

Barrières à l'entrepreneuriat et primo-crédation d'entreprise : le genre est-il une variable discriminante ?

Jean-Luc Guyot¹, Olivier Lohest^{2,3}

¹*Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique,
Rue du Fort de Suarlée 1,
5001 Belgrade, Belgique
jl.guyot@iweps.wallonie.be*

²*Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique,
Rue du Fort de Suarlée 1,
5001 Belgrade, Belgique*

³*Dexia Banque S.A., Research department
olohest@hotmail.com*

Résumé

Plusieurs recherches ont mis en évidence l'existence de différences significatives en matière d'entrepreneuriat entre les hommes et les femmes. Ainsi, Blanchflower (2004) remarque que la probabilité d'être travailleur indépendant est supérieure chez les hommes. Ce constat est confirmé par les résultats du GEM. Dans ce contexte, on peut s'interroger si ces différences d'accès à la création d'entreprises sont liées à l'existence éventuelle de freins supplémentaires chez les femmes.

En nous appuyant sur une enquête originale auprès de primo-crédateurs wallons, nous allons examiner la nature des éléments perçus comme constituant des freins au passage à la primo-crédation et étudier dans quelles mesures cette perception diffère entre les hommes et les femmes. Premièrement, nous tentons de décrire les différences observables entre hommes et femmes en matière de freins en considérant deux populations distinctes : d'une part, celle des primo-crédateurs d'entreprise et, d'autre part, celle des candidats à la création qui n'ont pas mené leur projet à terme. Ensuite, la question du genre en tant qu'obstacle à la création est analysée au moyen d'un modèle de type Probit. Ce modèle met en évidence que, toutes choses égales par ailleurs, les femmes présentent une propension plus faible à être primo-crédateur. A la lecture de ce résultat, les spécificités des freins à la création selon le genre sont ensuite examinées. Deux autres modèles Probit, intégrant les freins, sont ainsi estimés, l'un pour les femmes et l'autre pour les hommes. Ces spécificités sont ainsi démontrées.

Mots-clés : Entrepreneuriat féminin, entrepreneur (théories, caractéristiques), primo-crédation d'entreprise, freins à l'entrepreneuriat.

1. Introduction

De nombreuses recherches en entrepreneuriat se sont penchées sur les mécanismes qui sous-tendent la création d'entreprises, tant sur le plan macro-économique que sur le plan individuel. Certaines de ces recherches ont considéré les éléments freinant cette création. Les travaux de Libecap (1998), ceux de l'IFOP et de l'Agence pour la création d'entreprises (1999) et ceux de Verzele et Crijns (2001) mettent en exergue le rôle des contraintes juridiques et administratives ainsi que celui des taxes. D'autres analyses mettent en évidence le rôle joué par les structures et les dispositifs matériels. Les travaux de Van de Ven H. (1995) soulignent l'importance d'une infrastructure appropriée pour le développement de l'entrepreneuriat et l'émergence de nouvelles firmes. Bartik (1989), Veltz (1993), Massey (1995) et Maillat (1994, 1999) insistent sur la dimension du contexte matériel de la création en termes d'infrastructures disponibles et de spécialisation spatiale. D'autres chercheurs abordent la thématique des barrières à la création en considérant les facteurs liés à l'intensité technologique de l'activité, comme chez Mukhopadhyay (1985) et Acs et Audretsch (1988), ou à sa branche économique, comme Duestch (1984), Austin et Rosenbaum (1990), Evans et Siegfried (1992), Ferguson et Ferguson (1994) et Audretsch (1995).

Par ailleurs, plusieurs travaux ont mis en évidence l'existence de différences significatives en matière de créations d'entreprises entre les hommes et les femmes. Blanchflower (2004) remarque que la probabilité d'être indépendant est supérieure chez les hommes. Ce constat est confirmé par les résultats du GEM (Reynolds et al. 2002, Acs et al 2005) qui montrent que les hommes sont deux fois plus impliqués dans des processus de création d'entreprise que les femmesⁱ. Face à ces résultats, on peut s'interroger sur les raisons de ces écarts. Ceux-ci traduisent-ils le fait que les femmes sont moins entreprenantes que les hommes ? Il n'en est rien. En effet comme le souligne Bonnetier (2005), il semble que les femmes veulent tout autant que les hommes créer une entreprise mais qu'une fraction seulement de ces femmes est prête à franchir le pas. Ces différences d'accès à la création d'entreprise pourraient donc être liées en partie à l'existence éventuelle de freins supplémentaires chez les femmes.

En nous appuyant sur une enquête originale auprès de primo-créateurs wallonsⁱⁱ, nous allons examiner les déterminants individuels du passage à la création d'entreprise en mettant l'accent sur la nature des éléments perçus comme constituant des freins à ce passage à la primo-création et étudier dans quelles mesures cette perception diffère entre les hommes et les femmes. Nous rentrerons donc de répondre à une double question :

- le genre, en tant que tel, constitue-t-il une variable discriminante quant à l'accès à la primo-création ;
- les freins à cet accès varient-ils suivant le genre du (candidat) créateur ?

Répondre à ces questions devrait permettre d'identifier des pistes d'action pour réduire les inégalités d'accès à l'entrepreneuriat.

Après avoir présenté quelques éléments de référence et les données utilisées, nous aborderons ces interrogations en trois étapes. Dans un premier temps nous décrirons les différences observables en matière de freins à la création entre les femmes et les hommes appartenant à deux populations distinctes : d'une part, celle des primo-créateurs d'entreprise et, d'autre part, celle de candidats à la création qui n'ont pas mené leur projet à terme. Cette analyse permettra une identification et une classification selon le genre des obstacles rencontrés par les créateurs

ⁱ D'autres auteurs comme Chaganti et Parasuraman (1996) et Carter et al. (1997) soulignent, quant à eux, la spécificité de l'entrepreneuriat féminin. Ils montrent, en particulier, que les femmes créent dans des secteurs différents, développent des produits différents et poursuivent des buts différents de ceux des hommes. Ce particularisme est également mis en avant par Delmar et Davidsson (2000) qui montrent que les facteurs explicatifs habituellement utilisés pour expliquer le taux de création d'entreprise chez les hommes ont un impact limité ou non significatif sur le taux de création d'entreprise chez les femmes.

ⁱⁱ Il s'agit, dans la situation qui nous occupe ici, d'individus qui créent pour la première fois une entreprise à forme juridique.

et les candidats créateurs, en distinguant les freins liés à l'individu, de ceux liés au contexte relationnel, à l'environnement économique ou encore au contexte administratif. Dans un second temps, la question du genre en tant qu'obstacle à la création est analysée au moyen d'un modèle de type Probit. Dans un troisième temps, afin de mettre en évidence les spécificités des freins à la création selon le genre, ce modèle est estimé pour les femmes d'une part et pour les hommes d'autre part.

2. Entrepreneuriat, genre et obstacles

Le double questionnement que nous nous proposons d'explorer fait écho à différents constats établis par ailleurs. Nous avons déjà fait allusion aux travaux de Chaganti et Parasuraman (1996), Carter et al (1997), Delmar et Davidsson (2000), Blanchflower (2004), de Reynolds et al. (2002, Acs et al 2005) et de Bonnetier (2005). Ces références sont exemplatives des nombreuses recherches menées sur le thème de l'entrepreneuriat au féminin. On peut également citer les résultats mis en évidence par White J. (1984), Johannisson B. (1988), Akerlof (1997), Caputo et Dolinsky A. (1998), Ritsilä et Tervo (2002), Cowling et Taylor (2002), Wagner (2002) ; Earle et Sakova (1999, 2002) ; Papadaki, Patenaude, Roberge et Tompa (2000), Van Gelderen M. et al. R. (2001). Il serait fastidieux de présenter ici un inventaire de la littérature sur le sujet mais notons que des constructions plus théoriques ont également été proposées sur le sujet.

Par exemple, le modèle proposé par Bowen et Hisrich (1986) articule carrière entrepreneuriale et genre. Ce modèle repose sur un découpage en trois étapes interdépendantes, du moins dans les limites de leur enchaînement temporel, de la trajectoire biographique et une conception du passage à la création en termes de cycle de vie. Il permet d'identifier neuf catégories majeures pour la compréhension du passage : l'environnement éducatif, la personnalité de l'individu, le contexte familial de l'enfance, l'histoire professionnelle, l'histoire du développement personnel, l'histoire du milieu familial et extra-professionnel, la situation actuelle au travail, les perspectives individuelles et le contexte familial et extra-professionnel. Dans la mesure où, selon ces auteurs, le positionnement individuel dans ces diverses catégories est influencé par le genre, il est compréhensible que cette variable ait un impact sur la propension à développer une carrière entrepreneuriale.

Plus sociologiques, les travaux de Guyot et al. (2006) constituent un autre exemple d'apport théorique utile pour l'examen de l'entrepreneuriat féminin. Le passage à la création d'entreprise y est traité en termes de logique d'action non réductible aux dimensions psychologique ou stratégique et nécessitant, notamment, la prise en compte des caractéristiques identitaires et biographiques de l'entrepreneur. Cette dimension socio-historique n'étant pas étrangère au genre de l'individu, celui-ci ne serait pas sans effet sur la logique d'action en matière d'entrepreneuriat.

De ces multiples travaux, il ressort généralement que les hommes présentent une propension plus élevée de passage effectif à la création d'entreprise ou à l'auto-emploi. Il semblerait, dès lors, que les femmes connaissent un certain handicap par rapport à ce passage et que le genre constitue un frein en soi par rapport à celui-ci. Pour expliquer cette accessibilité différenciée, certaines interprétations en termes de freins ou d'obstacles sont avancées. Les barrières à la création seraient plus importantes pour les femmes. Celles-ci rencontreraient, en outre, des écueils spécifiques, différents de ceux rencontrés par les hommes (Chaganti et Parasuraman, 1996 ; Carter et al., 1997 ; Delmar et Davidsson, 2000).

La question des freins au niveau personnel est donc posée. A ce sujet, les contributions sont tout aussi nombreuses. On citera, notamment, les travaux de Libecap G. (1998), ceux de l'IFOP et de l'Agence pour la création d'entreprises (1999), ceux de Verzele F. et Crijns H. (2001) et ceux du Ministère de l'Economie et des Finances, Secrétariat d'Etat aux PME, au Commerce, à l'Artisanat, aux Professions libérales et à la Consommation (2003). Au niveau

individuel, ces recherches mettent fréquemment en exergue le rôle des contraintes juridiques et administratives ainsi que celui des taxes. L'aversion au risque est aussi fréquemment soulignée comme facteur inhibant (Kihlstrom et Laffont, 1979 ; Brockhaus, 1980 ; McGrath et al., 1992 ; Blanchflower et Oswald, 1998 ; Cramer et al., 2002 ; Colombier, 2005).

A la lecture de ces références, on peut classer les freins en quatre catégories : celle des obstacles liés directement à la personne (aversion au risque, sentiment d'efficacité ou de compétence, capital temps disponible, état de santé...), celle concernant l'entourage (contraintes familiales, niveau de soutien des proches...), celle relative à la perception du contexte économique (conjoncture, état des marchés, état du marché du travail...) et celle renvoyant au processus de création lui-même (cadre administratif et juridique, infrastructures, accès aux ressources...).

L'examen de ces freins selon le genre permet-il de mettre en évidence des différences entre hommes et femmes ? C'est ce que nous allons tenter d'examiner pour le cas de la primo-création d'entreprise en Wallonie.

3. Sources des données

Il n'existe pas, en Région wallonne, de répertoire des créateurs d'entreprise et encore moins des « nouveaux » entrepreneurs ou primo-créateurs d'entreprises. Les systèmes administratifs et statistiques prennent le plus souvent les entreprises en tant qu'entité juridique ou les employeurs comme unités d'observation, faisant ainsi abstraction des individus créateurs. Tout projet de recherche sur les primo-créateurs se trouve donc confronté à un problème d'identification opérationnelle de cette population. Pour surmonter cette carence de données, il a fallu procéder par étapes.

Un premier travail a concerné toutes les nouvelles entreprises, quelle que soit l'origine de leur création (reprise, fusion, création *ex nihilo*, scission, filialisation). Ces nouvelles entreprises ont été identifiées à partir de la base de données COFACE, qui regroupe des informations, principalement issues du registre de commerce et de l'Office National de Sécurité Sociale (ONSS), concernant l'ensemble des entreprises localisées en Belgique. COFACE envisage la notion d'entreprise au sens le plus large. Elle répertorie, en effet, tant les personnes morales que les personnes physiques, à la condition qu'elles remplissent au moins une des conditions suivantes :

- être inscrites au registre du commerce ;
- être assujetties à la taxe à la valeur ajoutée ;
- être assujetties à la loi comptable ;
- être assujetties à l'Office national de la sécurité sociale.

Les informations fournies par COFACE permettent également de mesurer des flux à travers les dates de constitution et de disparition des entreprises. Plus finement encore, elles autorisent le suivi de l'évolution juridique de chaque entreprise créée.

L'identification des nouvelles entreprises s'est finalement faite sur la base d'une période de référence de deux ans allant du 1^{er} juin 1998 au 31 mai 2000. Après nettoyage de la base de données fournie par COFACE, 12.748 entreprises ont été identifiées comme nouvelles.

Dans un deuxième temps, ces nouvelles entreprises ont été systématiquement contactées, entre le 15 septembre et le 30 octobre 2001ⁱⁱⁱ, afin, d'une part, d'isoler les entreprises créées *ex*

ⁱⁱⁱ Les différentes enquêtes quantitatives réalisées dans le cadre de cette recherche ont été effectuées par le bureau d'études Sonecom-sprl.

nihilo^{iv} et, d'autre part, d'identifier, pour ces dernières, le(s) créateur(s) et de savoir s'il(s) avai(en)t ou non une expérience antérieure en matière de création.

Les entreprises qui ont répondu à cette enquête d'identification des primo-créateurs sont au nombre de 4.562, ce qui correspond à un taux de réponses de 35,8 %. L'analyse des questionnaires rentrés a conduit à retirer neuf entreprises de l'échantillon de départ pour des raisons de localisation de leur siège social. Elle a aussi mis en évidence la similarité entre le profil des entreprises ayant répondu au questionnaire et celui de la population de départ, du moins pour les variables dont la distribution était connue. Autrement dit, les conclusions tirées à partir de la population des répondants peuvent donc être considérées, dans une certaine mesure, comme généralisable à l'ensemble de la population de départ. Dans l'ensemble, il convient cependant de rester prudent. Certains biais peuvent être présents, dont ceux liés plus particulièrement aux caractéristiques des personnes n'ayant pas retourné le questionnaire.

Parmi les entreprises ayant répondu à l'enquête d'identification des primo-créateurs, un peu plus de sept sur dix sont des créations *ex nihilo*. Les autres ont été créées par fusion, filialisation ou scission.

Au total, 6.392 créateurs ont participé à la fondation des entreprises créées *ex nihilo*, soit une moyenne de 1,96 créateur par entreprise. Parmi ceux-ci, 4.322 ont été identifiés comme étant des primo-créateurs, soit un peu plus de sept créateurs sur dix.

Dans un troisième temps, en septembre et octobre 2004, l'ensemble des primo-créateurs identifiés a été invité à participer à une enquête de type socio-économique.

Le questionnaire de cette enquête a été structuré en quatre grands volets. Le premier volet portait sur l'identification de l'entreprise au moment de sa création. Le deuxième volet concernait la stratégie et le processus de création de l'entreprise. Ce volet visait plus particulièrement à identifier la temporalité entre l'idée de création d'une entreprise et le passage à l'acte, les déclencheurs personnels et professionnels ayant joués dans le passage à l'acte, le type de démarches effectuées, les soutiens obtenus et souhaités, et les freins éventuellement rencontrés par les primo-créateurs. Le troisième volet abordait les ressources financières mobilisées lors de la création de l'entreprise et les grandes orientations stratégiques prises. Enfin, le quatrième et dernier volet était centré sur le créateur et son entourage immédiat. Les questions portant sur le créateur concernaient différentes dimensions identitaires telles que son âge, ses titres scolaires, sa situation socio-professionnelle et socio-économique au moment de la création de l'entreprise. Une question portait sur les motivations personnelles poursuivies par le primo-créateur à travers l'acte de création. Quant au niveau de l'entourage immédiat, l'enquête a surtout cherché à cerner la situation socio-professionnelle de trois figures clés : le père, la mère et l'éventuel partenaire du primo-créateur.

Ce questionnaire a été adressé à 3.520 primo-créateurs sur les 4.322 primo-créateurs identifiés comme tel lors de la phase précédente. Cette différence résulte de l'absence des coordonnées personnelles de près de 800 primo-créateurs. Après une phase de relance téléphonique, 538 questionnaires valides ont finalement été réceptionnés, ce qui correspond à un taux de réponse de 15,3 %.

Dans un quatrième temps, une autre enquête a été réalisée auprès d'un échantillon représentatif de la population wallonne âgée de 18 ans et plus constitué de 8000 particuliers. L'objectif de cette enquête était de mener un travail comparatif avec les primo-créateurs afin de mettre en évidence leurs spécificités. Deux thèmes ont été particulièrement approfondis : les freins à la création et les caractéristiques individuelles. Dès lors, alors que le questionnaire

^{iv} C'est-à-dire les créations au sens strict. Ne sont pas concernées les entreprises créées suite à une fusion, scission, changement d'appellation...

destiné aux primo-créateurs comportait 56 questions fermées, celui adressé aux particuliers n'en contenait que 27. Le nombre de questionnaires valides réceptionnés a été de 2.277. Parmi ceux-ci, 2.037 émanaient de personnes n'ayant jamais créé d'entreprise. De ces personnes, 398 ont été identifiées comme étant des candidats créateurs, c'est-à-dire des individus qui ont eu le projet de créer une entreprise et ont entamé ou non des démarches dans ce sens sans concrétiser ce projet.

La confrontation de ces deux dernières enquêtes s'avère donc être particulièrement utile dans le cadre de la présente analyse, notamment parce qu'elles comportent une partie commune sur les barrières à la création. Cette partie comprend notamment sept questions qui serviront ici de base à notre travail analytique. Ces questions ne permettent cependant pas de couvrir chacune des quatre catégories évoquées plus haut dans la mesure où le thème du contexte économique n'est pas pris en compte^v. Nous utiliserons également la partie commune consacrée à la situation socio-professionnelle et socio-économique des individus.

4. Les freins à la primo-création : premiers constats

Bien qu'une analyse détaillée des résultats des enquêtes dépasse le propos de cet article, il nous semble intéressant de souligner les éléments les plus discriminants.

Tout d'abord, on constate une forte présence masculine au sein de l'échantillon des primo-créateurs. En effet, près de 77% des primo-créateurs sont des hommes, alors que la moitié de la population wallonne est de genre masculin^{vi}. Deuxièmement, au sein de l'échantillon des créateurs, la part globale des créateurs âgés de 32 à 38 ans est plus élevée (25 %), comparativement à ce qui est observé au sein de la population wallonne (18 %). A l'opposé, l'enquête auprès des primo-créateurs nous dévoile que les primo-créateurs âgés de plus de 46 ans sont comparativement plus rares au sein de notre échantillon. En effet, cette classe d'âge ne concentre que 24 % des primo-créateurs contre 36 % pour la population wallonne.

En ce qui concerne la relation entre le niveau d'éducation et la création d'entreprise, on constate que le diplôme obtenu apparaît comme un facteur discriminant dans la possibilité de créer ou non sa première entreprise. Comparativement à la population active wallonne, les primo-créateurs sont nettement plus diplômés : les diplômés du supérieur (non universitaires, universitaires et post universitaires) représentent environ 61 % des primo-créateurs alors qu'ils ne représentent que 15 % de la population active wallonne.

A côté de l'âge et du diplôme, l'enquête auprès des primo-créateurs nous révèle que la taille des entreprises au sein desquelles les primo-créateurs ont travaillé agit également comme un facteur discriminant. Soulignons ainsi qu'environ 50 % des créateurs sont originaires d'entreprises occupant moins de 10 personnes.

En matière de freins à la création, l'examen comparatif entre primo-créateurs et candidats créateurs fait ressortir des différences importantes, a fortiori si l'on prend en compte le genre des individus. Les résultats sont proposés au tableau 1.

Un premier constat mérite d'être souligné à la lecture de ce tableau. Comparativement aux primo-créateurs, il ressort que les candidats créateurs ressentent plus intensément l'ensemble des freins. Ceci pourrait laisser penser que lorsqu'un individu a concrétisé son projet de création, son évaluation ex post de l'importance des freins est nettement plus faible que celle d'une personne pour laquelle le projet n'a pas abouti. On pourrait également interpréter ces résultats comme l'expression de mécanismes d'auto-valorisation de la part des créateurs.

^v En fait 24 questions ont été posées sur les obstacles mais seules 7 offrent une variabilité statistiquement suffisante que pour être intégrée dans une analyse multivariée. En outre, il serait fastidieux de décrire le détail de la situation de ces 24 questions ici.

^{vi} Données basées sur le recensement de 2001.

Tableau 1. Importance des freins à la création : situation dans les différentes sous-populations (en %)

		Pas du tout	Un peu	Beaucoup	Enormément	Total
Faiblesse des moyens financiers propres	Femme candidat	11,4	16,7	25,8	46,2	100,0
	Homme candidat	18,5	21,5	31,2	28,8	100,0
	Ensemble	16,1	19,9	29,3	34,7	100,0
	Femme créatrice	45,0	32,5	12,5	10,0	100,0
	Homme créateur	46,9	34,2	13,8	5,2	100,0
	Ensemble	46,5	33,8	13,5	6,3	100,0
Sentiment de projet trop risqué	Femme candidat	38,5	33,8	18,5	9,2	100,0
	Homme candidat	36,3	35,5	19,3	8,9	100,0
	Ensemble	37,0	35,0	19,0	9,0	100,0
	Femme créatrice	68,1	27,7	3,4	0,8	100,0
	Homme créateur	68,5	26,8	4,0	0,7	100,0
	Ensemble	68,4	27,0	3,8	0,8	100,0
Contraintes familiales	Femme candidat	55,4	23,1	13,1	8,5	100,0
	Homme candidat	53,7	25,1	13,9	7,3	100,0
	Ensemble	54,2	24,4	13,6	7,7	100,0
	Femme créatrice	68,3	24,2	6,7	0,8	100,0
	Homme créateur	66,3	23,8	7,4	2,5	100,0
	Ensemble	66,8	23,9	7,2	2,1	100,0
Manque de soutien dans l'entourage	Femme candidat	52,3	23,1	20,0	4,6	100,0
	Homme candidat	51,7	26,6	13,5	8,1	100,0
	Ensemble	51,9	25,4	15,7	6,9	100,0
	Femme créatrice	84,2	9,2	5,8	0,8	100,0
	Homme créateur	81,8	14,5	2,2	1,5	100,0
	Ensemble	82,4	13,3	3,0	1,3	100,0
Démarche administrative trop lourdes	Femme candidat	28,5	22,8	24,4	24,4	100,0
	Homme candidat	20,6	23,7	33,6	22,1	100,0
	Ensemble	23,1	23,4	30,6	22,9	100,0
	Femme créatrice	32,5	30,0	25,0	12,5	100,0
	Homme créateur	32,9	31,0	22,0	14,1	100,0
	Ensemble	32,8	30,8	22,6	13,8	100,0
Difficulté d'accès à l'emprunt	Femme candidat	27,3	21,5	24,8	26,4	100,0
	Homme candidat	30,0	22,1	32,4	15,4	100,0
	Ensemble	29,1	21,9	29,9	19,0	100,0
	Femme créatrice	56,8	18,6	15,3	9,3	100,0
	Homme créateur	61,2	17,7	13,0	8,1	100,0
	Ensemble	60,2	17,9	13,5	8,4	100,0
Importance des moyens financiers requis	Femme candidat	20,0	20,8	26,4	32,8	100,0
	Homme candidat	22,9	24,9	34,4	17,8	100,0
	Ensemble	22,0	23,5	31,7	22,8	100,0
	Femme créatrice	47,9	26,1	21,8	4,2	100,0
	Homme créateur	46,8	31,3	15,3	6,7	100,0
	Ensemble	47,0	30,1	16,8	6,1	100,0

Le deuxième constat que nous tirons de l'analyse du tableau 1 porte sur la hiérarchisation entre les différents freins, tant chez les primo-créateurs que les chez les candidats créateurs,

tant chez les hommes que chez les femmes. Ainsi chez les primo-créateurs, les trois principaux freins les plus souvent cités sont par ordre décroissant d'importance : la lourdeur des démarches administratives, la difficulté d'avoir accès à l'emprunt et enfin la faiblesse des moyens financiers propres. Chez les candidats créateurs, ce sont les mêmes éléments qui constituent les freins les plus importants, mais ces derniers se retrouvent dans un ordre différent puisque c'est avant tout la faiblesse des moyens financiers propres qui est mise en avant comme étant le principal obstacle rencontré, viennent ensuite la lourdeur des démarches administratives et la faiblesse des moyens financiers propres.

En troisième lieu, il ressort que la perception des freins peut varier sensiblement entre les hommes et les femmes en fonction de la nature de ceux-ci (freins liés à la personne, freins liés à l'entourage, etc). Ainsi, il apparaît que les moyens financiers nécessaires à la création d'une entreprise constituent un obstacle majeur beaucoup plus fréquemment cité chez les femmes candidates (46 %) que chez les hommes candidats (28,8%). Cet obstacle constitue également un élément de différenciation entre hommes et femmes créateurs (5 % pour les premiers et 10 % pour les secondes). A l'inverse, la relation au risque en tant qu'obstacle majeur n'apparaît pas comme différente selon les genres^{vii}.

Les différences entre hommes et femmes concernent également d'autres freins. Ainsi, on observe que la difficulté de l'accès à l'emprunt est plus souvent citée chez les femmes (candidats ou primo-créateurs) comme étant un obstacle majeur. Cette dichotomie entre les hommes et les femmes est particulièrement marquée chez les candidats (26,4% pour les femmes contre 15,4% pour les hommes). Cette différenciation entre les hommes et les femmes candidates se retrouve également au niveau des freins liés à l'importance des moyens financiers. Ainsi, plus de 32,8% des candidates considèrent que l'importance des moyens financiers requis pour lancer son activité constitue un frein majeur contre seulement 17,8% chez les candidats masculin. Par contre, cette différence entre les hommes et les femmes semble s'inverser chez les primo-créateurs. En effet, si une différence d'opinion subsiste entre les hommes et les femmes concernant ce frein, on constate néanmoins que les hommes ont plus souvent tendance à identifier ce frein comme étant un obstacle majeur (6,7% contre 4,2% pour les femmes).

5. Le genre est-il un frein en soi ?

L'analyse descriptive nous a permis de mettre en évidence que la situation des femmes vis-à-vis du passage à la primo-création présente très clairement des spécificités, notamment en matière d'obstacles. De toute évidence, ces constats méritent d'être approfondis.

Mais avant d'analyser plus en détails la sensibilité aux freins des hommes et des femmes, il convient de déterminer au préalable si le genre, en tant que tel, peut être considéré comme une variable significativement discriminante du point de vue du passage à la création. Pour répondre à cette première question, nous avons utilisé un modèle simple d'arbitrage (passage à l'état de primo-créateurs versus non passage) : soit le candidat créateur concrétise son projet d'entreprise, soit il ne le concrétise pas. Cette dichotomie entre ces deux états est analysée empiriquement par l'intermédiaire d'un modèle de type Probit où la variable dépendante est égale à un s'il y a concrétisation de la création et à zéro le cas contraire. Ce modèle Probit a été estimé sur la base des données collectées sur les primo-créateurs et les candidats (soit un total de 936 individus)^{viii}. Les variables explicatives retenues dans le modèle Probit se rapportent à la fois aux caractéristiques individuelles, au parcours professionnel de l'individu, aux caractéristiques de son entourage familial et aux freins rencontrés. Pour rendre compte de

^{vii} Une analyse plus fine, permettant d'isoler les effets nets de chaque élément, est cependant nécessaire pour confirmer cette impression. Elle sera menée plus loin.

^{viii} Après prise en compte des variables explicatives et des données manquantes, notre modèle a été estimée sur la base de 770 observations.

l'impact discriminant du genre lors du passage à la création tout en contrôlant le rôle éventuel des obstacles rencontrés par le (candidat) créateur, nous avons également introduit dans ce modèle une variable binaire égale à un si le candidat est un homme et à zéro s'il s'agit d'une femme.

Le tableau 1 en annexe présente la synthèse des résultats de cette estimation. En particulier, le modèle estimé sur l'échantillon regroupant à la fois les hommes et les femmes met en évidence un impact statistiquement significatif de la variable genre sur la probabilité de concrétiser le projet de création. Toutes choses étant égales par ailleurs, la probabilité de créer une entreprise est significativement et positivement influencée par le fait d'être un homme. Il apparaît donc que la variable genre est, en tant que telle, une variable discriminante et que, ceteris paribus, le fait d'être une femme est un handicap du point de vue de l'accès à l'entrepreneuriat. Le test de Hausman indique d'ailleurs que le modèle avec genre est plus approprié qu'un modèle n'intégrant pas cette variable.

Concernant les autres variables explicatives de ce modèle Probit, le tableau 1 de l'annexe met également en évidence l'importance de l'âge (sous forme d'une relation non linéaire) et du niveau de qualification sur la propension à créer une entreprise en tant que primo-créateur. Un individu qualifié (niveau supérieur minimum) et trentenaire aura effectivement une propension plus élevée à créer qu'un individu faiblement qualifié, plus jeune ou plus âgé. Au niveau des freins à la création, l'estimation sur le modèle global (estimé sur les hommes et les femmes) nous montre qu'au plus les démarches administratives sont lourdes, au plus les moyens financiers propres sont faibles, au plus le projet est risqué et au moins l'entourage soutient le projet, au moins les individus auront tendance à créer une entreprises, ceteris paribus.

6. Spécificités des freins chez les hommes et les femmes

La section précédente a permis d'apporter un premier éclairage complémentaire aux constats émis dans la partie descriptive. En particulier, elle fournit une réponse précise quant à la première de deux questions que nous sommes posés au début de cet article, à savoir : le genre, en tant que tel, constitue-t-il une variable discriminante quant à l'accès à la primo-crédation. Dans le prolongement de cette première question, cette section vise à répondre à une deuxième question à savoir : les freins et la sensibilité aux freins à la création varient-ils suivant le genre du (candidat) créateur ?

Pour aborder cette question, nous avons également estimé un modèle Probit similaire à celui élaboré dans la section précédente mais en appliquant, afin de mieux mettre en évidence les différences entre genres, ce modèle sur deux sous-populations, d'une part les hommes (modèle hommes) et d'autre part les femmes (modèle femmes).

Un ensemble de variables explicatives ont été retenues dans ces modèles pour tenir compte à la fois des caractéristiques individuelles, du parcours professionnel de l'individu, des caractéristiques de l'entourage familial mais également des différents freins rencontrés par les hommes et les femmes lors du passage éventuel à la primo-crédation.

De manière générale, le tableau 2, repris en annexe, confirme, en ce qui concerne le passage à la primo-crédation, l'existence de différences entre les hommes et les femmes, non seulement au niveau des freins (nous y reviendrons ci-dessous) mais également à un ensemble d'autres éléments.

Ainsi, en ce qui concerne les caractéristiques individuelles, on constate une différence notable en ce qui concerne l'influence du niveau du capital humain. Toutes choses étant égales par ailleurs, la probabilité de créer une entreprise est significativement et positivement influencée par le niveau de diplôme chez les hommes alors que chez les femmes le niveau de diplôme ne semble pas avoir un effet statistiquement significatif sur la probabilité de créer une entreprise. A la lecture du tableau 2, si on observe une sensibilité statistiquement significative par rapport

à l'âge tant chez les hommes que chez les femmes, on constate également des différences eu égard à cette variable. En tout premier lieu, on observe une sensibilité statistiquement différente^{ix} à la variable âge entre les hommes et les femmes. Ce qui est confirmé par l'intermédiaire du test de Wald qui rejette l'hypothèse nulle d'égalité des coefficients entre le modèle hommes et le modèle femmes. L'analyse de l'effet marginal qui mesure « l'élasticité de l'individu à la variable » nous indique par ailleurs une sensibilité plus élevée pour les femmes. Ensuite, l'analyse met également en évidence l'existence d'une relation, en cloche, chez les femmes alors que cette relation n'apparaît pas comme statistiquement significative chez les hommes.

Concernant l'influence du parcours professionnel de l'individu, le fait d'avoir occupé un statut de travailleur indépendant a un impact positif statistiquement significatif tant chez les hommes que chez les femmes. Le test d'égalité des coefficients tend à démontrer que l'impact de ce statut sur la probabilité de créer son entreprise est statistiquement différent entre les hommes et les femmes. Ainsi, un homme « travailleur indépendant » démontre, au travers de nos résultats, une propension plus élevée à créer une entreprise qu'une femme « travailleur indépendant ». Par contre, force est de constater que si la taille de l'entreprise a un impact significatif et négatif tant chez les hommes que chez les femmes, l'ampleur de cet impact est statistiquement identique dans les deux genres. Cette variable n'apparaît donc pas comme discriminante entre les hommes et les femmes.

Le tableau 2 dévoile également que la situation personnelle de l'individu et les caractéristiques de l'entourage familial direct (père ou mère) ont des impacts différenciés suivant le genre. En ce qui concerne le statut matrimonial, la modalité « isolé(e) avec enfant(s) » a, chez les femmes, un effet significatif et négatif sur la probabilité de créer une entreprise. Par contre, aucune des modalités du statut matrimonial n'a d'effet significatif sur la propension à créer chez les hommes. Concernant la situation professionnelle des parents, l'exercice d'une activité professionnelle en tant qu'indépendant chez le père a un impact positif et significatif sur la propension à créer chez les femmes alors qu'elle n'a pas d'impact chez les hommes.

Ces analyses tendent à confirmer que les hommes et les femmes ne sont pas égaux face à la création d'entreprise. Les femmes sont ainsi d'avantages influencées par l'âge et par la situation familiale personnelle (en particulier si la femme est isolée avec enfants) que les hommes. Partant de ce constat, on peut également se demander si ces différences entre les hommes et les femmes concernent également les divers obstacles que l'on peut rencontrer tout au long du processus de création. De toute évidence, les résultats apportent des éléments de réponse à cette question et confirment l'existence de différences significatives entre les hommes et les femmes à ce niveau.

Concernant les freins liés à l'entourage, tant les hommes que les femmes semblent être sensibles à ces freins mais la nature des freins rencontrés varie très largement entre les hommes et les femmes. En particulier, les hommes sont statistiquement et négativement affectés par le manque de soutien de l'entourage lors du passage à la création alors que cette variable n'affecte pas la dynamique entrepreneuriale des femmes. A l'inverse, ceteris paribus, les femmes s'avèrent être négativement et statistiquement influencées par les contraintes liées à la famille, ce qui n'est pas le cas chez les hommes.

Pour les obstacles qualifiés de « personnel », si une sensibilité évidente liée à l'importance des moyens financiers nécessaires semble exister lors du passage à la création, celle-ci n'apparaît pas comme statistiquement différente entre les hommes et les femmes. A l'inverse, ce qui est surprenant, c'est que les femmes ne sont pas significativement influencées par le risque perçu au niveau du projet alors les hommes semblent être plus averses au risque. Ce résultat pourrait

^{ix} Pour chacune des variables analysées des tests d'égalité des coefficients entre le modèle homme et le modèle femme ont été réalisés par l'intermédiaire d'un test de Wald. Ces résultats sont disponibles auprès des auteurs.

s'expliquer par la nature des projets initiés : il se peut que les femmes se lancent dans des projets moins risqués.

Enfin, sur le plan des obstacles liés directement au processus de création (obstacles administratifs, difficulté d'accès à l'emprunt), notre analyse économétrique dévoile deux éléments significatifs. D'une part, elle indique que peu d'éléments liés au processus de création semblent affecter la probabilité de création tant chez les hommes que chez les femmes. D'autre part, les résultats montrent, néanmoins, que le fait d'être confronté à des démarches administratives lourdes exerce une influence négative sur la propension à créer chez les hommes, alors que cet aspect n'a pas d'effet sur les femmes.

7. Conclusions

Sur la base d'enquêtes originale auprès d'un ensemble de primo-créateurs et de candidats-créateurs, nous avons tenté d'identifier les principaux freins et obstacles qu'ont rencontrés ces individus tout au long du processus de création. Dans cette perspective, nous nous sommes concentrés sur deux questions :

- le genre, en tant que tel, constitue-t-il une variable discriminante quant à l'accès à la primo-crédation ;
- les freins à cet accès varient-ils suivant le genre du (candidat) créateur ?

Dans un premier temps, nous nous sommes attelés à brosser un tableau descriptif général des freins à la création tels que perçus par ces individus et mis en évidence dans des enquêtes originales, menée notamment auprès des primo-créateurs wallons. Nous avons ainsi mis en évidence que ce sont les freins liés aux démarches administratives qui sont pour les primo-créateurs, les freins les plus souvent cités lors du processus de création. Parallèlement, notre analyse met en évidence que les obstacles rencontrés par les candidats créateurs ne se limitent pas aux facteurs d'ordre institutionnel mais concernent également les accès aux ressources financières. Par ailleurs, nous avons montré que ces freins étaient les plus conséquents chez les candidats. L'analyse descriptive a également indiqué des spécificités propres aux genres.

Dans un second temps, nous avons tenté de répondre plus précisément à nos deux questions posées et de consolider les impressions issues des traitements descriptifs. Pour ce faire, des estimations de type Probit ont été réalisées sur la base des données issues des enquêtes. Les résultats obtenus au travers de ces estimations apportent des réponses positives à ces interrogations et démontre d'une part l'effet spécifique du genre en tant que frein et d'autre part les spécificités et les sensibilités des freins selon le genre. Plus, précisément, ces spécificités concernent les obstacles financiers propres, l'aversion au risque, le soutien de l'entourage et les lourdeurs administratives.

Nos résultats sont donc intéressants. Ils demandent sans nul doute à être approfondis. Il serait intéressant de traiter l'éventuel biais de sélection et de compléter les analyses en améliorant la mesure des freins, par exemple par des questions ouvertes et une codification des réponses a posteriori.

En outre, il serait pertinent de recourir à des méthodes plus qualitatives. Elles permettraient de mieux comprendre, à la lumière des composantes identitaires liées au genre, les mécanismes de construction du caractère « freinant » de certains éléments et la gestion stratégique des obstacles chez les (candidats) créateurs. C'est dans cette perspective que nous développons actuellement nos recherches.

Malgré ces limites et le caractère exploratoire de nos analyses, les enjeux de celles-ci pour les décideurs publics sont multiples. Tout d'abord, dans la perspective d'un développement économique basé notamment sur la création et le développement de l'entrepreneuriat, il nous semble évident qu'il est de plus en plus nécessaire d'identifier les facteurs clefs à l'origine de la création d'entreprises si l'on veut promouvoir et renforcer celle-ci. Ensuite, dans une

perspective d'accompagnement des projets, il est important d'identifier les facteurs susceptibles d'agir comme des freins afin d'assurer au mieux la concrétisation des projets. En ce sens, l'identification des freins spécifiques rencontrés par les différents groupes qui composent la population permet d'assurer un encadrement mieux adapté et donc plus efficace. Cette identification devrait permettre, de plus, une plus grande équité en matière d'accès à l'entrepreneuriat.

Références

- Acs Z.J., Audretsch D. (1989) "Small-Firm Entry in US Manufacturing", *Economica*, 56/222, pp. 255-265.
- Acs Z.J., Arenius P., Hay M., Minniti M. (2005) "*Global Entrepreneurship Monitor: 2004 executive report*", Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.
- Akerlof G. (1997) "Social distance and social decisions", *Econometrica*, 65, pp. 1005-1027.
- Audretsch D.B. (1995) *Innovation and Industry Evolution*, The MIT Press, Cambridge. Mass.
- Austin J.S., Rosenbaum D.I. (1990) "The Determinants of Entry and Exit Rates Into U.S. Manufacturing Industries", *Review of Industrial Organization*, Vol. 2, n°5, pp. 211-221.
- Bartik T.J. (1989) "Small business start-ups in the United States: Estimates of the Effects of characteristics of States", *Southern Economic Journal*, 55, pp. 1004-1018.
- Blanchflower D.G., Oswald A.J. (1998) "What makes an entrepreneur?", *Journal of Labor Economics*, Vol. 16, n° 1, pp. 26-60.
- Blanchflower D.G. (2004) "Self-employment: More May Not Be Better", *Working Paper 10286*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- 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.
- Bowen D. D., Hisrich D. (1986) "The Female Entrepreneur: A Career Development Perspective", *The Academy of Management Review*, II, pp. 393-407.
- Brockhaus R.H. (1980) "Risk Taking Propensity of Entrepreneurs", *Academy of Management Journal*, Vol. 23, pp. 509-520.
- Caputo R.K., Dolinsky A. (1998) "Women's choice to pursue self-employment: The role of financial and human capital of household members", *Journal of Small Business Management*, vol. 36, pp. 8-17.
- Carter N.M., Williams M., Reynolds P.D. (1997) "Discontinuance among new firms in retail: the influence of initial resources, strategy and gender", *Journal of Business Venturing*, vol. 12, pp. 125-145.
- Chaganti, R. Parasuraman, R. (1996), "A study of the impacts of gender on business performance and management patterns in small businesses", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Winter, pp. 73-75.
- Colombier N., Denant-Boémont L., Loheac Y., Masclet D. (2005) "Une Etude expérimentale du goût pour le risqué et pour l'autonomie des travailleurs indépendants", *working paper du CREM*, Rennes.
- Cowling M., Taylor M. (2001) "Entrepreneurial Women and Men: Two Different Species?", *Small-Business-Economics*, 16(3), pp. 167-75.
- Cramer J. S., Hartog J., Jonker N., Van Praag (2002) "Low Risk Aversion Encourages the Choice for Entrepreneurship: an Empirical Test of a Truism", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 48, 1, pp. 29-36.
- Delmar, F., Davidsson P. (2000) "Where Do They Come From? Prevalence and Characteristics of Nascent Entrepreneurs", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol 12, pp. 1-23.

- Earle J.S., Sakova Z. (1999) "Lessons on the entry decision into self employment from transition economics", Stockholm Institute of Transition Economy, *Working Paper*, n° 145.
- Evans L.B., Siegfried J.J. (1992) "Entry and Exit in United States Manufacturing Industries from 1977 to 1982" in Audretsch D.B., Siegfried J.J. (eds). *Empirical Studies in Industrial Organization: Essays in Honor of Leonard W. Weis*, pp. 253-273.
- Ferguson P.R., Ferguson G.J. (1994) *Industrial Economics. Issues and Perspectives*, London, MacMillan.
- Guyot J.L., Lohest O., Vandewattyne J., Giacomini O. (2006) "Passage à l'auto-emploi et prise de risque : le cas des primo-créateurs d'entreprise en Wallonie", *Relief - Echanges du Céreq*, n° 15, juin, pp. 263- 273.
- IFOP & Agence pour la Création d'Entreprises (1999) *La création d'entreprise en France*, Paris, APCE. mimeo.
- Johannisson B. (1988) "Emerging female entrepreneurship: Network building characteristics", *Paper prepared for the 18th European Small Business Seminar*, Gent-Brussels.
- Kihlstrom R. E., Laffont J. J. (1979) "A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion", *Journal of Political Economy*, N° 87, 4.
- Libecap G.D. (Ed.) (1998) *Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth (Vol. 10). Legal, Regulatory and Policy Changes that Affect Entrepreneurial Midsize Firms*, Stamford-London. Jai Press.
- Maillat D. (1994) "Comportements spatiaux et milieux innovateurs" in J.P. Auray, A. Bailly, P.H. Derycke, J.M. Huriot (Eds) *Encyclopédie d'économie spatiale*, Paris, Economica, pp. 205-262.
- Maillat D. (1999) "Interactions entre système urbain et système de production localisé" in Bailly A., Huriot J.M. (Eds.) *Villes et croissance. Théories, modèles, perspectives*, Paris, Anthropos, pp. 187-206.
- Massey D. (1995) *Spatial divisions of labour: Social structures and the geography of production*, London. Macmillan.
- McGrath R. G., MacMillan I. C., Scheinberg S. (1992) "Elitists, Risk-takers, and Rugged Individualists? An Exploratory Analysis of Cultural Differences between Entrepreneurs and Non-entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, Vol. 7, N° 2, pp. 115-135.
- Ministère de l'Economie et des Finances, Secrétariat d'Etat aux PME, au Commerce, à l'Artisanat, aux Professions libérales et à la Consommation (2003) *Les freins et les motivations à la création d'entreprise*, <http://www.pme.gouv.fr/essentiel/etudesstat/pdf/freinsmotivations.pdf>
- Mukhopadhyay A.K. (1985) "Technological Progress and Change in the Market Concentration in the U.S., 1963-1977", *Southern Economic Journal*, Vol. 52, pp. 141-149.
- Papadaki E., Patenaude J., Roberge H., Tompa E. (2000) *Analyse longitudinale des jeunes entrepreneurs au Canada*, 21^{ème} conférence annuelle du CCPME, Ottawa, Ontario.
- Reynolds P.D., Bygrave W.D., Autio E., Cox L.W., Hay M. (2002) "Global Entrepreneurship Monitor, 2002 Executive Report", Babson College, London Business School and Kauffman Foundation.
- Reynolds, P.D., Carter N. M., Gartner W. B., Greene P. G. (2004) "The prevalence of nascent entrepreneurs in the United States: Evidence from the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics", *Small Business Economics*, vol 23(4), pp.263-284.
- Ritsilä J., Tervo H. (2002) "Effects of Unemployment on New Firm Formation: Micro-level Panel Data Evidence from Finland", *Small Business Economics*, Vol. 19(1), pp. 31-40.
- Van de Ven H. (1995) "The Development of an Infrastructure for Entrepreneurship" in Bull I., Willards G. (Eds) *Entrepreneurship: Perspectives on Theory Building*, Oxford, Pergamon.

- Van Gelderen M., Bosma N., Thurik R. (2001) "Setting up a Business in the Netherlands: Who starts, who gives up, who is still trying?", *Research Report of the EIM business & Policy Research*, pp.1-39, Avril 2001.
- Veltz P. (1993) "Logiques d'entreprise et territoires : les nouvelles règles du jeu" in Savy M., Veltz P. (Eds) *Les nouveaux espaces de l'entreprise*, Paris, Datar-Editions de l'aube.
- Verzele F., Crijns H. (2001) *Les freins à la création d'entreprise*, Fondation Roi Baudouin, Fonds Lionel Van den Bossche, Bruxelles.
- Wagner J. (2002) "Personnal and Regional Determinants of Entrepreneurial Activities Empirical Evidence from the REM Germany", *IZA discussion paper* n° 624.
- White J. (1984) "The Rise of Female Capitalism-Women as Entrepreneurs", *Business Quarterly*, Spring, pp. 133-135.

Annexe : Tableau 1 : Influence du genre sur le processus de création

Modèle III: hommes et femmes		
	Coefficients et p-value	Effet marginal
Caractéristiques des individus		
Genre (homme=1)	0.254** (1.94)	0.099
Age	0.136*** (3.01)	0.053
Age au carré	-0.001** (2.56)	-0.0004
Sans Diplôme, primaire+ sec inférieur	Ref.	
Diplôme sec supérieur	0.207 (1.05)	0.079
Diplôme supérieur universitaire	0.482*** (2.60)	0.186
Caractéristiques professionnelles		
Taille de l'entreprise où travaille la personne avant la création	-0.311*** (6.41)	-0.121
Sans profession, chômeur, étudiant, Salarié privé	Ref.	
Indépendant	1.118*** (4.83)	0.371
Employé du secteur public	-0.131 (0.80)	-0.051
Situation personnelle de l'individu		
Nbre de personnes dans le ménage	-0.040 (0.81)	-0.015
En couple	Ref.	
Isolé sans enfant	-0.257 (1.35)	-0.101
Isolé avec enfants	-0.445* (1.66)	-0.175
Entourage de l'individu		
Autres professions ou sans profession	Ref.	
Père indépendant	0.276 (1.39)	0.104
Mère indépendante	0.477* (1.71)	0.172
Entourage avec des indépendants ou chefs d'entreprises	-0.153 (1.20)	-0.059

Freins sur le plan personnel		
Faiblesse moyens financiers propres	-0.783***	-0.302
	(5.99)	
Projet trop risqué	-0.720***	-0.282
	(4.24)	
Freins sur le plan de l'entourage		
Manque de soutien de l'entourage	-0.549***	-0.216
	(2.77)	
Contraintes familiales	-0.173	-0.067
	(1.01)	
Freins sur le plan du processus de création		
Démarches administratives trop lourdes	-0.248**	-0.096
	(1.98)	
Difficulté accès à l'emprunt	-0.180	-0.070
	(1.32)	
Constante	-2.156**	
	(2.13)	
Observations	770	

Annexe : Tableau 2 : Analyse Probit du processus de création, estimation par genre

	Modèle I : hommes		Modèle II: femmes	
	Coefficients et p-value	Effet marginal	Coefficients et p-value	Effet marginal
Caractéristiques des individus				
Genre (homme=1)				
Age	0.098*	0.035	0.244**	0.093
	(1.83)		(2.45)	
Age au carré	-0.001	-0.0003	-0.002**	-0.0009
	(1.48)		(2.14)	
Sans Diplôme, primaire+ sec inférieur	Ref.		Ref.	
Diplôme sec supérieur	0.096	0.034	0.551	0.213
	(0.43)		(1.24)	
Diplôme supérieur universitaire	0.451**	0.164	0.571	0.215
	(2.12)		(1.36)	
Caractéristiques professionnelles				
Taille de l'entreprise où travaille la personne avant la création	-0.304***	-0.110	-0.325***	-0.125
	(5.14)		(3.59)	
Sans profession, chômeur, étudiant, Salarié privé	Ref.		Ref.	
Indépendant	1.365***	0.387	0.739*	0.288

	(4.62)		(1.68)	
Employé du secteur public	-0.192	-0.072	-0.216	-0.081
	(0.99)		(0.65)	
Situation personnelle de l'individu				
Nbre de personnes dans le ménage	-0.032	-0.011	0.002	0.0005
	(0.56)		(0.01)	
En couple	Ref.		Ref.	
Isolé sans enfant	-0.164	-0.061	-0.394	-0.144
	(0.71)		(1.05)	
Isolé avec enfants	-0.067	-0.024	-1.030**	-0.316
	(0.17)		(2.35)	
Entourage de l'individu				
Autres professions ou sans profession	Ref.		Ref.	
Père indépendant	0.079	0.028	0.964**	0.369
	(0.34)		(2.12)	
Mère indépendante	0.271	0.093	1.322	0.469
	(0.86)		(1.58)	
Entourage avec des indépendants ou chefs d'entreprises	-0.109	-0.039	-0.220	-0.084
	(0.73)		(0.83)	
Freins sur le plan personnel				
Faiblesse moyens financiers propres	-0.828***	-0.307	-0.754***	-0.282
	(5.38)		(2.71)	
Projet trop risqué	-0.876***	-0.336	-0.483	-0.174
	(4.33)		(1.40)	
Freins sur le plan de l'entourage				
Manque de soutien de l'entourage	-0.583**	-0.224	-0.626	-0.174
	(2.43)		(1.54)	
Contraintes familiales	-0.060	-0.021	-0.489*	-0.220
	(0.30)		(1.71)	
Freins sur le plan du processus de création				
Démarches administratives trop lourdes	-0.30**	-0.109	-0.137	-0.052
	(2.08)		(0.49)	
Difficulté accès à l'emprunt	-0.189	-0.069	-0.243	-0.092
	(1.18)		(0.83)	
Constante	-1.011		-4.761**	
	(0.83)		(2.21)	
Observations	569		201	

Erreurs standards entre parenthèse, * significatif à 10%; ** 5%; *** 1%