desislava Ivanova Yordanova & Alexandrova-Boshnakova, 2011). Enfin, un autre facteur pouvant également influencer l'intention entrepreneuriale serait le sentiment d'auto-efficacité, c'est-à-dire "la croyance d'une personne en ses capacités de créer avec succès une entreprise" (McGee et al., 2009, p. 965). Un certain nombre d'études ont établi que le niveau d'auto-efficacité entrepreneuriale était plus élevé chez les hommes que chez les femmes (Chowdhury & Endres, 2005; Elnadi & Gheith, 2021; Wilson et al., 2009), mais pas toutes (Mueller & Dato-On, 2008). Il peut dès lors être intéressant que de futures recherches testent à l'avenir si ces facteurs peuvent également être des médiateurs dans la relation liant le genre et l'intention d'entreprendre et permettraient d'expliquer cette prédominance des hommes dans l'entrepreneuriat.

Pour finir, nous sommes conscientes que nos résultats et analyses ne sont valables que pour la Belgique et des pays similaires et à notre époque puisque des facteurs sociologiques peuvent aussi jouer comme la culture et les droits de la femme dans la société.

Chapitre 4 – Mot de la fin

Ce mémoire nous a tout d'abord permis de développer une meilleure vision de l'entrepreneuriat et de ses caractéristiques. En effet, nous utilisions ce terme sans vraiment en avoir une conception claire. De plus, nous étions conscientes de l'écart entre les genres présents dans l'entrepreneuriat mais nous n'étions pas en possession d'informations nous permettant de comprendre pourquoi cet écart était encore présent à l'heure actuelle. Nos recherches nous ont également aidées à comprendre différents mécanismes et facteurs influençant négativement les intentions entrepreneuriales des femmes.

Ensuite, nous avons l'habitude de réaliser des travaux conjointement mais ce travail, d'une toute autre ampleur, a encore amélioré notre capacité à collaborer, à partager et à compléter nos connaissances et nos compétences.

Pour finir, avant la réalisation de ce mémoire, nous étions toutes les deux plutôt réticentes quant à nous imaginer dans une future carrière entrepreneuriale. Nous ne nous identifions pas forcément à ce qu'est un entrepreneur puisque cette notion, comme nous avons pu l'observer, est largement associée à des caractéristiques masculines et nous percevions essentiellement les risques y étant liés. Cette étude nous a cependant amenées à nuancer nos positions et nous nous sommes rendu compte que certains facteurs mentionnés dans la revue de littérature, tels que la congruence des rôles ou le fait que l'entrepreneuriat féminin soit encore peu mis en valeur, avaient une incidence sur nos décisions. Nous sommes dès lors plus en mesure d'avoir des réflexions constructives et éclairées à ce sujet ce qui nous a amenées à réfléchir sur nos désirs de carrière et potentiellement envisager l'entrepreneuriat comme une option.

Bibliographie

- Accueil.* (s. d.). Sowalfin. Consulté 21 mai 2021, à l'adresse <https://www.sowalfin.be/>
- Adelaja, A. A. (2020). *Exploring the Effects of Entrepreneurial Education on Entrepreneurial Intention between Genders : A Pair-Wise Methodology Approach.*
- Ahl, H., & Marlow, S. (2012). Exploring the dynamics of gender, feminism and entrepreneurship : Advancing debate to escape a dead end? *Organization, 19*(5), 543-562.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes, 50*(2), 179-211.
- Akreml, A. E. (2005). Chapitre 12. Analyse des variables modératrices et médiatrices par les méthodes d'équations structurelles. *Methodes Recherches, 325-348.*
- Alexandre, L. (2016). Typologie des entrepreneurs, une approche par le genre. *Revue de l'Entrepreneuriat, 15*(3), 109-127.
- Alexandre-Leclair, L. (2014). Diversity as a motive for entrepreneurship? : The case of gender, culture and ethnicity. *Journal of Innovation Economics Management, n°14*(2), 157-175.
- Amentie, C., & Negash, E. (2014). The study on female undergraduates' attitudes toward and perceptions on entrepreneurship development (comparison public and private universities in Ethiopia). *International Journal of Scientific and Research Publications, 4*(12), 1-17.
- Audretsch, D. (2006). L'émergence de l'économie entrepreneuriale. *Reflets et perspectives de la vie économique, Tome XLV*(1), 43-70.
- Audretsch, D. B., Boente, W., & Tamvada, J. P. (2007). Religion and entrepreneurship. *Vol.*
- Bachiri, M. (2016). Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des étudiants, quels enseignements pour l'université marocaine ? *Management Avenir, N° 89*(7), 109-127.
- Barke, R. P., Jenkins-Smith, H., & Slovic, P. (1997). Risk perceptions of men and women scientists. *Social Science Quarterly, 167-176.*

- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research : Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology*, 51(6), 1173.
- Bel, G. (2009). L’entrepreneuriat au féminin. Conseil Economique. *Social et Environnemental*.
- Beugelsdijk, S., & Noorderhaven, N. (2005). Personality characteristics of self-employed; an empirical study. *Small Business Economics*, 24(2), 159-167.
- Blais, A.-R., & Weber, E. U. (2006). A domain-specific risk-taking (DOSPERT) scale for adult populations. *Judgment and Decision making*, 1(1).
- Blanchflower, D. G., & Meyer, B. D. (1994). A longitudinal analysis of the young self-employed in Australia and the United States. *Small Business Economics*, 6(1), 1-19.
- Bonem, E. M., Ellsworth, P. C., & Gonzalez, R. (2015). Age differences in risk : Perceptions, intentions and domains. *Journal of Behavioral Decision Making*, 28(4), 317-330.
- Bonnetier, C. (2005). Freins et moteurs de l’entrepreneuriat féminin. *Enquête réalisée dans le cadre d’un projet interrégional III-A, Cybernautes, Lorraine conseil régional*.
- Boring, A. (2016). 9. L’Entrepreneuriat des femmes : Motivations et obstacles. *Regards croisés sur l’économie*, 2, 130-142.
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Guerrero, M., Schøtt, T., & (GERA), the. (2021). *Global Entrepreneurship Monitor. 2020/2021 Global Report*.
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Levie, J., & Tarnawa, A. (2020). *GEM Global Report 2019/2020*.
- Breuer, W., Kollath, J. A., Salzmann, A. J., & Nitzsch, R. von. (2017). The assessment of risk behavior : A cross-cultural analysis using the DOSPERT scale. In *Behavioral Finance : WHERE DO INVESTORS’BIASES COME FROM?* (p. 159-180). World Scientific.
- Bullough, A., Guelich, U., Manolova, T. S., & Schjoedt, L. (2021). Women’s entrepreneurship and culture : Gender role expectations and identities, societal culture, and the entrepreneurial environment. *Small Business Economics*.
<https://doi.org/10.1007/s11187-020-00429-6>

- Byrne, J., Fattoum, S., Giacomini, O., & Tounés, A. (2018). L'intention de croissance et le genre à l'épreuve de la parentalité. *Management international/International Management/Gestión Internacional*, 22(4), 12-26.
- Caceres, R. C., & Vanhamme, J. (2003). Les processus modérateurs et médiateurs : Distinction conceptuelle, aspects analytiques et illustrations. *Recherche et Applications en Marketing (French Edition)*, 18(2), 67-100.
- Cadario, R., Butori, R., & Parguel, B. (2017a). Chapitre 5. Pré-requis et rappels sur SPSS®. *Methodes en sciences humaines*, 89-110.
- Cadario, R., Butori, R., & Parguel, B. (2017b). Chapitre 8. Tests des effets médiateurs. *Methodes en sciences humaines*, 181-210.
- Caliendo, M., Fossen, F. M., Kritikos, A., & Wetter, M. (2015). The Gender Gap in Entrepreneurship : Not just a Matter of Personality. *CESifo Economic Studies*, 61(1), 202-238. <https://doi.org/10.1093/cesifo/ifu023>
- Caliendo, Marco, & Kritikos, A. S. (2010). Start-ups by the unemployed : Characteristics, survival and direct employment effects. *Small Business Economics*, 35(1), 71-92.
- Carricano, M., Poujol, F., & Bertrandias, L. (2010). *Analyse de données avec SPSS®*. Pearson Education France.
- Chaganti, R. (1986). Management in women-owned enterprises. *Journal of small business management*, 24, 18.
- Charles, K. K., & Hurst, E. (2003). The correlation of wealth across generations. *Journal of political Economy*, 111(6), 1155-1182.
- Chasserio, S., Pailot, P., & Poroli, C. (2016). 4. L'entrepreneuriat est-il genré ? *Regards croisés sur l'économie*, 19(2), 62. <https://doi.org/10.3917/rce.019.0062>
- Chhabra, S., Raghunathan, R., & Rao, N. V. M. (2020). The antecedents of entrepreneurial intention among women entrepreneurs in India. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 14(1), 76-92. <https://doi.org/10.1108/APJIE-06-2019-0034>

- Chowdhury, S., & Endres, M. (2005). Gender difference and the formation of entrepreneurial self-efficacy. *United States Association of Small Business (USASBE) Annual Conference, Indian Wells, CA.*
- Cortes, P., & Pan, J. (2018). Occupation and gender. *The Oxford handbook of women and the economy*, 425-452.
- Dalborg, C., von Friedrichs, Y., & Wincent, J. (2015). Risk perception matters : Why women's passion may not lead to a business start-up. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*.
- Dawson, C., & Henley, A. (2015). Gender, Risk, and Venture Creation Intentions. *Journal of Small Business Management*, 53(2), 501-515. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12080>
- De Paola, M. (2013). The determinants of risk aversion : The role of intergenerational transmission. *German Economic Review*, 14(2), 214-234.
- Demoulin, H., & Daniel, C. (2013). Bulletins scolaires et orientation au prisme du genre. *L'orientation scolaire et professionnelle*, 42/3.
- DeVellis, R. F. (2016). *Scale Development : Theory and Applications*. SAGE Publications.
- Díaz-García, M. C., & Jiménez-Moreno, J. (2010). Entrepreneurial intention : The role of gender. *International entrepreneurship and management journal*, 6(3), 261-283.
- Djoutsa Wamba, L., Sahut, J.-M., & Teulon, F. (2020). Diversité de genre dans la perception du risque lié à la décision de création d'entreprise. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 1-20.
- Dodd, S. D., & Gotsis, G. (2007). The interrelationships between entrepreneurship and religion. *The international journal of entrepreneurship and innovation*, 8(2), 93-104.
- Dohmen, T., Falk, A., Golsteyn, B., Huffman, D., & Sunde, U. (2018). Identifying the effect of age on willingness to take risks. *VOX CEPR's policy portal*.
- Dohmen, T. J., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J., & Wagner, G. G. (2005). *Individual risk attitudes : New evidence from a large, representative, experimentally-validated survey*.

- Douglas, E. J., & Shepherd, D. A. (2002). Self-employment as a career choice : Attitudes, entrepreneurial intentions, and utility maximization. *Entrepreneurship theory and practice*, 26(3), 81-90.
- Dunn, T., & Holtz-Eakin, D. (2000). Financial capital, human capital, and the transition to self-employment : Evidence from intergenerational links. *Journal of labor economics*, 18(2), 282-305.
- Eagly, A. H., & Karau, S. J. (2002). Role congruity theory of prejudice toward female leaders. *Psychological Review*, 109(3), 573-598. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.109.3.573>
- Ebrahim, M., & Schøtt, T. (2014). *Entrepreneurial intention promoted by perceived capabilities, risk propensity and opportunity awareness : A global study*.
- Eisenmann, T. R. (2013). Entrepreneurship : A working definition. *Harvard Business Review*, 10.
- Elnadi, M., & Gheith, M. H. (2021). Entrepreneurial ecosystem, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial intention in higher education : Evidence from Saudi Arabia. *The International Journal of Management Education*, 19(1), 100458.
- European Commission (EC). (2013). *Entrepreneurship 2020 action plan : Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe*. European Commission, Brussels, Belgium.
- Evans, D. S., & Leighton, L. S. (1990). Some Empirical Aspects of Entrepreneurship. In Z. J. Acs & D. B. Audretsch (Éds.), *The Economics of Small Firms : A European Challenge* (p. 79-99). Springer Netherlands. https://doi.org/10.1007/978-94-015-7854-7_6
- Fayolle, A. (2017). Chapitre 1. L'entrepreneuriat, un phénomène économique et social. *Management Sup*, 3e ed., 17-47.
- Fayolle, A., Barbosa, S. D., & Kickul, J. (2008). Une nouvelle approche du risque en création d'entreprise. *Revue française de gestion*, n° 185(5), 141-159.
- Fedáková, D., Studená, I., & Kožárová, Z. (2018). Entrepreneurial risk perception and entrepreneurial intention of employed and unemployed in the context of entrepreneurial individual resources. *Individual & Society/Clovek a Spolocnost*, 21(2).

- Fehr-Duda, H., de Gennaro, M., & Schubert, R. (2006). Gender, Financial Risk, and Probability Weights. *Theory and Decision*, 60(2-3), 283-313. <https://doi.org/10.1007/s11238-005-4590-0>
- Ferreira, J., Paço, A., Raposo, M., & Rodrigues, R. (2007). Entrepreneurship education and business creation propensity : Testing a structural model. *Proceedings of IntEnt*.
- Field, J. V., & Schreer, G. E. (2000). Age differences in personal risk perceptions : A note on an exploratory descriptive study. *Risk*, 11, 287.
- Filion, L. J. (1997). Le champ de l'entrepreneuriat : Historique, évolution, tendances. *Revue internationale PME Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 10(2), 129-172.
- Finucane, M. L., Slovic, P., Mertz, C. K., Flynn, J., & Satterfield, T. A. (2000). Gender, race, and perceived risk : The 'white male' effect. *Health, risk & society*, 2(2), 159-172.
- Fontanini, C. (2015). Orientation et parcours des filles et des garçons dans l'enseignement supérieur. *Coordonné par Jean-François Métral*, 151.
- Georgellis, Y., & Wall, H. J. (2005). Gender differences in self-employment. *International Review of Applied Economics*, 19(3), 321-342. <https://doi.org/10.1080/02692170500119854>
- Gupta, V. K., Goktan, A. B., & Gunay, G. (2014). Gender differences in evaluation of new business opportunity : A stereotype threat perspective. *Journal of Business Venturing*, 29(2), 273-288. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.02.002>
- Gupta, V. K., Turban, D. B., & Bhawe, N. M. (2008). The effect of gender stereotype activation on entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 93(5), 1053-1061. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.93.5.1053>
- Gupta, V. K., Turban, D. B., Wasti, S. A., & Sikdar, A. (2009). The Role of Gender Stereotypes in Perceptions of Entrepreneurs and Intentions to Become an Entrepreneur. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(2), 397-417. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00296.x>

- Gürdal, M. Y., Kuzubaş, T. U., & Saltoğlu, B. (2017). Measures of individual risk attitudes and portfolio choice : Evidence from pension participants. *Journal of Economic Psychology*, 62, 186-203. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2017.06.010>
- Gustafsson, P. E. (1998). Gender Differences in Risk Perception : Theoretical and Methodological Perspectives. *Risk Analysis*, 18(6), 805-811. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6924.1998.tb01123.x>
- Guyot, J.-L., & Lohest, O. (2008). *Barrières à l'entrepreneuriat et primo-crédation d'entreprise : Le genre est-il une variable discriminante?* (Vol. 802). IWEPS.
- Hair, J. F., Celsi, M., Ortinau, D. J., & Bush, R. P. (2010). *Essentials of marketing research* (Vol. 2). McGraw-Hill/Irwin New York, NY.
- Halek, M., & Eisenhauer, J. G. (2001). Demography of Risk Aversion. *The Journal of Risk and Insurance*, 68(1), 1-24. <https://doi.org/10.2307/2678130>
- Hancock, C., Pérez-Quintana, A., & Hormiga, E. (2014). Stereotypical notions of the entrepreneur : An analysis from a perspective of gender. *Journal of Promotion management*, 20(1), 82-94.
- Hassan, A., Saleem, I., Anwar, I., & Hussain, S. A. (2020). Entrepreneurial intention of Indian university students : The role of opportunity recognition and entrepreneurship education. *Education+ Training*.
- Haus, I., Steinmetz, H., Isidor, R., & Kabst, R. (2013). Gender effects on entrepreneurial intention : A meta-analytical structural equation model. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*.
- Hayes, A. F. (2009). Beyond Baron and Kenny : Statistical Mediation Analysis in the New Millennium. *Communication Monographs*, 76(4), 408-420. <https://doi.org/10.1080/03637750903310360>
- Hayes, A. F., & Preacher, K. J. (2014). Statistical mediation analysis with a multicategorical independent variable. *British Journal of Mathematical and Statistical Psychology*, 67(3), 451-470. <https://doi.org/10.1111/bmsp.12028>

- Hechavarria, D., Bullough, A., Brush, C., & Edelman, L. (2019). High-Growth Women's Entrepreneurship: Fueling Social and Economic Development: Journal of Small Business Management. *Journal of Small Business Management*, 57, 5-13. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12503>
- Herman, E., & Stefanescu, D. (2017). Can higher education stimulate entrepreneurial intentions among engineering and business students? *Educational Studies*, 43(3), 312-327.
- Hibbert, A. M., Lawrence, E., & Prakash, A. (2008). *Are women more risk-averse than men?*
- Hout, M., & Rosen, H. S. (1999). *Self-employment, family background, and race*. National bureau of economic research.
- Hryshko, D., Luengo-Prado, M. J., & Sørensen, B. E. (2011). Childhood determinants of risk aversion: The long shadow of compulsory education. *Quantitative Economics*, 2(1), 37-72. <https://doi.org/10.3982/QE2>
- Hübler, O. (2012). Are tall people less risk averse than others? *Available at SSRN 2102482*.
- Hundley, G. (2006). Family background and the propensity for self-employment. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 45(3), 377-392.
- Iacobucci, D. (2008). *Mediation analysis* (Numéro 156). Sage.
- Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis: Second Edition: A Regression-Based Approach*. (s. d.). Guilford Press. Consulté 9 avril 2021, à l'adresse <https://www.guilford.com/books/Introduction-to-Mediation-Moderation-and-Conditional-Process-Analysis/Andrew-Hayes/9781462534654>
- Jayathilake, P. M. B. (2013). *Gender effects on risk perception and risk behavior of entrepreneurs at SMEs in Sri Lanka*.
- Jianakoplos, N. A., & Bernasek, A. (1998). Are women more risk averse? *Economic inquiry*, 36(4), 620-630.
- Johnson, J. E. V., & Powell, P. L. (1994). Decision Making, Risk and Gender: Are Managers Different? *British Journal of Management*, 5(2), 123-138. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8551.1994.tb00073.x>

- Kane, E. W. (2012). *The gender trap : Parents and the pitfalls of raising boys and girls*. NYU Press.
- Kanze, D., Huang, L., Conley, M. A., & Higgins, E. T. (2018). We ask men to win and women not to lose : Closing the gender gap in startup funding. *Academy of Management Journal*, 61(2), 586-614.
- Keh, H. T., Der Foo, M., & Lim, B. C. (2002). Opportunity evaluation under risky conditions : The cognitive processes of entrepreneurs. *Entrepreneurship theory and practice*, 27(2), 125-148.
- Kermisch, C. (2010). *Les paradigmes de la perception du risque*.
- Klenk, H. (2003). *Différence des genres dans la socialisation et l'éducation des jeunes*.
- Koellinger, P., Minniti, M., & Schade, C. (2008). Seeing the World with Different Eyes : Gender Differences in Perceptions and the Propensity to Start a Business. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1115354>
- Koellinger, Philipp, Minniti, M., & Schade, C. (2013). Gender differences in entrepreneurial propensity. *Oxford bulletin of economics and statistics*, 75(2), 213-234.
- Lammers, J., Willebrands, D., & Hartog, J. (2010). *Risk attitudes and profits among small enterprises in Nigeria*. Tinbergen Institute Discussion Paper.
- Langowitz, N. S., Minniti, M., & Arenius, P. (2005). Global entrepreneurship monitor : 2004 report on women and entrepreneurship. *University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship*.
- Lans, T., Gulikers, J., & Batterink, M. (2010). Moving beyond traditional measures of entrepreneurial intentions in a study among life-sciences students in the Netherlands. *Research in Post-Compulsory Education*, 15(3), 259-274.
- Leuermann, A., & Necker, S. (2011). *Intergenerational Transmission of Risk Attitudes— A Revealed Preference Approach*.

- Liang, J., Wang, H., & Lazear, E. P. (2018). Demographics and entrepreneurship. *Journal of Political Economy*, 126(S1), S140-S196.
- Maâlej, A. (2013). Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des jeunes diplômés. *La Revue Gestion et Organisation*, 5(1), 33-39.
- MacKinnon, D. P., Lockwood, C. M., Hoffman, J. M., West, S. G., & Sheets, V. (2002). A Comparison of Methods to Test Mediation and Other Intervening Variable Effects. *Psychological methods*, 7(1), 83.
- Marini, M. M. (1990). Sex and gender : What do we know? *Sociological forum*, 5(1), 95-120.
- Marlow, S., & Patton, D. (2005). All credit to men ? Entrepreneurship, finance, and gender. *Entrepreneurship theory and practice*, 29(6), 717-735.
- Maxfield, S., Shapiro, M., Gupta, V., & Hass, S. (2010). Gender and risk : Women, risk taking and risk aversion. *Gender in Management: An International Journal*.
- Mazzarol, T., & Reboud, S. (2020). The Entrepreneur. In T. Mazzarol & S. Reboud (Éds.), *Entrepreneurship and Innovation : Theory, Practice and Context* (p. 35-61). Springer. https://doi.org/10.1007/978-981-13-9412-6_2
- McGee, J. E., Peterson, M., Mueller, S. L., & Sequeira, J. M. (2009). Entrepreneurial self-efficacy : Refining the measure. *Entrepreneurship theory and Practice*, 33(4), 965-988.
- Meertens, R. M., & Lion, R. (2008). Measuring an individual's tendency to take risks : The risk propensity scale 1. *Journal of Applied Social Psychology*, 38(6), 1506-1520.
- Menvielle, W., Carrier, C., & Julien, P.-A. (2006). Un regard critique sur l'entrepreneuriat féminin : Une synthèse des études des 25 dernières années. *Gestion*, 31. <https://doi.org/10.3917/riges.312.0036>
- Mosconi, N. (2006). La mixité : Éducation à l'égalité? *Les temps modernes*, 3, 175-197.
- Mueller, S. L., & Dato-On, M. C. (2008). Gender-role orientation as a determinant of entrepreneurial self-efficacy. *Journal of developmental Entrepreneurship*, 13(01), 3-20.

- Mullins, J. W., & Forlani, D. (2005). Missing the boat or sinking the boat : A study of new venture decision making. *Journal of Business Venturing*, 20(1), 47-69. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2003.08.001>
- Nefzi, N. (2018). *Fear of failure and entrepreneurial risk perception*.
- Nguyen, L., Gallery, G., & Newton, C. (2019). The joint influence of financial risk perception and risk tolerance on individual investment decision-making. *Accounting & Finance*, 59, 747-771.
- Nowiński, W., Haddoud, M. Y., Lančarič, D., Egerová, D., & Czeglédi, C. (2019). The impact of entrepreneurship education, entrepreneurial self-efficacy and gender on entrepreneurial intentions of university students in the Visegrad countries. *Studies in Higher Education*, 44(2), 361-379.
- OECD. (2021). *Entrepreneurship Policies through the Gender Lens*. OECD. <https://doi.org/10.1787/71c8f9c9-en>
- Olofsson, A., & Öhman, S. (2015). Vulnerability, values and heterogeneity : One step further to understand risk perception and behaviour. *Journal of Risk Research*, 18(1), 2-20.
- Olofsson, A., & Rashid, S. (2011). The white (male) effect and risk perception : Can equality make a difference? *Risk Analysis: An International Journal*, 31(6), 1016-1032.
- Olsen, R. A., & Cox, C. M. (2001). The Influence of Gender on the Perception and Response to Investment Risk : The Case of Professional Investors. *Journal of Psychology and Financial Markets*, 2(1), 29-36. https://doi.org/10.1207/S15327760JPFM0201_3
- Oosterbeek, H., Van Praag, M., & Ijsselstein, A. (2010). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurship skills and motivation. *European economic review*, 54(3), 442-454.
- Plaks, J. E., & Higgins, E. T. (2000). Pragmatic use of stereotyping in teamwork : Social loafing and compensation as a function of inferred partner–situation fit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(6), 962.
- Plan de promotion de l'entrepreneuriat féminin | SPF Economie*. (s. d.). Consulté 19 mai 2021, à l'adresse <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/developper-et-gerer->

une/promotion-de-l'entrepreneuriat/entrepreneuriat-feminin/plan-de-promotion-de?fbclid=IwAR3P1490ulvE1giyc7457g6nS33k7rQUKMGC0AmDYekpDNsG5qhMDjdXd7M

- Powers, T. A. (2009). *Les obstacles et les solutions des femmes entrepreneures des régions ressources du Québec*. Université du Québec à Trois-Rivières.
- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2004). SPSS and SAS procedures for estimating indirect effects in simple mediation models. *Behavior research methods, instruments, & computers*, 36(4), 717-731.
- Preacher, K. J., Rucker, D. D., & Hayes, A. F. (2007). Addressing moderated mediation hypotheses : Theory, methods, and prescriptions. *Multivariate behavioral research*, 42(1), 185-227.
- PROCESS macro for SPSS and SAS*. (s. d.). The PROCESS Macro for SPSS, SAS, and R. Consulté 9 avril 2021, à l'adresse <http://processmacro.org/>
- Raposo, M. L. B., Ferreira, J. J. M., do Paço, A. M. F., & Rodrigues, R. J. G. (2008). Propensity to firm creation : Empirical research using structural equations. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 485-504.
- Rees, H., & Shah, A. (1986). An empirical analysis of self-employment in the UK. *Journal of applied econometrics*, 1(1), 95-108.
- Roscoe, J. T. (1975). *Fundamental research statistics for the behavioral sciences [by] John T. Roscoe*.
- Rosti, L., & Chelli, F. (2005). Gender discrimination, entrepreneurial talent and self-employment. *Small Business Economics*, 24(2), 131-142.
- Rucker, D. D., Preacher, K. J., Tormala, Z. L., & Petty, R. E. (2011). Mediation analysis in social psychology : Current practices and new recommendations. *Social and Personality Psychology Compass*, 5(6), 359-371.
- Santoni, J. (2016). Spécificités, obstacles et levier potentiel de l'entrepreneuriat des femmes. *Revue internationale de psychosociologie et de gestion des comportements organisationnels*, 22(54), 207-228.

- Saral, H. (2019). *Differences In Entrepreneurial Intention And Characteristics According To Demographics And Other Factors*. 364-376.
<https://doi.org/10.15405/epsbs.2019.01.02.32>
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research methods for business : A skill building approach*. John Wiley & Sons.
- Sexton, D. L., & Bowman-Upton, N. (1990). Female and male entrepreneurs : Psychological characteristics and their role in gender-related discrimination. *Journal of business venturing*, 5(1), 29-36.
- Shinnar, R. S., Giacomini, O., & Janssen, F. (2012). Entrepreneurial perceptions and intentions : The role of gender and culture. *Entrepreneurship Theory and practice*, 36(3), 465-493.
- Shinnar, R. S., Hsu, D. K., & Powell, B. C. (2014). Self-efficacy, entrepreneurial intentions, and gender : Assessing the impact of entrepreneurship education longitudinally. *The International Journal of Management Education*, 12(3), 561-570.
- Shrout, P. E., & Bolger, N. (2002). Mediation in experimental and non-experimental studies : New procedures and recommendations. *Psychological Methods*, 422-445.
- Simon, M., Houghton, S. M., & Aquino, K. (2000). Cognitive biases, risk perception, and venture formation : How individuals decide to start companies. *Journal of business venturing*, 15(2), 113-134.
- Singh, I. (2014). Role of demographic variables in the formation of entrepreneurial intention. *IOSR Journal of Business and Management*, 16(12), 20-25.
- Sitkin, S. B., & Pablo, A. L. (1992). Reconceptualizing the determinants of risk behavior. *Academy of management review*, 17(1), 9-38.
- Sobel, M. E. (1982). Asymptotic confidence intervals for indirect effects in structural equation models. *Sociological methodology*, 13, 290-312.
- Sonfield, M., Lussier, R., Corman, J., & McKinney, M. (2001). Gender comparisons in strategic decision-making : An empirical analysis of the entrepreneurial strategy matrix. *Journal of small business management*, 39(2), 165-173.

- Spell, C. S., & Bezrukova, K. (2010). Genre, prise de décision et performance. *Travail, genre et sociétés, 1*, 191-199.
- Startiene, G., & Remeikiene, R. (2009). The influence of demographical factors on the interaction between entrepreneurship and unemployment. *Engineering Economics, 64*(4).
- Statistics / Eurostat.* (s. d.). Consulté 18 mai 2021, à l'adresse https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/LFSA_ESGAN2__custom_897707/default/table?lang=en
- St-Jean, É., & Fonrouge, C. (2020). Comment développer l'auto-efficacité entrepreneuriale ? Étude auprès d'étudiants universitaires. *Journal of Small Business & Entrepreneurship, 32*(4), 355-377.
- Strobl, A., Kronenberg, C., & Peters, M. (2012). Entrepreneurial attitudes and intentions : Assessing gender specific differences. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 15*, 452-468. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2012.046475>
- Strohmeyer, R. (2003). Gender differences in self-employment : Does education matter. *ICSB, 48th World Conference, Belfast.*
- Thompson, E. R. (2009). Individual entrepreneurial intent: Construct clarification and development of an internationally reliable metric. *Entrepreneurship theory and practice, 33*(3), 669-694.
- Tomy, S., & Pardede, E. (2020). An entrepreneurial intention model focussing on higher education. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research.*
- Tornikoski, E. T., Kautonen, T., & Le Loarne-Lemaire, S. (2012). Le rôle de l'âge dans l'intention entrepreneuriale. *Revue française de gestion, 8*, 95-109.
- Tymula, A., Belmaker, L. A. R., Ruderman, L., Glimcher, P. W., & Levy, I. (2013). Like cognitive function, decision making across the life span shows profound age-related changes. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 110*(42), 17143-17148.

- Valeri, L., & VanderWeele, T. J. (2013). Mediation analysis allowing for exposure–mediator interactions and causal interpretation : Theoretical assumptions and implementation with SAS and SPSS macros. *Psychological methods*, 18(2), 137.
- Valliere, D. (2015). An effectuation measure of entrepreneurial intent. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 169, 131-142.
- Vamvaka, V., Stoforos, C., Palaskas, T., & Botsaris, C. (2020). Attitude toward entrepreneurship, perceived behavioral control, and entrepreneurial intention : Dimensionality, structural relationships, and gender differences. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 9(1), 5.
- Van der Sluis, J., Van Praag, M., & Vijverberg, W. (2008). Education and entrepreneurship selection and performance : A review of the empirical literature. *Journal of economic surveys*, 22(5), 795-841.
- Van Praag, C. M., & Versloot, P. H. (2007). What is the value of entrepreneurship ? A review of recent research. *Small business economics*, 29(4), 351-382.
- Verheul, I., Stel, A. V., & Thurik, R. (2006). Explaining female and male entrepreneurship at the country level. *Entrepreneurship and regional development*, 18(2), 151-183.
- Von Graevenitz, G., Harhoff, D., & Weber, R. (2010). The effects of entrepreneurship education. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76(1), 90-112.
- Vouillot, F. (2017). *Les métiers ont-ils un sexe? : Pour sortir des sentiers battus de l'orientation des filles et des garçons*. Belin.
- Weber, E. U., Blais, A.-R., & Betz, N. E. (2002). A domain-specific risk-attitude scale : Measuring risk perceptions and risk behaviors. *Journal of behavioral decision making*, 15(4), 263-290.
- Weber, M., Weber, E. U., & Nosić, A. (2013). Who takes risks when and why : Determinants of changes in investor risk taking. *Review of Finance*, 17(3), 847-883.
- Westhead, P., & Solesvik, M. Z. (2016). Entrepreneurship education and entrepreneurial intention : Do female students benefit? *International Small Business Journal*, 34(8), 979-1003.

- What is Entrepreneurial Intentions* / IGI Global. (s. d.). Consulté 1 mai 2021, à l'adresse <https://www.igi-global.com/dictionary/the-influence-of-the-local-ecosystem-on-entrepreneurial-intentions/51031>
- Wilson, F., Kickul, J., & Marlino, D. (2007). Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education. *Entrepreneurship theory and practice*, 31(3), 387-406.
- Wilson, F., Kickul, J., Marlino, D., Barbosa, S. D., & Griffiths, M. D. (2009). An analysis of the role of gender and self-efficacy in developing female entrepreneurial interest and behavior. *Journal of developmental Entrepreneurship*, 14(02), 105-119.
- Yordanova, Desislava I., & Tarrazon, M.-A. (2010). Gender differences in entrepreneurial intentions: Evidence from bulgaria. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(03), 245-261. <https://doi.org/10.1142/S1084946710001543>
- Yordanova, Desislava Ivanova, & Alexandrova-Boshnakova, M. I. (2011). Gender effects on risk-taking of entrepreneurs: Evidence from Bulgaria. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.
- Yzerbyt, V., Muller, D., Batailler, C., & Judd, C. M. (2018). New recommendations for testing indirect effects in mediational models: The need to report and test component paths. *Journal of Personality and Social Psychology*, 115(6), 929.
- Zeffane, R. (2015). Gender, trust and risk-taking: A literature review and proposed research model. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*.
- Zhao, H., Seibert, S. E., & Hills, G. E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of applied psychology*, 90(6), 1265.
- Zhao, X., Lynch Jr, J. G., & Chen, Q. (2011). Reconsidérer Baron et Kenny: Mythes et vérités à propos de l'analyse de médiation. *Recherche et Applications en Marketing (French Edition)*, 26(1), 81-95.

UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE LOUVAIN
Louvain School of Management

Chaussée de Binche 151, 7000 Mons, Belgique | www.uclouvain.be/lsm