Association Internationale de Recherche en Entrepreneuriat et PME

CIFEPME AGADIR 2014
12e. Congrès International
Francophone en Entrepreneuriat et PME

12ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME
29, 30 et 31 Octobre 2014, Agadir

Genre, classe sociale et entrepreneuriat : une attention particulière sur les étudiantes d'un pays émergent

Contrôle des similarités : Approuvé
CIFEPME Agadir 2014 ©
L'AIREPME lutte contre le plagiat

Edmilson Lima,
Reed Nelson,
Vânia Nassif

Professeurs dans des programmes de maîtrise et de doctorat en administration à l'Universidade Nove de Julho – São Paulo - Brésil

Résumé

Outre une nouvelle confirmation de l'écart de genre en entrepreneuriat, la recherche proposée ici offre d'autres contributions – concernant les liens entre classe social, genre et entrepreneuriat –, tout en considérant le contexte socio-économique du Brésil, le pays émergent en cause. Ses résultats s'appuient sur la vérification quantitative de huit hypothèses à partir des données de quatre échantillons : d'une part, 7 690 femmes et 5 720 hommes étudiants universitaires de classe sociale moyenne inférieure, d'autre part, 782 femmes et 615 hommes étudiants de classe moyenne supérieure. L'approche inhabituelle employée traite d'interactions entre les écarts de genre et de classe sociale en entrepreneuriat. Ces deux concernent des différences relatives à l'entrepreneuriat, le premier mettant en lumière le désavantage subi par les femmes et le second par les classes sociales inférieures. À ce propos, une curiosité toute simple a guidé l'étude : que pouvons-nous dire sur les étudiantes universitaires de classe moyenne inférieure? Elles ont la particularité d'être doublement en désavantage, par leur genre et par leur classe, mais ne sont pas intensément exposées aux pressions de l'entrepreneuriat par besoin, grâce aux opportunités que leur ouvrent leurs études supérieures. En échappant à ces pressions, elles tendraient à entreprendre avec des affaires plus susceptibles de croître, générant plus d'emplois et plus d'innovations. De ce fait, elles paraissent particulièrement importantes dans le cadre de la promotion du développement d'un pays grevé de grandes différences sociales comme le Brésil. Outre qu'elles sont nombreuses, un des résultats contre-intuitifs constatés montre qu'elles ont plus d'auto-efficacité (self-efficacy) et d'intentions entrepreneuriales et qu'elle souffre d'un plus petit écart de genre que leurs homologues féminines de la classe supérieure. Les résultats, principalement à partir de leur perfectionnement par des d'études futures, pourraient inspirer des améliorations des politiques publiques et de l'éducation en entrepreneuriat tenant compte des différences de genre et de classe sociale.

Mots-clés : entrepreneuriat, classe sociale, genre, femmes, pays émergents.

Genre, classe sociale et entrepreneuriat : une attention particulière sur les étudiantes d'un pays émergent

1- Introduction

Les questions de genre, en particulier l'entrepreneuriat féminin, et de classe sociale, de même que les relations entre celles-ci et l'entrepreneuriat, sont sources d'intérêt croissant dans les recherches sur les moyens d'améliorer la vie de la plus grande partie de la population humaine. En ce qui concerne les pays latino-américains, y compris le Brésil, les femmes sont confrontées à de plus grandes difficultés pour entrer sur le marché formel du travail et nombre d'entre elles cherchent à développer des activités commerciales pour éviter le chômage et la pauvreté – ce qui contribue à expliquer pourquoi les taux d'entrepreneuriat féminin sont généralement plus hauts dans les pays en développement (Minniti et Naudé, 2010).

La question du rôle des femmes dans l'entrepreneuriat est donc particulièrement pertinente pour ces pays. De plus, au niveau international, de multiples études ont déjà constaté de manière répétée l'écart de genre (*gender gap*) quant à l'intention d'entreprendre (Jennings et Brush, 2013), quant à l'auto-efficacité[1] (Bandura, 1992; Chen, Greene et Crick, 1998) et quant au nombre d'entreprises possédées (Georgellis et Wall, 2005), les hommes figurant en tête de ces chiffres dans les trois cas. Le rapport GEM (2011) corrobore l'écart de genre: il montre que le taux d'activité entrepreneuriale est plus bas chez les femmes dans le monde entier indépendamment de la phase de développement économique des pays. Cependant, il signale également qu'il y a des exceptions: Brésil, Guatemala, Jamaïque, Panama, Singapour, Suisse, Thaïlande et Venezuela. Dès lors, une étude sur l'entrepreneuriat féminin au Brésil, de même que dans ces autres pays, s'avère intéressant pour chercher à saisir des raisons possibles de ce fait.

Le thème de l'entrepreneuriat féminin est beaucoup étudié (Carrier, Julien et Manvielle, 2006 ; Jennings et Brush, 2013), étant donnée son importance. Les femmes font une grande contribution dans la forte complémentarité entre les genres qui génère du développement économique basé sur l'entrepreneuriat. En outre, tant chez les hommes que chez les femmes, il y a des rapports étroits entre la classe sociale et l'entrepreneuriat (Quadrini, 2000). Considérant ces rapports, mérite notre attention une tendance particulièrement élevée à l'entrepreneuriat au sein de la classe moyenne et ses effets sur la mobilité sociale dans les pays en développement (Amorós et Cristi, 2010; Solimano, 2005). Il va sans dire que la prise en compte des effets de classe sociale pourrait aider à comprendre les dynamiques qui motivent le travail autonome et les activités d'affaires pour fuir le chômage et la pauvreté, de même que les dynamiques de l'entrepreneuriat par opportunité dans certains groupements socio-économiques.

Il existe une catégorie spécifique de femmes qui se préparent à la carrière professionnelle et qui semblent moins exposées que les femmes en général aux raisons de l'entrepreneuriat par besoin: les étudiantes universitaires. De fait, elles jouissent d'une certaine liberté de choix de carrière et se préparent pour le futur à un niveau d'étude difficile d'accès pour des personnes de condition sociale de la classe moyenne basse ou moins élevée. Les raisons de cette difficulté au Brésil résident, en grande partie, dans le faible degré

[1] L'auto-efficacité (*self-efficacy*) concerne la confiance en soi-même d'avoir les compétences nécessaires pour réussir dans l'activité entrepreneuriale (Chen, Greene et Crick, 1998).

d'efficacité du système d'enseignement public préuniversitaire, la pauvreté de la plus grande partie de la population et la difficulté à laquelle fait face cette partie de la société pour obtenir une formation de qualité, normalement privée et chère, en vue de se préparer pour les examens d'entrée des universités publiques. Il n'y a pas de frais de scolarité à payer dans ces universités brésiliennes. Paradoxalement, pour poursuivre des études universitaires, ce sont ceux dont les conditions sociales sont les plus faibles qui doivent généralement se tourner vers les universités privées. En conséquence de ces obstacles, les étudiants universitaires brésiliens sont rarement issus de familles de condition sociale en dessous de la classe moyenne – même si l'on considère la classe moyenne basse, généralement appelée « classe C » au Brésil.

Étant donné qu'elles ne sont pas intensément poussées à l'entrepreneuriat par besoin et qu'elles jouissent d'une formation moyenne relativement élevée, les universitaires brésiliennes semblent pouvoir contribuer de manière plus expressive au développement socio-économique lorsqu'elles sont attirées par l'entrepreneuriat. Ainsi, elles entreprennent plutôt en cherchant à exploiter des opportunités. Cela arrive aussi avec leurs collègues de sexe masculin, mais, de leur côté, mais leurs contributions ne souffrent pas des effets de l'écart de genre. Le thème de l'entrepreneuriat féminin, en dépit de son importance, n'a pas encore obtenu l'attention méritée dans les études académiques brésiliennes, en comparaison ou non avec l'entrepreneuriat masculin. L'idée selon laquelle ce thème est sous-étudié reste dès lors valide, en particulier pour le Brésil, presque dix ans après son énoncé (Greene, Brush et Gatewood, 2007; Bruin, Brush et Welter, 2006). Quand il s'agit d'étudiants universitaires et des effets de classe sociale, le manque d'étude est encore plus important.

Quant aux effets de classe sociale sur l'entrepreneuriat, il ne faut pas se contenter de considérer seulement le revenu familial. Les classes sociales sont caractérisées par des capitaux sociaux, culturels, symboliques et économiques différents (Bourdieu, 1979) permettant de formuler et de réaliser une vision entrepreneuriale. Dans le même temps, l'activité entrepreneuriale est réputée être un moyen d'ascension d'une classe sociale à une autre. En effet, une bonne proportion des personnes les plus aisées du monde le sont devenues par leurs activités entrepreneuriales (Shane, 2009). La seule étude sur la façon dont le comportement entrepreneurial peut être relié à la mobilité sociale pourrait faire l'objet de la recherche de plusieurs vies. Une partie de la raison pour laquelle la relation entre classe et entrepreneuriat est intéressante, c'est que le développement économique, la classe sociale et l'activité entrepreneuriale interagissent de manière puissante (Quadrini, 2000). Il est largement accepté que la révolution industrielle en Angleterre s'est trouvée grandement soutenue par les entrepreneurs des classes moyennes (Doepke et Zilibotti, 2005; Weber, 1930). On estime également que la taille de la classe moyenne est intimement liée au développement économique et à la croissance d'un pays, sinon même à ses taux d'activité entrepreneuriale (Acemoglu et Zilibotti, 1997; Khras, 2010).

De ce fait, la relation entre la classe sociale et l'entrepreneuriat s'avère intéressante pour des raisons à la fois purement intellectuelles et de formulation politique. La littérature réduite existante sur cette relation propose une variété de modèles différents sur le mode d'interaction de ces variables, incluant diverses combinaisons de causes parmi celles-ci (Doepke et Zillibotti, 2005; Galor et Weil, 2000; Hansen et Prescott, 2002). Si notre compréhension de la relation entre classe sociale et entrepreneuriat est généralement ténue, c'est encore plus vrai en ce qui concerne les pays d'Amérique Latine, où les études en entrepreneuriat en sont encore à leurs débuts. Pour autant, l'importance de la classe sociale dans la région, la distribution inégale des richesses et des chances, et la relative pénurie de nouvelles entreprises réussies rendent les études sur la classe sociale, l'entrepreneuriat et les comparaisons entre hommes et femmes dans ce domaine particulièrement intéressantes pour la région.

Ces considérations ayant permis de mettre en évidence les nécessités d'une telle recherche, l'objectif de ce travail préliminaire est de décrire les effets combinés du genre et de la classe sociale de la famille sur des aspects liés à l'entrepreneuriat chez des étudiants universitaires brésiliens en regardant de plus près la condition féminine.

2- Cadre conceptuel

2.1- Quelques perspectives fondamentales sur les classes sociales

La plus ancienne analyse formelle des classes sociales fut la division de la société entre capitalistes, travailleurs et petits-bourgeois de Karl Marx (Marx, 1973). Les capitalistes étaient propriétaires des moyens de production et employaient les travailleurs pour produire les biens dont les capitalistes s'appropriaient le surplus. La division des classes résidait en ce que, d'une part, l'intérêt du travailleur consistait à minimiser les gains dont s'appropriait le capitaliste et, d'autre part, celui-ci voulait les maximaliser. La petite bourgeoisie échappait à cette relation de tension parce qu'elle était engagée dans des activités économiques qui ne requéraient ni concentration de capital ni exploitation du travail d'autrui. Au sein de cette troisième classe, on trouve par exemple les médecins, les avocats et d'autres professions indépendantes. Selon des critères purement marxistes, le travailleur autonome sans employé appartiendrait à la petite bourgeoisie, alors que les employeurs seraient des capitalistes.

Weber (1930), un des plus grands rivaux intellectuels de Marx, a développé une vision plus nuancée des classes sociales, construite cependant sur bien des points provenant de la pensée originale de Marx (1973). Suivant ce dernier, Weber (1930) considère que les classes sociales découlent du pouvoir économique, mais il y ajoute également le pouvoir politique et les liens sociaux créés par des identités culturelles communes. Alors que Marx (1973) considère la propriété des moyens de production comme l'agent causal principal de l'évolution économique et sociale, Weber (1930) attribue une plus grande influence aux marchés en général et à la place de la personne au sein de ces marchés, lesquels, en dernière instance, déterminent ses « chances » dans la vie – autrement dit, l'accès à une variété de ressources symboliques et physiques. Plutôt que de distinguer les propriétaires des moyens de production et les autres, Weber (1930) considère (entre autres choses) les types d'échanges que les membres des différentes classes sont capables de faire dans ces marchés. Des familles, par exemple, dont les ressources financières permettent d'acheter des services éducationnels, médicaux et culturels se différencient d'autres familles, au-delà d'éventuelles propriétés d'outils, d'immeubles ou de terres qui peuvent être utilisés pour produire des biens. Ces ressources, en retour, peuvent également permettre l'accès à des contacts sociaux ou des connaissances spécialisées qui s'avèrent avantageuses de bien des manières. Les ressources économiques peuvent ou non être utilisées pour obtenir ou renforcer une participation ou une influence dans un regroupement social dont l'aptitude à inclure ou exclure des membres, en fonction de leurs définitions des valeurs, contribue à l'ordonnancement hiérarchique de la société. En fin de compte, les partis mobilisent des personnes pour faire pression sur l'État dans le sens de leurs préoccupations et de leurs idées, afin de renforcer la position de leurs classes ou de leurs regroupements sociaux par rapport aux autres.

Weber (1930) n'a pas seulement mis en évidence de quelle manière les gens se trouvent au sein des marchés, mais également de quelle manière les forces rationalisantes des marchés capitalistes favorisaient ceux qui sont capables de mener une activité économique de manière systématique et prévisible. Ainsi, un technicien ou un gestionnaire capable de guider la production effective de biens peut engranger autant de pouvoir, d'honneur et de ressources économiques qu'un propriétaire de moyens de production incapable de les gérer rationnellement.

La perspective de Weber était limitée pour ne pas être aussi simple et parcimonieuse que celle de Marx et ne proposait aucun principe élégant pour typologiser et ordonner les

classes. Néanmoins, un travail subséquent, qui exploite différents thèmes de la pensée de Weber, fournit un nombre d'options analytiques plus compactes. C'est l'approche plus populaire et récente de Bourdieu (1979), qui met l'accent sur l'analyse des capitaux économique, social, culturel et symbolique des classes sociales. S'emparant d'éléments de la pensée de Weber sur la stratification, Bourdieu les a ordonnés en catégories séparées qu'il a ensuite analysées en tant que ressources ou capitaux que l'on utilise pour se distinguer les uns des autres dans un flux de négociations plus ou moins continu afin de s'assurer un espace dans une stratification de niveaux de prestige. Le capital économique suit la définition intuitive des ressources financières. Le capital social se réfère aux connections entre les individus d'une structure sociale qui peuvent être utilisées pour s'assurer du prestige, des opportunités ou des ressources. Le capital culturel consiste en l'apprentissage associé à des degrés différents de prestige et des habiletés techniques et sociales différentes. Enfin, le capital symbolique inclut la connaissance des goûts, des conventions et des évaluations utilisées pour marquer la place de chacun dans la hiérarchie de prestige. Des combinaisons différentes de capitaux sont utilisées par des groupes sociaux différents et des strates sociales différentes pour maximiser leur degré de prestige et de distinction, et des capitaux différents sont privilégiés par tel ou tel en fonction de sa place et de son aspiration dans le système de classes. Bourdieu (1979) a entrepris des analyses sophistiquées qualitatives et quantitatives des combinaisons de ces différents capitaux en action. L'une de ses trouvailles les plus remarquables est l'idée selon laquelle une socialisation précoce imprègne les individus de goûts spécifiques et de préférences intimement liés à leur classe sociale. En conséquence, c'est tout aussi précocement que les individus apprennent à détester les manifestations culturelles des autres classes sociales, et à être émus et édifiés par les manifestations de leur propre classe.

Il y a une foule d'autres approches de classe sociale, la plupart d'entre elles flirtant plus ou moins avec les trois approches majeures reprises ci-dessus. L'espace limité de cet article ne nous permettra même pas d'en proposer une énumération suffisante.

2.2- Classe sociale et antécédents de la famille : effets sur l'entrepreneuriat

Selon Bourdieu (1979), les membres des classes sociales plus élevées possèdent le plus grand volume de capital économique, social, culturel et symbolique tandis que les plus basses en possèdent très peu. Représentant une extension de leur noyau familial et pris en charge par leurs parents, les enfants grandissent dans le cadre du même niveau social de prestige que leur famille d'origine. Leur style de vie, même après l'adolescence et pendant leurs études universitaires, tend à se configurer toujours selon les traits de la classe sociale de leur famille. De cette façon, les facilités ou difficultés reliées à la classe sociale des parents se projettent dans la vie adulte des enfants, ce qui influence aussi leur éventuelle intention entrepreneuriale et d'autres questions liées à l'entrepreneuriat.

Une série d'études s'est attelée à identifier les facteurs les plus importants incitant à l'entrepreneuriat. Parmi ceux-ci, les antécédents familiaux ont été identifiés comme particulièrement pertinents, selon une étude de Shao et al. (2005) qui se penchait sur les différences individuelles telles que l'éducation, le genre, l'âge et les caractéristiques personnelles. Dans des études consacrées à des étudiants universitaires, les antécédents familiaux semblent avoir un impact important sur un nombre de variables, y compris sur l'entrepreneuriat envisagé comme une option de carrière, choix du champ de spécialisation dans les études et choix de profession (Gurol et Atson, 2006). Ces influences familiales sont observées dès l'adolescence (Schroeder et Rodermund, 2006).

Outre les études d'orientation plus psychologiques ou sociologiques, des économistes ont identifié ce qu'ils appellent la « transmission intergénérationnelle des préférences » (Volland, 2013), laquelle peut aider à identifier une « persistance intergénérationnelle » (Bowles et al., 2005; Black et Devereux, 2011; Dohmen et al., 2012). Ce courant de recherche

suggère que les familles de classes plus élevées ont des enfants de classes plus élevées, des parents bénéficiant d'une éducation de niveau supérieur produisent une descendance bénéficiant d'une éducation de niveau supérieur, et des parents qui privilégient l'entrepreneuriat ont des enfants qui privilégient l'entrepreneuriat.

La littérature a identifié un certain nombre d'effets statistiques de la classe sociale de la famille sur l'intérêt d'un individu pour l'entrepreneuriat. Dolton et Makepeace (1990) ont observé une forte tendance à avoir sa propre entreprise chez les diplômés des universités privées élitistes britanniques. De façon similaire, Hundley (2006) a montré que le revenu familial est positivement corrélé avec le taux d'auto-emploi. Dunn et Holtz-Eakin (2000) ont pu observer le même type de relation entre les niveaux de capital financier familial et le taux d'auto-emploi chez les jeunes. En outre, Erkko et Zoltan (2010) ont noté une relation positive entre le revenu familial d'un individu et son aspiration à faire croître son entreprise.

Les études citées plus haut dans cette section soutiennent plutôt un modèle d'appui familial qu'un modèle d'exemple familial (Wang et Wong, 2004). Ce sont deux courants de recherche parallèles qui se concentrent sur l'influence de la famille sur les attitudes entrepreneuriales de ses membres, en particulier les enfants. Le premier modèle met l'accent sur différentes formes d'incitants et de soutiens offerts par la famille, outre la socialisation qui favorise des attitudes positives à l'égard de l'entrepreneuriat. Le second modèle se concentre plus sur l'influence intentionnelle ou non-intentionnelle de l'exemple de travailleurs autonomes ou d'entrepreneurs de la famille et l'impact de l'immersion dans le style de vie de la famille qui inclut l'entrepreneuriat. Les études du premier courant ne supposent pas le travail autonome ni l'existence d'entrepreneurs dans la famille, comme le fait le modèle d'exemple familial.

La tendance des familles de classes supérieure à favoriser l'entrepreneuriat peut également être expliquée par la diversité des ressources financières et non-financières qu'elles peuvent offrir à leurs enfants (Aldrich, Renzulli et Langton, 1998). Entre autres possibilités, les familles des entrepreneurs ont des facilités pour permettre à leurs enfants d'accéder à des capitaux ou des prêts, de même qu'à des réseaux sociaux bien connectés aux acteurs clés du monde des affaires. Ce type d'appui familial a été largement observé à travers un grand nombre de pays (Laspita et al., 2012).

En outre, les études sur les antécédents familiaux notent un effet important de l'exemple familial dans l'attitude des progénitures envers l'entrepreneuriat (Krueger, 1993; Matthews et Moser, 1996; Shapero et Sokol, 1982), de même que du seul contact avec les activités entrepreneuriales de la famille (Carr et Sequeira, 2007). Les parents peuvent inculquer des intentions entrepreneuriales et développer un sentiment d'auto-efficacité chez leurs enfants via la socialisation qui, intentionnellement ou non, transmet des connaissances, des aptitudes et des valeurs favorables à un comportement entrepreneurial (Spera et Matto, 2007).

2.3- Obstacles à l'entrepreneuriat dans les familles des classes inférieures

Les intentions entrepreneuriales et les comportements des individus des classes inférieures semblent être significativement freinés par des obstacles de nature socio-économique. L'un de ces obstacles vient des effets de classe sur la formation d'un réseau social. La classe et la culture sociales affectent la formation de réseaux pour toutes les personnes (Weber, 1930), mais la nature des effets varie. Kim et Aldrich (2005) estiment qu'un obstacle à considérer vient de la tendance des individus des classes sociales inférieures à s'associer à l'intérieur de leur propre classe plutôt qu'avec ceux des classes supérieures, ainsi disposant de réseaux collaboratifs manquant de variété et de ressources.

Le capital social des possibles entrepreneurs tend à déterminer la quantité, la qualité et la diversité de ressources financières et non-financières, comme, par exemple, les prêts ou le capital social. Quant aux ressources financières, les personnes des classes inférieures ne

bénéficient que d'un accès limité à des financements formels via les banques et dépendent donc plus lourdement d'amis et de proches (Cole et al., 2011). Ceux-ci, de leur part, disposent de moins de ressources sous forme d'épargne ou autre que les membres des classes supérieures, ce qui limite fortement leurs possibilités pour soutenir l'initiative entrepreneuriale d'une autre personne.

De cette façon, les obstacles à l'entrepreneuriat liés aux ressources s'auto-reproduisent dans les strates inférieures de la société. À la base de la hiérarchie sociale, une variété de facteurs limite le développement d'une culture entrepreneuriale, ce qui engendre l'effet net d'une plus petite incidence d'activité entrepreneuriale au sein des classes inférieures (Audretsch et al., 2013). Selon l'interprétation marxiste, on pourrait dire que les membres des classes sociales inférieures ne possèdent pas de moyen de production et se retrouvent donc astreints à une position de soumission aux classes capitalistes. En termes wébériens, on pourrait affirmer que les classes inférieures souffrent d'un manque d'esprit du capitalisme, sont confrontées à des marchés moins favorables et ne possèdent pas les ressources physiques, symboliques et de réseau à disposition des classes supérieures. Selon la perspective de Bourdieu (1979), on pourrait dire qu'il manque aux classes moins élevées la variété et la combinaison adéquates de capital des types social, économique, culturel et symbolique.

Si, d'un côté, l'entrepreneuriat joue un rôle important dans la réduction de la pauvreté (Saini, 2001), d'un autre côté, les classes inférieures font face à des obstacles considérables pour vivre le rêve entrepreneurial. Dans le cas de l'environnement brésilien (et latino-américain en général), qui nous intéresse ici, il n'existe qu'une petite classe moyenne élevée avec des ressources importantes et vivant un grand niveau d'inégalité sociale par rapport à la majorité de la population. Dans cette configuration, la croissance de la classe moyenne par l'entrepreneuriat et vice versa est désirable pour accroître la prospérité et réduire les inégalités, en particulier parce que la classe moyenne tend à cultiver des niveaux plus importants d'intention entrepreneuriale et de travail autonome, comme le montre bien la littérature reprise ci-dessus.

Ceci impliquerait que, si les classes sociales inférieures pouvaient en quelque sorte augmenter leurs taux d'entrepreneuriat durable et de bonne qualité, des économies comme celles du Brésil pourraient créer un cercle vertueux de développement et de qualité de vie. Kantis, Federico et Trajterberg (2002) soutiennent que ces possibilités mettent en valeur l'importance des études encore trop rares reliant classe sociale et entrepreneuriat en Amérique Latine afin de générer des connaissances utiles pour les entrepreneurs et les créateurs de politiques publiques.

2.4- Genre et entrepreneuriat

De manière consistante, au cours du temps, plusieurs études ont confirmé que les hommes présentent un niveau d'intention entrepreneuriale supérieur à celui des femmes (Jennings et Brush, 2013; Matthews et Moser, 1996). On remarque également qu'ils ont une tendance plus importante à avoir leur propre affaire (Klyver, Nielsen et Evald, 2013). Dans une recherche basée sur un échantillon de 162 étudiants d'une université confessionnelle prestigieuse de São Paulo, Brésil, Carvalho et al. (2005) ont également constaté clairement l'écart de genre quant à l'intention entrepreneuriale. Apparemment en désaccord avec ce résultat, sur base d'un échantillon de 39 hommes et 28 femmes entrepreneurs de la région métropolitaine de São Paulo, Jones (2000) rapporte l'absence de différence du niveau d'intérêt pour l'exploitation d'opportunités d'affaires entre les groupes. Cependant, il s'agissait de personnes qui possédaient déjà leur entreprise et étaient déjà passées par l'expérience d'être entrepreneurs dans la période de grande turbulence économique au Brésil des années 1990. Ceci peut expliquer la proximité de l'intention entrepreneuriale des deux groupes.

Comme le rappellent Jennings et Brush (2013), Shane (2008) disait déjà catégoriquement que le genre d'une personne est l'un des meilleurs prédicteurs pour affirmer si elle deviendra ou non un entrepreneur. Le niveau plus élevé d'intention entrepreneuriale chez les hommes est l'un des éléments les mieux établis par des recherches empiriques et représente un des piliers de l'idée de l'écart de genre en entrepreneuriat. La littérature nous propose encore d'autres facteurs explicatifs pour cet écart, comme l'attitude liée à chaque genre (Evans et Leigton, 1989), les raisons culturelles et la discrimination envers les femmes (Neumark et McLennan, 1995), les attitudes sociales en rapport aux femmes dans les affaires (Huq et Richardson, 1997) et le type de modèle développé dans l'environnement familial (Schiller et Crewson, 1997).

Fréquemment, en faisant des associations avec l'intention entrepreneuriale, la littérature met en évidence que les femmes tendent plus à limiter leurs choix de carrière parce qu'elles ne croient pas elles-mêmes posséder les capacités nécessaires (Bandura, 1992; Chen, Greene et Crick, 1998). Ceci, pour autant, ne signifie pas qu'elles soient réellement moins préparées que les hommes. À cet égard, Kourilsky et Walstad (1998) ont comparé les capacités entrepreneuriales réelles d'adolescents des deux genres avec la perception qu'ils avaient de celles-ci ; bien que fort proches dans les résultats de leurs capacités, les jeunes filles s'estimaient moins capables qu'elles ne l'étaient en réalité. De leur côté, Jones et Tullous (2002) ont pu noter que les femmes de l'échantillon de leur étude se sous-estimaient quant à leurs compétences financières dans la période du prédémarrage de leurs entreprises.

À la lumière de ces confirmations de l'écart de genre par de nombreuses recherches et du cadre conceptuel établi dans les sections précédentes sur les classes sociales, il convient de vérifier les hypothèses suivantes. Il semble nécessaire de rappeler que ce cadre suggère que les personnes de classe sociale moins élevée tendent à avoir un niveau moins élevé d'auto-efficacité et d'intentions entrepreneuriales, selon un effet de ce que l'on pourrait appeler « écart de classe sociale ».

H1a: L'auto-efficacité et les intentions entrepreneuriales sont plus basses chez les étudiantes, qu'elles soient originaires de familles de la classe moyenne supérieure ou de la classe moyenne inférieure.

H1b: L'auto-efficacité et les intentions entrepreneuriales ont leur niveau le plus bas chez les étudiantes issues de familles de la classe sociale inférieure.

H2a: Dans l'ensemble des universitaires issus des familles des deux classes sociales considérées, proportionnellement moins de femmes disent avoir leur propre affaire.

H2b: La plus petite proportion d'étudiantes qui disent avoir leur propre affaire se trouve dans l'université fréquentée par des enfants de familles de classe sociale inférieure.

Vérifier ces hypothèses serait particulièrement pertinent si l'on considère que l'une des diverses raisons explicatives des différences de genre liées à l'entrepreneuriat – différences qui exercent une influence significative sur la macro-économie (Minniti, Allen et Langowitz, 2006) – est la possibilité que les femmes possèdent des caractéristiques socio-économiques différentes, entre autres l'éducation, la richesse, la condition familiale et le niveau de prestige lié au travail (Minniti et Naudé, 2010).

Comme le remarquent ces deux auteures, en effet, certaines recherches montrent que les différences existent réellement (Blanchflower, 2004; Cowling et Taylor, 2001; Minniti et al., 2005) et les femmes tendent également à bénéficier de moins d'années d'expérience de travail que les hommes (Aronson, 1991; Lee et Rendall, 2001). Elles rappellent également, en s'appuyant sur d'autres auteurs, que les femmes de pays émergents ressemblent à celles des pays développés en ce qu'elles comptent, plus que les hommes, sur les personnes de leur famille d'origine (Anthias et Mehta, 2003; Brush, 1992; Greve et Salaff, 2003; Justo et DeTienne, 2008). Pour de nombreuses femmes, l'appui de la famille d'origine est un facteur critique pour démarrer leur propre entreprise (Huq et Richardson, 1997). En outre, les entreprises appartenant à des femmes tendent à être plus petites et à croître moins que celles des hommes (Coleman, 2007; DuReitz et Henrekson, 2000). Un signe clair s'en trouve par exemple dans l'étude de Terjesen et Amorós (2010), qui notent un taux relativement haut d'entrepreneuriat féminin en Amérique Latine et dans les Caraïbes, Brésil y compris, mais avec seulement 13% de femmes entrepreneures intéressées à faire croître leur entreprise dans les cinq années suivantes. Le taux élevé, cependant, semble être en partie dû à l'inclusion de femmes qui se lancent dans l'entrepreneuriat par besoin dans les échantillons considérés (Minniti et Naudé, 2010).

Un second ensemble d'hypothèses à vérifier se dessine :

H3a: La taille de l'affaire (en nombre d'employés) des étudiantes est plus petite, qu'elles soient issues de familles de la classe moyenne élevée ou de la classe moyenne inférieure.

H3b: Dans la comparaison entre étudiantes, celles qui ont la plus petite taille d'affaire (en nombre d'employés) sont attachées à l'université fréquentée par les filles des familles de classe sociale inférieure.

H4a: Proportionnellement plus d'étudiantes disent compter sur l'appui de leur famille pour avoir leur propre affaire, qu'elles soient originaires de familles de classe moyenne élevée ou de la classe moyenne inférieure.

H4b: Dans la comparaison entre étudiantes, la plus petite proportion de celles qui disent compter sur l'appui de leur famille pour avoir leur propre affaire est attachée à l'université fréquentée par des filles de familles de classe sociale inférieure.

3- Méthodes et données

Les données de l'étude présentée ici ont été obtenues en utilisant le questionnaire du GUESSS (*Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey*), traduit en portugais et validé théoriquement par des experts en entrepreneuriat et en éducation en entrepreneuriat au

Brésil[2]. Le questionnaire contient 16 séries de questions à choix multiple utilisant des échelles de cinq ou sept points. Entre autres éléments, il mesure l'éducation en entrepreneuriat, les offres universitaires et l'environnement universitaire (Souitaris, Zerbinati et Al-Laham, 2007 – avec quelques adaptations), les intentions entrepreneuriales et leurs déterminants, y compris les *locus* de contrôle et d'auto-efficacité (Chen, Grenne et Crick, 1998; Liñan et Chen, 2009), et une échelle réduite sur les motivations personnelles de choix de carrière (Carter et al., 2003). Le questionnaire a été mis à disposition sur un site web, sur lequel les étudiants ont pu répondre en ligne. Leur affiliation à chacune des deux universités considérées a servi comme identifiant de classe sociale.

Des enseignants et des coordinateurs/directeurs ont été contactés par courrier électronique et par téléphone et invités à aider la recherche en qualité de partenaires. Ils ont ensuite sollicité la participation des étudiants de leur université personnellement, par courrier électronique et/ou par d'autres moyens, après leur avoir envoyé le lien du questionnaire en ligne, par courrier électronique également, ou l'avoir rendu disponible sur l'intranet de leur université accessible aux étudiants. Le traitement des données a compris l'analyse des fréquences de réponse, car les échantillons pouvaient être considérés comme statistiquement infinis (Levy et Lemesshow, 1999), en plus de différents tests d'hypothèse. Ces tests se sont notamment concentrés sur les différences entre les quatre échantillons pris deux par deux dans des comparaisons entre genre et entre groupes d'étudiants issus de familles de classe moyenne élevée et de classe moyenne basse.

Les études quantitatives sur l'entrepreneuriat en Amérique Latine jusqu'ici se concentraient sur des enquêtes à domicile ou des appels directs à des propriétaires d'entreprises en vue d'accumulation de données. Notre recherche diffère par sa collecte de données d'un grand nombre d'étudiants attachés aux deux universités considérées. L'une attire des étudiants issus de la classe moyenne inférieure qui représentent pratiquement la première génération qui a pu avoir accès à l'enseignement universitaire. L'autre est une université traditionnelle privée au service de la classe moyenne supérieure depuis presque un siècle. La distinction entre ces universités nous a permis de considérer les classes sociales différemment et peut-être de manière plus précise que les études précédentes qui se basaient sur un auto-rapport pour identifier la position de classe sociale des répondants.

Outre l'avantage évident de la triangulation des différentes mesures et des sources de données, la stratégie de collecte de données adoptée ici rend possible l'exploitation de possibilités conceptuelles qui ont été négligées dans les études antérieures. Le plus grand avantage se trouve dans la possibilité d'un traitement différent et probablement plus précis du classement des répondants dans les classes sociales. Les études courantes se fondent sur des auto-rapports de classe sociale ou des auto-rapports de revenu familial, ces deux sources de données possédant des faiblesses significatives. Il est bien reconnu que les auto-appréciations de classe sociale sont hautement subjectives et que tant les tenants des classes supérieures que ceux des classes inférieures tendent à se placer dans une classe intermédiaire. Même si le revenu familial est renseigné de manière exacte, il est généralement accepté que le revenu est un indicateur incomplet de la classe sociale, parce qu'il ne donne pas d'idée sur le capital social ou culturel. En dépit de ce que l'attachement à une université élitiste ou plus modeste n'est pas non plus un indicateur suffisant de la classe sociale, nous estimons que cette information fournit un complément utile aux mesures utilisées dans d'autres études.

On trouvera dans les lignes suivantes les caractéristiques des quatre échantillons

[2] Plusieurs travaux ont déjà été réalisés sur base du GUESSS. Voyez les rapports nationaux et internationaux du site www.guesssurvey.org, mais également des textes plus académiques, comme ceux de Bergmann 2012 ; Laspita et al 2012 ; Lima et al. 2014 ; Zellweger, Sieger et Halter 2011).

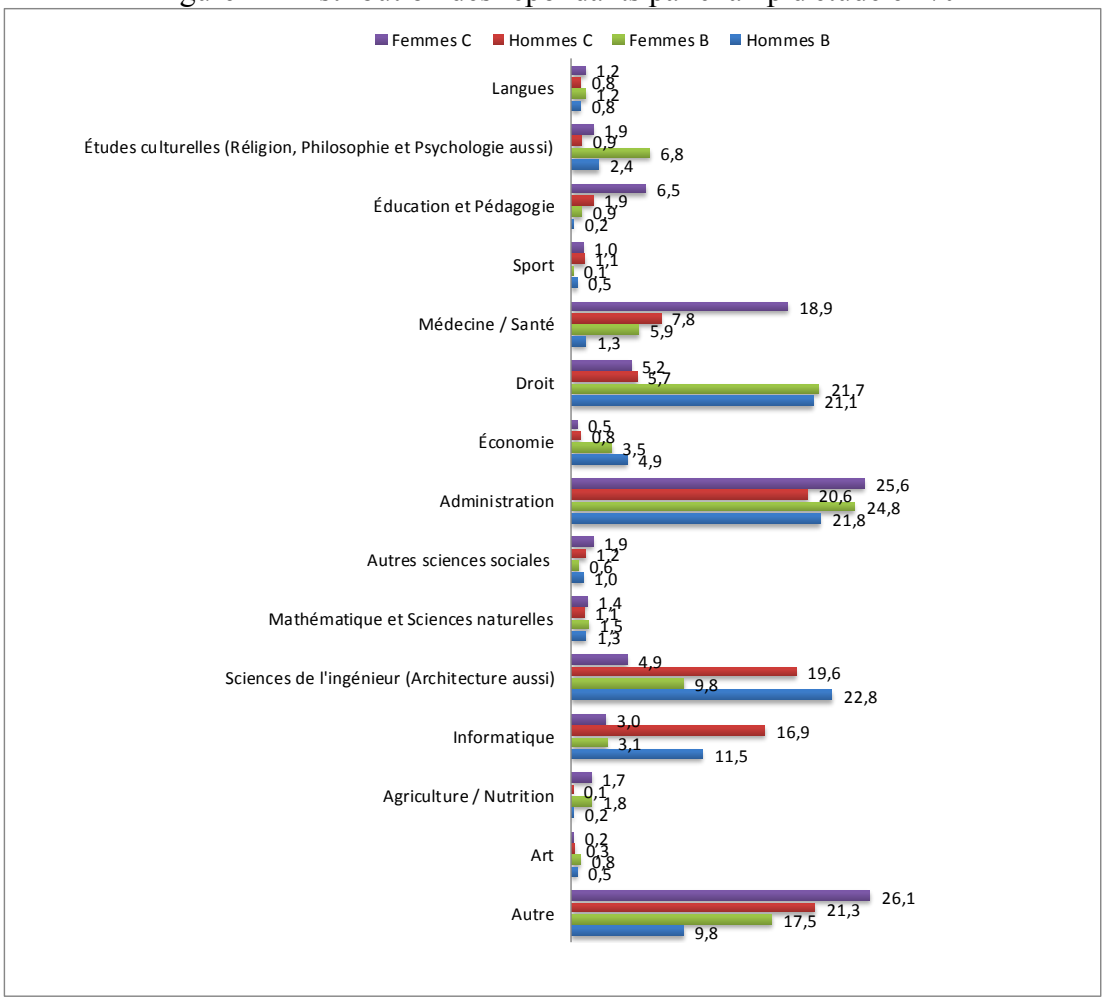
composés uniquement par des étudiants du premier cycle universitaire (pas d'étudiants de MBA, maîtrise ou doctorat), deux échantillons pour chaque université considérée. Une université est fréquentée par des étudiants issus de familles de classe moyenne inférieure conventionnellement nommée C (7 690 femmes et 5 720 hommes) ; l'autre est fréquentée par des étudiants issus de familles de classe moyenne élevée, conventionnellement nommée B (782 femmes et 615 hommes)[3].

- Âge: La distribution de l'**université C** pour les **étudiants en général** est 40,3% « en dessous de 25 », 30,4% « de 25 à 30 » et 29,3% « 31 et plus » ; pour les **étudiantes**, elle est respectivement 43,9%, 29,6% et 26,6% ; pour les **hommes étudiants**, elle est respectivement 35,4%, 31,6% et 33%. Par contre, quant à l'**université B**, la distribution pour les **étudiants en général** est respectivement de 81,2%, 14,2% et 4,5% ; pour les **étudiantes**, elle est 85%, 11,8% et 3,2% ; pour les **hommes étudiants**, elle est 76,4%, 17,4% et 6,2%.
- Genre: les deux universités présentent des pourcentages similaires et une prédominance des femmes (57,3% pour l'université C et 56% pour l'université B).

Les champs d'étude des répondants sont détaillés dans la Figure 1.

[3] Les tests statistiques (test U, test t et/ou test V de Cramer) n'ont pas été réalisés pour ce point jusqu'à la fin de la section, parce que la présentation des fréquences n'est ici que descriptive et non comparative.

Figure 1 - Distribution des répondants par champ d'étude en %



Source : réponses d'une question du projet GUESSS ; la question est inspirée de sondages déjà bien établis sur des étudiants, mais principalement des sondages du Swiss "Statistisches Bundesamt" et de l'OECD.

La catégorie « autre » dans la figure concerne les étudiants qui ne se sont pas classés dans les autres champs d'études indiqués, lors de leur réponse.

4- Résultats et discussion

Le tableau 1 présente les résultats des vérifications d'hypothèses.

Tableau 1- Présentation synthétique des résultats des vérifications d'hypothèse

Hypothèse	Résultat	Commentaires
H1a	**Confirmée** (voir les tableaux 2 et 3 dans les annexes)	Les niveaux d'auto-efficacité et d'intention entrepreneuriales pour les femmes sont plus bas que pour les hommes dans les deux universités, ce qui confirme la littérature et l'hypothèse. **Fait saillant :** l'écart de genre (pourcentage de différence entre hommes et femmes) pour les deux variables est systématiquement plus petit pour l'université C. **Ceci est principalement dû à la supériorité des statistiques des femmes de l'université C** par rapport à leurs homologues de l'autre université, une supériorité, en général, proportionnellement plus élevée que celle des hommes de l'université C par rapport à ceux de l'université B.
H1b	**Non confirmée** **Résultat contraire** (voir les tableaux 2 et 3 dans les annexes)	Les résultats montrent le contraire de ce qu'indiquent l'hypothèse et la littérature sur les classes sociales en relation avec l'entrepreneuriat. **Ceci révèle des résultats nouveaux et inattendus, qui méritent notre attention.**
H2a	**Non confirmée** (voir le tableau 4 dans les annexes)	Les données des hommes et des femmes ne sont pas statistiquement indépendantes pour la comparaison en prenant chaque université séparément. Donc, l'hypothèse ne peut être confirmée.
H2b	**Non confirmée** **Résultat contraire** (voir le tableau 4 dans les annexes)	Les vérifications indiquent que les données pour les femmes de chaque université sont statistiquement indépendantes. Cependant, **les étudiantes de l'université C ont à peu près le double de la proportion d'entreprises, en tant que propriétaires, des étudiantes de l'université B**, ce qui va dans le sens contraire de ce qui est affirmé par l'hypothèse.
H3a	**Non confirmée**	Les données des échantillons ne se sont pas montrées statistiquement indépendantes pour l'université C ($\chi^2_{(22)} = 25{,}377$; $p < 0{,}05$) ni pour la B ($\chi^2_{(8)} = 8{,}651$; $p < 0{,}05$). Donc, l'hypothèse ne peut être confirmée.
H3b	**Non confirmée**	Les données considérées ne se sont pas montrées statistiquement indépendantes ($\chi^2_{(12)} = 20{,}626$; $p < 0{,}05$). Ainsi, l'hypothèse ne se confirme pas.
H4a	**Confirmée par plusieurs éléments** **Non confirmée par d'autres** (voir le tableau 5 dans les annexes)	Dans la majorité des comparaisons de genre pour l'université B du tableau 5, l'hypothèse ne se confirme pas en raison d'un manque de différences significatives des données. Par contre, les items F, G et I la confirment pour cette même université. Le contraire se présente pour l'université C : la grosse majorité des comparaisons hommes-femmes confirme l'hypothèse, à l'exception des items A et K.
H4b	**Confirmée par plusieurs éléments** **Non confirmée par d'autres** (voir le tableau 5 dans les annexes)	L'hypothèse se confirme pour la majorité des items d'échelle du tableau 5 (items B, D, E, F, G, H et I), mais non à partir de quelques autres (items A, C, J et K).

Les résultats obtenus en vue des vérifications d'hypothèse renforcent le constat déjà largement étayé de l'écart de genre concernant l'auto-efficacité et l'intention entrepreneuriale. Cependant, une attention particulière doit être portée aux résultats inattendus concernant l'hypothèse H1a, où l'écart de genre est systématiquement plus petit entre les étudiants de classe sociale inférieure. Ce constat ne se fait pas uniquement sur base des résultats contraires concernant l'hypothèse H1b. Les niveaux d'auto-efficacité et d'intention entrepreneuriale des

étudiants de genre masculin de l'université C s'avèrent statistiquement plus élevés (test U ; $p < 0,05$) que ceux des leurs homologues de l'université B[4]. Néanmoins, le pourcentage de ce type de différence est plus élevé pour les étudiantes de l'université C[5]. En d'autres mots, dans ces comparaisons, le plus petit écart de genre de l'université C n'est pas dû à un plus petit niveau de ces variables concernant les étudiants de sexe masculin, mais à leur niveau proportionnellement plus élevé pour les étudiantes de l'université C par rapport à celles de l'université B.

Une explication envisageable des résultats supérieurs des étudiants, hommes et femmes, de l'université C est qu'ils semblent appartenir à la catégorie des personnes dont le niveau de ces variables est le plus élevé dans leur propre classe sociale, la classe moyenne inférieure. Les personnes de cette classe entrent rarement à l'université au Brésil. En général, celles qui le font, c'est en bonne partie parce qu'elles sont particulièrement poussées par leur désir de conditions de vie meilleures pour elles-mêmes et pour leur famille via la mobilité sociale. On pourrait en déduire qu'une grande partie d'entre elles se sentent naturellement attirées par l'entrepreneuriat, étant donné que ce dernier, tout comme l'enseignement supérieur, sont notoirement parmi les moyens les plus efficaces d'ascension sociale dans le pays. D'un autre côté, faire des études universitaires est un comportement commun et enraciné dans le système de valeurs de la classe moyenne supérieure brésilienne. Les membres de cette classe s'étonnent même généralement lorsque l'un d'entre eux n'en fait pas.

Une autre explication possible est la moyenne d'âge plus élevée pour l'ensemble des étudiants, hommes et femmes, de l'université C. Issus de familles qui possèdent rarement une condition financière suffisante ou un système de valeur qui justifie l'effort de payer des frais de scolarité tous les mois pour des études supérieures, les étudiants eux-mêmes (le plus fréquemment que leur famille) les paient pourtant. Pour les étudiants issus des familles de la classe moyenne supérieure, comme ceux de l'université B, il est normal que les parents priorisent les études supérieures de leurs enfants vers l'âge de vingt ans, et qu'ils les paient pour eux s'ils n'entrent pas dans une université publique. L'âge moyen plus élevé des étudiants de l'université C est peut-être dû, au moins en partie, à la nécessité de la plus grande partie d'entre eux de trouver, d'abord, un emploi qui leur permette de payer leurs frais de scolarité mensuels. Plus âgés, occupant un emploi, il est également possible que ces étudiants aient eu plus de temps pour développer un éventuel intérêt pour l'entrepreneuriat et/ou avoir vécu une longue période d'insatisfaction à supporter les privations de leur classe sociale, ce qui tend à pousser d'avantage leur désir de mobilité. Ce sont des facteurs qui peuvent également avoir un effet sur l'auto-efficacité, l'intention entrepreneuriale et l'écart de genre.

Tout ceci pris en compte, on peut estimer que les influences qui conduisent à une supériorité contre-intuitive de l'université C sur l'université B concernant l'auto-efficacité et l'intention entrepreneuriale expliquent un effet proportionnellement plus important pour les étudiantes que pour leurs collègues masculins. Est-ce que l'attrait pour la mobilité rendue possible par l'entrepreneuriat, et pour la mobilité en général, agit de façon différente (et plus intense que sur d'autres étudiantes) sur des étudiantes de la classe sociale inférieure? Dans l'affirmative, comment opèrent de telles influences? Pourquoi auraient-elles des effets différenciés sur les étudiantes de la classe inférieure? Quelles seraient leurs causes? Quelles relations auraient les influences avec le contexte familial et les dynamiques de classe? Ce sont des questions qu'il serait opportun et apparemment prometteur de poser lors de recherches à venir.

[4] Pour l'ensemble des items des tableaux 2 et 3 des annexes, à l'exception des items G et I du tableau 2 et des items A et B du tableau 3 (test U ; $p > 0,05$).
[5] Pour l'ensemble des items des tableaux 2 et 3 des annexes, à l'exception des items A et H du tableau 2.

Quant à l'hypothèse H2a, nous n'avons pas trouvé d'indépendance statistique entre les données des échantillons comparés ($p < 0,05$ dans le test du chi-carré). L'idée inspirée de la littérature selon laquelle, parmi les universitaires originaires de familles des deux classes sociales, moins d'étudiantes (que d'étudiants) rapportent avoir leur propre entreprise, cette idée ne se vérifie pas. En ce sens, le résultat ne renforce pas l'écart de genre. D'un autre côté, si l'on considère l'hypothèse H2b, il existe une indépendance statistique entre les échantillons ($p > 0,05$ dans le test du chi-carré). Cependant, elle ne peut pas non plus être confirmée parce que la proportion d'étudiantes qui possèdent une entreprise ou travaillent à leur compte, dans l'université C, est le double de ce que l'on observe dans l'université B, à savoir 1,2% et 0,6% respectivement. Une nouvelle fois, nous identifions des éléments qui suggèrent des particularités de la relation entre les étudiantes, la classe sociale et l'entrepreneuriat, notamment parce que les pourcentages pour les étudiants de sexe masculin sont respectivement de 2,5% et 2%. La différence entre ces deux groupes d'hommes est de 25%, ce qui est inférieur à la différence de 50% entre les deux échantillons de femmes (voir le tableau 4 des annexes). De cette façon, l'attrait et le caractère prometteur des questions de recherches proposées ci-dessus s'en trouvent renforcés.

Quant à la taille de l'entreprise en termes de nombre d'employés, on ne peut dire que les entreprises des étudiantes sont plus petites que celles des étudiants de genre opposé de la même université. L'hypothèse H3a n'a pas été confirmée, dès lors que les comparaisons de genre indiquaient que les échantillons ne sont pas statistiquement indépendants pour l'université C ($\chi^2_{(22)} = 25,377$; $p < 0,05$) ni pour la B ($\chi^2_{(8)} = 8,651$; $p < 0,05$). L'hypothèse H3b a subi les mêmes résultats, comme nous avons pu constater le manque d'indépendance statistique dans la comparaison entre les échantillons d'étudiantes, échantillons issus de chaque classe sociale considérée ($\chi^2_{(12)} = 20,626$; $p < 0,05$). Les résultats concernant ces deux hypothèses n'interfèrent pas dans le niveau de consistance des résultats obtenus avec l'ensemble des vérifications d'hypothèse antérieurs. Ils n'approfondissent pas non plus la dimension de l'écart de genre ou de l'écart de classe sociale concernant l'entrepreneuriat suggérés par la littérature et synthétisés dans l'affirmation de chacune des hypothèses déjà testées.

Dans les résultats concernant l'hypothèse H4a, il existe une forte tendance à la non-confirmation quand il s'agit des femmes universitaires originaires de la classe moyenne supérieure. Des onze items considérés dans le tableau 5 (voir annexes), seulement trois (F, G et I) soutiennent la confirmation. Par contre, lorsqu'il s'agit des étudiantes de la classe moyenne inférieure, la quasi-totalité des onze items soutiennent la confirmation. Les exceptions sont les items A et K. Ceci signifie que, proportionnellement, plus d'étudiantes (que d'étudiants) de la classe inférieure rapportent qu'elles comptent sur l'appui de leur famille pour entreprendre, ce qui n'est pas le cas pour les étudiantes de la classe supérieure.

Un éventuel effet de classe sociale pourrait s'en avérer la cause, du fait que les étudiantes de l'université C se retrouveraient avec un désavantage plus important de ressources (économiques, sociales, culturelles,... selon Bourdieu, 1979) par rapport à leurs homologues masculins. Une autre possibilité est que ce désavantage soit plus le fait d'une auto-perception des étudiantes que de quelque chose de réel, ce qui expliquerait qu'elles aillent plus souvent chercher de l'aide auprès de leurs familles, ou alors le fait de la perception de leurs familles, qui tendraient ainsi à aider plus souvent leurs filles que leurs fils, estimant qu'elles sont plus fragiles ou qu'elle manquent précisément d'aide. Et les deux effets de perception peuvent advenir simultanément (s'intensifiant l'un l'autre), associés à un désavantage réel de ressources imposé par le statut social plus restrictif. Tout au moins, l'effet du désavantage de ressource est-il corroboré par le résultat des vérifications de l'hypothèse H4b. L'échelle considérée pour cette vérification présente sept items (B, D, E, F, G, H et I) avec des mesures de soutien de la famille pour entreprendre qui sont plus élevées que ce que

l'on observe dans la classe moyenne supérieure. Quatre autres items n'indiquent pas la même chose (A, C, J et K.)

Considérant en plus le résultat contraire concernant les hypothèses H1b et H2b (résultats indiquant que les étudiantes de la classe sociale inférieure ont plus d'entreprises, d'auto-efficacité et d'intention entrepreneuriale que celles de la classe supérieure), on pourrait aussi supposer qu'une volonté plus importante d'entreprendre pousse les étudiantes de l'université C (plus que celles de l'université B) à chercher auprès de leurs familles de l'aide pour avancer dans leurs projets.

L'ensemble des résultats renforce l'un des présupposés de ce travail : la centralité de la famille d'origine dans l'établissement de nombre de conditions qui déterminent le choix, l'intérêt et la préparation de la carrière des enfants. Comme on l'a vu, ne fut-ce qu'à travers l'héritage de sa classe sociale, la famille possède une forte influence sur les possibilités de formation supérieure et sur le potentiel entrepreneurial des enfants. À ceci s'ajoute, en particulier pour les étudiantes, l'appui dont elles bénéficient fréquemment pour entreprendre. Dès lors, le rôle central de la famille d'origine s'étend bien au-delà des périodes les plus évidentes d'appui, à savoir l'enfance et l'adolescence des enfants.

Cette constatation converge avec une des conclusions de la recension étendue de la littérature faite par Jennings et Brush (2013) : l'entrepreneuriat, en plus d'être un phénomène qui se manifeste selon des particularités propres à chacun des genres, est spécialement associé à la famille en ce qui concerne les femmes en affaires. Néanmoins, les deux auteures se référaient plus exactement à l'ample littérature de l'entrepreneuriat féminin relative à des aspects de la famille que les femmes forment lorsqu'elles se marient et/ou qu'elles ont des enfants. L'appui de la famille d'origine aux jeunes femmes qui veulent entreprendre reste peu étudié, principalement au Brésil et en Amérique Latine. Au cours d'études sur cette question, il serait intéressant de chercher à comprendre, par exemple, les effets du capital symbolique « femme considérée comme sexe fragile » et du sens de protection, communs dans des sociétés comme le Brésil, sur cet appui de la famille.

5- Conclusion

Voici plus de trente ans, Banfield (1974) synthétisait une manière déjà traditionnelle de considérer les classes sociales à travers l'observation d'éléments tels que 1) la plus grande différence entre les classes sociales est le dégré de la confiance en son habileté à influer sur le travail autour de soi et 2) les différences dans les rôles et les perceptions de genre deviennent plus importantes lorsqu'on descend dans la hiérarchie de classe. Bien que les études, tant sur les classes que sur les genres, aient évolué et se soient considérablement diversifiées depuis lors, les observations de Banfield à cet égard restent en grande partie acceptées (Wright 2002). La pérennité de cette généralisation rend particulièrement intéressants les résultats de nos observations empiriques comparant les attitudes et les comportements masculins et féminins autour de l'entrepreneuriat. L'ensemble de nos données, complexe et nuancé, a produit un certain nombre de résultats attendus, mais également généré quelques surprises.

La plupart des mesures d'auto-efficacité concernant les activités entrepreneuriales variaient selon le genre tout au long des lignes traditionnelles, indépendamment de l'affiliation institutionnelle. Les hommes paraissaient plus optimistes quant à leurs habiletés à s'engager dans des activités tant dans la classe moyenne inférieure que dans la classe moyenne supérieure. Cependant, les étudiantes de l'université de classe inférieure étaient remarquablement plus optimistes quant à leur auto-efficacité entrepreneuriale que leurs homologues de la classe supérieure. Semblable observation a pu être faite dans les réponses concernant l'intention entrepreneuriale et l'engagement effectif dans l'entrepreneuriat. De même, les hommes étaient plus enclins à montrer de l'intérêt à s'engager dans le

comportement entrepreneurial que les femmes, dans l'une comme dans l'autre institution. Mais, cependant, les femmes de l'université de la classe inférieure étaient plus à même de s'intéresser à l'entreprise et plus enclines à s'engager réellement dans l'entreprise que leurs homologues de l'institution de classe sociale supérieure.

Les plus grandes surprises sont venues des réponses des étudiants à propos de l'aide des familles dans les activités entrepreneuriales. Le nombre d'éléments mesurant un soutien familial substantiel dans la fondation d'une affaire, incluant un soutien financier, montrait que les femmes, bien plus que les hommes, dans les classes sociales inférieures, en bénéficiaient. Dans l'université de la classe supérieure, il n'y avait pas de différence dans le soutien de la famille selon le genre, mais lorsqu'on compare les femmes des deux classes opposées, ce sont celles de la classe inférieure qui bénéficient d'un meilleur soutien de leurs familles.

Bien que nous ne nous sentions pas prêts à offrir d'explication définitive concernant les résultats de nos recherches, nous avons au moins l'obligation de donner à nos lecteurs quelques explications et interprétations possibles qui puissent fournir la base de recherches originales et futures ou d'analyses nouvelles sur des données déjà existantes. L'intérêt, l'auto-efficacité et l'engagement, supérieurs, des hommes des deux institutions est bien sûr cohérent avec un large faisceau de conclusions dans le contexte temporel et culturel et ne réclame que peu de réflexion. De la même manière, que les familles de la classe supérieure soient susceptibles de fournir une plus grande aide aux femmes entrepreneurs que dans la classe inférieure n'est guère surprenant. Non seulement ces familles de la classe supérieure possèdent un capital social et financier plus important pour se permettre de soutenir les aspirations de leurs filles, mais en outre elles souffrent de moins de préjugés quant aux rôles traditionnels des femmes.

L'intérêt entrepreneurial et l'engagement des femmes de la classe inférieure, notablement plus importants, comparés à ceux des femmes de la classe supérieure est bien plus surprenant, de même que le soutien familial aux filles de la classe inférieure, comparé à celui des hommes de la même classe. Serait-ce que les familles de cette classe ont découvert que leurs filles représentent un pari plus avantageux en termes de retour sur investissement que les garçons et qu'elles ont réglé leur aide sur cette idée? Ou est-ce qu'elles aspirent à ce que leurs fils trouvent des emplois rémunérés et qu'elles considèrent l'entrepreneuriat comme une alternative moins glorieuse, mais plus pratique pour leurs filles? Si cette dernière explication semble plus prometteuse, l'absence de différence d'aide familiale entre les genres dans la classe supérieure signifie-t-elle que l'entrepreneuriat serait une option plus attrayante dans les classes supérieures que dans les inférieures?

Surprenante encore est la différence entre les femmes de la classe inférieure et celles de la classe supérieure, quant à l'auto-efficacité et l'intention entrepreneuriale, à l'avantage des premières. Il est vraisemblable que les filles de l'échantillon de classe inférieure aient été forcées de se lancer sur le marché du travail très tôt pendant que celles de la classe supérieure restaient à l'abri d'écoles privées, entièrement consacrées à leurs études jusqu'à leur entrée à l'université. Cette exposition précoce au marché du travail a pu avoir comme double effet de convaincre les jeunes femmes de la classe inférieure qu'elles possédaient les qualités nécessaires au lancement d'une affaire personnelle et qu'être leur propre patronne était une situation préférable à celles de degrés inférieurs qu'elles occupaient dans leur prime jeunesse et qu'elles continuent sans doute d'occuper durant leurs études.

Enfin, la nature de notre échantillon suggère que de futures recherches et de nouvelles analyses des données existantes se penchent sur quelques questions intéressantes. L'université C est une université privée parmi de nombreuses autres que le Brésil a vu naître dans les dernières décennies attirant la première génération d'étudiants universitaires de familles de classe moyenne inférieure avec des frais de scolarité abordables, une orientation pratique, des emplacements idéalement localisés pour des étudiants qui travaillent dans des quartiers

d'affaires ou industriels et des cours organisés le soir après les heures de travail. Les étudiants qui s'inscrivent dans ces institutions viennent des classes moyennes florissantes dans le monde entier suite à la prospérité ayant succédé à la chute des régimes socialistes.

Dans le même temps, les étudiants de notre échantillon sont des pionniers en ceci que la majorité d'entre eux sont issus d'une nouvelle classe moyenne brésilienne qui ne fréquentait pas les universités. En conséquence de quoi, notre échantillon de l'université C représente volontiers des familles de la nouvelle classe moyenne et en particulier des individus plus ambitieux et peut-être plus soucieux d'accomplissement et plus capables que nombre de leurs pairs. Il est également possible que les femmes de cet échantillon soient exceptionnellement motivées sachant qu'au Brésil en général, et en particulier dans les classes sociales inférieures, les hommes ont été bien plus encouragés que les femmes à poursuivre leur éducation. Sachant cela, il est possible que nos surprenants résultats décrivent essentiellement les groupes les plus ambitieux et les plus disciplinés des femmes de la classe inférieure au Brésil. Ainsi, la répétition de cette étude au sein de groupes d'étudiants non-universitaires seraient les bienvenues afin de jauger la généralisation de ces résultats.

Pour le surplus, il devrait être clair et sans conteste que la classe sociale et le genre ont une évidente influence sur l'exercice de l'entrepreneuriat et en définitive interagissent manifestement dans la décision d'affronter ou non les risques de la création de nouvelles entreprises afin d'en bénéficier des fruits. Nous espérons que de futures recherches nous apporteront de nouvelles surprises qui produiront de nouvelles lumières sur le rôle du genre et de la position sociale sur la création de nouvelles entreprises et, en conséquence, sur le sort économique et en définitive la qualité de vie de ceux qui se lancent en entrepreneuriat et de ceux qui interagissent avec des entrepreneurs, qu'ils s'agissent d'employés, de fournisseurs, de clients ou d'autres partie prenantes.

Références

Acemoglu, D., Zilibotti, F. (1997). "Was Prometheus Unbound by Chance?" *Journal of Political Economy*, 105(4), 709-51.

Aldrich, H. E., Renzulli, L., Langton, N. (1998). "Passing on Privilege: Resources Provided by Self-Employed Parents to their Self-Employed Children. In: Leicht, K. (ed.), *Research in Social Stratification and Mobility*. Greenwich: JAI Press, 291-318.

Amorós, J., Cristi, O. (2010). "Poverty, Human Development and Entrepreneurship". In: M. Minitti (ed.). *The Dynamics of Entrepreneurship: Theory and Evidence*. Oxford: Oxford University Press.

Anthias, F., Mehta, N. (2003). "The Intersection between Gender, the Family and Self-employment: the Family as a Resource". *International Review of Sociology*, 13(1), 105-116.

Aronson, R.L. (1991). *Self-Employment: A Labor Market Perspective*. Ithaca: ILR Press.

Audretsch, D. B., Bönte, W., Tamvada, J. P. (2013). "Religion, Social Class, and Entrepreneurial Choice". *Journal of Business Venturing*, 28, 774-789.

Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.

Bergmann, H. (2012). "Opportunity-Recognition Beliefs among Student Entrepreneurs – Spotting a Business Opportunity from the Ivory Tower", actes du congress de l' Academy of Management. Boston.

Black, S. E., Devereux, P. J. (2011). "Recent Developments in Intergenerational Mobility. In Ashenfelter, O., Card, D. (eds), *Handbook of labor economics*. Amsterdam: North Holland, 1487-1541.

Blanchflower, D. G. (2004). "Self-employment: More may not be better", *Swedish Economic Policy Review*, 11: 15–73.

Bourdieu, P. (1979). La distinction : critique sociale du jugement. Paris : Éditions de Minuit.
Bowles, S., Gintis, H., Groves, M. O. (2005). *Unequal Chances: Family Background and Economic Success*. Princeton: Princeton University Press.
Bruin, A., Brush, C. G., Welter, F. "Introduction to the Special Issue: Towards Building Cumulative Knowledge on Women's Entrepreneurship". *Entrepreneurship Theory and Practice,* 30(5), 585-593.
Brush, C. G. (1992). "Research on women business owners: Past trends, a new perspective and future directions". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(4): 5–31.
Carr, J. C., Sequeira, J. M. (2007). "Prior Family Business Exposure as Intergenerational Influence and Entrepreneurial Intent: A Theory of Planned Behavior Approach", *Journal of Business Research*, 60, 1090-1098.
Carrier, C., Julien, P.-A., Menvielle, W. (2006). "Un regard critique sur l'entrepreneuriat féminin : une synthèse des études des 25 dernières années", *Gestion*, 31(2) : 36-50.
Carter, N. M., Gartner, W. B., Shaver, K. G., Gatewood, E. (2003). "The Career Reasons of Nascent Entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, 18(1), 13-39.
Carvalho Filho, A. F. et al. (2005). "Propensão a empreender de estudantes universitários no Brasil". Actes du congrès EGEPE – Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas. Curitiba, Brésil.
Chen, C., Greene, P. G., Crick, A. (1998). "Does Entrepreneurial Self-Efficacy Distinguish Entrepreneurs from Managers?" *Journal of Business Venturing*, 13, 295-316.
Cole, S., Sampson, T., Zia, B. (2011). "Prices or Knowledge? What Drives Demand for Financial Services in Emerging Markets?" *Journal of Finance*, 66(6), 1933-1967.
Cowling, M., Taylor, M. (2001). "Entrepreneurial women and men: Two different species?", *Small Business Economics*, 16(3): 167–176.
Doepke, M., Zilibotti, F. (2005). "Social Class and the Spirit of Capitalism" *Journal of the European Economic Association* 3, 516-24.
Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U. (2012). "The Intergenerational Transmission of Risk and Trust Attitudes", *Review of Economic Studies*, 79(2), 645-677.
Dolton, P. J., Makepeace, G. H. (1990). "Self-Employment among graduates", *Bulletin of Economic Research*, 42(1), 35-53.
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.
Erkko, A., Acs, Z. (2010). "Intellectual Property Protection and the Formation of Entrepreneurial Growth Aspirations", *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4(3), 234-251.
Evans, David S., Leighton, Linda S. (1989). "Some Empirical Aspects of Entrepreneurship", *American Economic Review*, 79(3), 519-535.
Galor, O., Weil, D. N. (2000). "Population, Technology and Growth: From the Malthusian Regime to the Demographic Transition", *American Economic Review*, 90, 806-828.
GEM (2011). GEM – Global Report. Disponible sur http://www.gemconsortium.org/docs/download/2409.
Georgellis, Y., Wall, H. (2005). "Gender differences in self-employment", *International Review of Applied Economics*, 19: 321–337.
Greene, P. G., Brush, C. G., Gatewood, E. (2007). Perspectives on Women Entrepreneurs: Past Findings and New Directions. In: Minniti, M. (ed.) *Entrepreneurship: The Engine of Growth*, v. 1. Londre: Praeger Publisher.
Greve, A., Salaff, J.W. (2003) "Social networks and entrepreneurship". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(1): 1–22.
Gurol, Y., Astan, N. (2006). "Entrepreneurial Characteristics among University Students: some Insights for Entrepreneurship Education and Training in Turkey, *Education and*

Training, 48(1), 25-38.
Hansen, G. D., Prescott, E. C. (2002). "Malthus to Solow". *American Economic Review*, 92(4), 1205-17.
Hundley, G. (2006). "Family Background and the Propensity for Self-Employment", *Industrial Relations*, 45(3), 377-392.
Huq, A., Richardson, P. (1997). Business ownership as an economic option for middle-income educated urban women in Bangladesh. *Frontiers of Entrepreneurship*, Babson College.
Jennings, J. E., Brush, C. (2013). Research on Women Entrepreneurs: Challenges to (and from) the Broader Entrepreneurship Litterature? *The Academy of Management Annals*, 7(1), 661-713.
Jones, K. (2000). Psychodynamics, Gender, and Reactionary Entrepreneurship in Metropolitan São Paulo, Brazil. *Women in Management Review*, 15(4), 207-220.
Jones, K., Tullous, R. (2002). Behaviors of Pre-venture Entrepreneurs and Perceptions of their Financial Needs. *Journal of Small Business Management*, 40(3), 233-249.
Justo, R., DeTienne, D.R. (2008) Gender, Family Situation and the Exit Event: Reassessing the Opportunity-Cost of Business Ownership. Madrid. IE Business School Working Paper WP08–26.
Kantis, H., Federico, J. S., Trajterberg, L. A. (2012). "Entrepreneurship, Economy Mobility, and Entrepreneurial Propensity: A Regional View Based on the Analysis of Selected Latin American Coutries", working paper, Inter-American Development Bank, Department of Research and Chief Economist. Available on http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36985865.
Kharas, H. (2010). "The Emerging Middle Class in Developing Countries". France.
Kim, P. H., Aldrich, H. E. (2005). "Social Capital and Entrepreneurship", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 1(2).
Klyver, K., Nielsen, S. L., Evald, M. R. (2013). Women's Self-employment: An Act of Institutional (dis)Integration? A Multilevel, Cross-country Study. *Journal of Business Venturing*, 28(4), 474-488.
Kourilsky, M and M Walstad (1998). Entrepreneurship and the female youth: Knowledge, attitudes, gender differences and educational practices. *Journal of Business Venturing*, 13, 77–88.
Krueger, N. (1993). "The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability", *Entrepreneurship Theory and Practice* (Fall), 5-21.
Laspita, S., Breugst, N., Heblich, S., Patzelt, H. (2012). "Intergenerational Transmission of Entrepreneurial Intentions", *Journal of Business Venturing*, 27, 414-435.
Lee, M.A., Rendall, M.S. (2001) Self-employment disadvantage in the working lives of blacks and females. Population Research and Policy Review 20: 291–320.
Levenson H. (1973). "Multidimensional Locus of Control in Psychiatric Patients", *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 41(3), 397-404.
Levy, P. S., Lemesshow, S. (1999). *Sampling of Populations: Methods and Applications.* New York: John Wiley & Sons.
Lima, E., Lopes, R. M., Nassif, V., Silva, D. (2014). "Opportunities to Improve Entrepreneurship Education: Contributions Considering Brazilian Challenges", *Journal of Small Business Management*, forthcoming. Disponible sur http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/jsbm.12110/abstract.
Liñán, F., Chen, Y. W. (2009). "Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions", *Entrepreneurship: Theory and Practice* 33(3), 593-617.
Marx, K. (1973). *Capital*. New York: International Press.

Matthews, C. H., and Moser, S. B. (1996). "A Longitudinal Investigation of the Impact of Family Background and Gender on Interest in Small Firm Ownership", *Journal of Small Business Management*, 34(2), 29-43.

Minneti, M., Naudé, W. (2010). "What Do We Know about the Patterns and Determinants of Female Entrepreneurship across Countries?", *European Journal of Development Research*, 22: 277-293.

Minniti, M., Allen, E., Langowitz, N. (2006). The 2005 Global Entrepreneurship Monitor Special Topic Report: Women in Entrepreneurship. Center for Women Leadership, Babson College.

Minniti, M., Arenius, P., Langowitz, N. (2005). The 2004 Global Entrepreneurship Monitor Special Topic Report: Women in Entrepreneurship. Center for Women Leadership, Babson College.

Nelson, R. Lima, E., Nassif, V. (2014). "Family Social Class Effects on Entrepreneurship" (ICSB World Conference 2014). Grupo APOE – Grupo de Estudo sobre Administração de Pequenas Organizações e Empreendedorismo, PPGA-UNINOVE. Working paper n. 2014-01. São Paulo: UNINOVE. Disponible sur https://grupoapoe.wordpress.com/nossos-cadernos-de-pesquisa/.

Neumark, D., McLennan, M. (1995). "Sex discrimination and women's labor market outcomes". *The Journal of Human Resources*, 30: 713–740.

Saini, J. S. (2001). "Economic Development and Entrepreneurship". In Saini, J. S., Gurjar, B. R. (eds.). *Entrepreneurship and Education Challenges and Strategies*. Jaipur: Rawat Publications.

Schiller, B., Crewson, P. (1997). "Entrepreneurial Origins: A Longitudinal Inquiry". *Economic Inquiry*, 35(3): 523-531.

Schroeder, E., Rodermund, E. S. (2006). "Crystallizing Enterprising Interests among Adolescents through a Career Development Programme: the Role of Personality and Family Background", *Journal of Vocational Behavior*, 69(3), 494-509.

Shane, S. (2008). *The Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myths that Entrepreneurs, Investor, and Policy Makers Live by*. New Haven: Yale University Press.

Shane, S. (2009). "Why Encouraging More People to Become Entrepreneurs is Bad Public Policy". *Small Business Economics*, 33, 141-49.

Shao, H., Seibert, S. E., Hills, G. E. (2005). "The Mediationg Role of Self-Efficacy in the Development of Entrepreneurial Intentions", *Journal of Applied Psychology*, 90(6), 1265-1272.

Shapero, A., Sokol, L. (1982). "The Social Dimensions of Entrepreneurship", in Kent, C., Sexton, D., Vesper, K. *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 72-90.

Sieger, P., Fueglistaller, U., Zellweger, T. (2011). 'Entrepreneurial Intentions and Activities of Students Across the World. International Report of the GUESSS Project 2011'. St.Gallen: Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship at the University of St.Gallen (KMU-HSG). Accédé le 10 juin 2012 sur <http://www.guesssurvey.org>.

Solimano, A. (2005). "Towards New Social Policies in Latin America: Growth, the Middle Class and Social Rights", ECLAC Review, 87, 45-60.

Souitaris, V., Zerbinati, S., Al-Laham, A. (2007). "Do Entrepreneurship Programs Raise Entrepreneurial Intention of Science and Engineering Students? The Effect of Learning, Inspiration and Resources", *Journal of Business Venturing* 22, 566-591.

Spera, C., Matto, H. C. (2007). "A Contextual-Congruence Model of Socialization , *Family in Society*, 88(4), 551-560.

Terjesen, S., Amorós, J. E. (2010). "Female Entrepreneurship in Latin America and the

Caribbean: Characteristics, Drivers and Relationship to Economic Development". *European Journal of Development Research*, 22 (3): 313–330.

Volland, B. (2013). "On the Intergenerational Transmission of Preferences", *Journal of Bioeconomics*, 15, 217-249.

Wang, C. K., Wong, P.-K. (2004). "Entrepreneurial Interest of University Students in Singapore", *Technovation*, 24, 163-172.

Weber, M. (1930). "Economy and Society". Wirtschaft und Gesellschaft. Koln: Lingen.

Zellweger, T., Sieger, P., Halter, F. (2011). "Should I Stay or Should I Go? Career Choice Intentions of Students with Family Business Background", *Journal of Business Venturing*, 26(5), 521-536.

ANNEXES

Voici les résultats des vérifications pour les hypothèses H1a et H1b concernant l'auto-efficacité, via l'utilisation du test U de Mann-Whitney, car le test de Kolmogorov-Smirnov ($p < 0,05$) indiquait que les données en question n'offraient pas une distribution normale.

Tableau 2- Auto-efficacité des étudiants

(Selon une échelle de sept points ; question : Veuillez noter votre niveau de certitude selon lequel vous allez réaliser les tâches suivantes. Réponses possibles : 1- complètement en doute <<–>> 7- tout à fait sûr)

Item	Statis-tique	Paire 1 Pour l'hypothèse H1a		Paire 2 Pour l'hypothèse H1a		Paire 3 Pour l'hypothèse H1b		H1a	H1a	H1b
		Femmes Université C	Hommes Université C	Femmes Université B	Hommes Université B	Femmes Université C	Femmes Université B	Femmes C < Hommes C ?	Femmes B < Hommes B ?	Femmes C < Femmes B ?
A- Établir et poursuivre des buts et des objectifs	Rang moyen	6 683,90	6 576,18	702,79	683,96	4 222,03	3 962,40	**Non** **Sans différence** ($p = 0,084$ bilatéral) Différence = (non significative)	**Non** **Sans différence** ($p = 0,357$ bilatéral) Différence = (non significative)	**Non, au contraire** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = - 6,15%
	n	7 618	5 657	777	611	7 618	777			
B- Produire de nouvelles idées	Rang moyen	6 498,37	6 782,74	660,10	734,79	4 255,50	3 520,79	**Oui** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = 4,38%	**Oui** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = 11,31%	**Non, au contraire** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = - 17,26%
	n	7 599	5 639	775	610	7 599	775			
C- Développer de nouveaux produits et services	Rang moyen	6 295,78	7 014,16	647,82	751,61	4 242,05	3 531,22	**Oui** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = 11,41%	**Oui** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = 16,02%	**Non, au contraire** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = - 16,76%
	n	7 575	5 628	776	610	7 575	776			
D- Réaliser une analyse financière	Rang moyen	6 347,22	6 953,13	646,98	753,89	4 267,36	3 311,70	**Oui** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = 9,55%	**Oui** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = 16,52%	**Non, au contraire** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = - 22,40%
	n	7 579	5 631	777	610	7 579	777			
E- Réduire les risques et l'incertitude	Rang moyen	6 345,38	6 955,72	641,11	761,17	4 258,62	3 395,90	**Oui** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = 9,62%	**Oui** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = 18,73%	**Non, au contraire** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = - 20,26%
	n	7 580	5 630	776	611	7 580	776			
F- Prendre des risques calculés	Rang moyen	6 244,79	7 046,48	632,22	766,74	4 219,23	3 602,99	**Oui** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = 12,84%	**Oui** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = 21,28%	**Non, au contraire** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = - 14,60%
	n	7 550	5 623	773	609	7 550	773			
G- Prendre des décisions dans l'incertitude, risquées	Rang moyen	6 364,85	6 896,09	651,62	744,52	4 194,17	3 901,99	**Oui** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = 8,35%	**Oui** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = 14,26%	**Non, au contraire** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = - 6,97%
	n	7 558	5 624	775	609	7 558	775			
H- Gérer le temps en fonction de buts prévus	Rang moyen	6 574,00	6 625,60	690,92	692,24	4 202,96	3 852,78	**Non** Sans différence ($p = 0,418$ bilatéral) Différence = (non significative)	**Non** Sans différence ($p = 0,949$ bilatéral) Différence = (non significative)	**Non, au contraire** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = - 8,33%
	n	7 567	5 624	773	609	7 567	773			
I- Prendre la responsabilité d'idées et de décisions	Rang moyen	6 389,67	6 821,57	667,17	712,32	4 164,25	4 048,32	**Oui** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = 6,76%	**Oui** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = 6,77%	**Non** **Sans différence** ($p = 0,172$ bilatéral) Différence = - 2,78%
	n	7 536	5 611	770	603	7 536	770			
J- Démarrer ma propre entreprise	Rang moyen	6 145,69	7 148,89	636,09	758,36	4 202,37	3 670,59	**Oui** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = 16,32%	**Oui** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = 19,22%	**Non, au contraire** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = - 12,65%
	n	7 534	5 613	771	608	7 534	771			
K- Mener ma propre entreprise vers le succès	Rang moyen	6 131,74	7 125,99	631,51	754,19	4 152,34	3 631,74	**Oui** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = 16,21%	**Oui** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = 19,43%	**Non, au contraire** ($p < 0,05$ bilatéral) Différence = - 12,54%
	n	7 445	5 584	762	609	7 445	762			

Échelle basée sur Chen, Greene et Crick (1998), mais à l'exclusion de l'attention portée sur les fondateurs.

Les tableaux suivants présentent les résultats pour les autres hypothèses à partir de tests U de Mann-Whitney et chi-carré. Le test de Kolmogorov-Smirnov ($p < 0,05$) indiquait que les données en question n'offraient pas une distribution normale.

Tableau 3- Intention entrepreneuriale

(Selon une échelle de sept points ; question : Veuillez indiquer votre degré d'accord avec les affirmations suivantes. Réponses possibles : 1- complètement en désaccord <<–>> 7- tout à fait d'accord).

Item	Statis-tique	Paire 1 Pour l'hypothèse H1a		Paire 2 Pour l'hypothèse H1a		Paire 3 Pour l'hypothèse H1b		H1a	H1a	H1b
		Femmes Université C	Hommes Université C	Femmes Université B	Hommes Université B	Femmes Université C	Femmes Université B	Femmes C < Hommes C ?	Femmes B < Hommes B ?	Femmes C < Femmes B ?
A- Être un entrepreneur implique plus d'avantages que d'inconvénients pour moi	Rang moyen	6 219,68	6 898,74	652,99	743,83	4 117,70	4 083,76	**Oui** (Test U; $p < 0,05$ bilatéral) Différence = 10,92%	**Oui** (Test U; $p < 0,05$ bilatéral) Différence = 13,91%	**Non Sans différence** (Test U; $p = 0,699$ bilatéral) Différence = (non significante)
	n	7 453	5 566	775	610	7 453	775			
B- La carrière d'entrepreneur m'attire	Rang moyen	6 145,05	7 001,46	642,35	759,60	4 141,31	3 883,42	**Oui** (Test U; $p < 0,05$ bilatéral) Différence = 13,94%	**Oui** (Test U; $p < 0,05$ bilatéral) Différence = 18,25%	**Non, au contraire** (Test U; $p < 0,05$ bilatéral) Différence = - 6,23%
	n	7 457	5 564	776	611	7 457	776			
C- Si j'en avais l'opportunité et les ressources, je deviendrais un entrepreneur	Rang moyen	6 276,83	6 954,14	645,52	753,51	4 194,51	3 776,79	**Oui** (Test U; $p < 0,05$ bilatéral) Différence = 10,79%	**Oui** (Test U; $p < 0,05$ bilatéral) Différence = 16,73%	**Non, au contraire** (Test U; $p < 0,05$ bilatéral) Différence = - 9,56%
	n	7 534	5 596	776	609	7 534	776			
D- Devenir un entrepreneur me procurerait grande satisfaction	Rang moyen	6 201,68	6 922,53	635,76	757,97	4 165,90	3 633,83	**Oui** (Test U; $p < 0,05$ bilatéral) Différence = 11,62%	**Oui** (Test U; $p < 0,05$ bilatéral) Différence = 19,22%	**Non, au contraire** (Test U; $p < 0,05$ bilatéral) Différence = - 12,77%
	n	7 459	5 559	772	606	7 459	772			
E- La proportion d'étudiantes de l'université C qui ont leur propre entreprise (1,2%) est le double de celle de l'université B (0,6%), comme le montre le tableau 4 plus bas dans le texte. Le même tableau montre que les hommes étudiants de l'université C ont une proportion 25% plus élevée que leurs homologues de l'autre université.								XX	XX	**Non, au contraire** (chi-carré 2,162; dl = 2 ; $p = 0,339$)
F- Veuillez indiquer si vous y avez pensé et dans quelle mesure cette idée de lancer votre propre entreprise est ou non sérieuse	% Jamais ou superficiellement**	56,5	42,2	60,6	43,6	56,5	60,6	**Non données non indépendantes** (chi-carré 406,886; dl = 5 ; $p < 0,05$)	**Non données non indépendantes** (chi-carré 406,886; dl = 5 ; $p < 0,05$)	**Non données non indépendantes** (chi-carré 406,886; dl = 5 ; $p < 0,05$)
	n	4 348	2 414	474	268	4 348	474			

Source : des questions du questionnaire du projet GUESSS (voir, par exemple, Sieger, Fueglistaller et Zellweger, 2011) développées à partir de plusieurs travaux en entrepreneuriat.

** Ceci regroupe deux possibilités de réponse d'un total de neuf, qui sont aussi: « de façon répétée », « de manière relativement concrète », « j'ai pris la décision explicite de créer mon entreprise », « j'ai établi un calendrier concret des différentes étapes de la fondation », « j'en ai déjà commencé la réalisation », « j'ai déjà ma propre entreprise » et « j'ai déjà créé plus d'une entreprise et je suis actif(ve) dans au moins une d'entre elles ».

Tableau 4- Avoir sa propre entreprise ou être travailleur autonome

Item	Statis-tique	Paire 1 Pour l'hypothèse H2a		Paire 2 Pour l'hypothèse H2a		Paire 3 Pour l'hypothèse H2b		H2a	H2a	H2b
		Femmes Université C	Hommes Université C	Femmes Université B	Hommes Université B	Femmes Université C	Femmes Université B	Femmes C < Hommes C ?	Femmes B < Hommes B ?	Femmes C < Femmes B ?
A- Pas d'entreprise ou de travail autonome	%	98,6	96,5	99,2	97,2	98,6	99,2	**Non données non indépendantes** (chi-carré 77,996 ; dl = 2 ; p < 0,05)	**Non données non indépendantes** (chi-carré 8,771 ; dl = 2 ; p < 0,05)	**Non, au contraire: celles de C ont plus d'entreprises** (chi-carré 2,162; dl = 2 ; p = 0,339)
	n	7 585	5 521	776	598	7 585	776			
B- Je suis déjà mon(ma) propre patron(ne) dans mon entreprise	%	1,2	2,5	0,6	2,0	1,2	0,6	**Non données non indépendantes** (chi-carré 77,996 ; dl = 2 ; p < 0,05)	**Non données non indépendantes** (chi-carré 8,771 ; dl = 2 ; p < 0,05)	**Non, au contraire** (chi-carré 2,162; dl = 2 ; p = 0,339)
	n	95	145	5	12	95	5			
C- J'ai déjà fondé plus d'une entreprise et je suis actif(ve) dans au moins une entre elles	%	0,1	0,9	0,1	0,8	0,1	0,1	**Non données non indépendantes** (chi-carré 77,996 ; dl = 2 ; p < 0,05)	**Non données non indépendantes** (chi-carré 8,771 ; dl = 2 ; p < 0,05)	**Non** (chi-carré 2,162; dl = 2 ; p = 0,339)
	N	10	54	1	5	10	1			

Source : une des questions du questionnaire du projet GUESSS (voir, par exemple, Sieger, Fueglistaller et Zellweger, 2011).

Tableau 5- Soutien de la famille pour entreprendre

(Selon une échelle de sept points ; question : Veuillez indiquer dans quelle mesure s'appliquent à vous les affirmations suivantes relatives au soutien dont vous disposez auprès de votre famille pour entreprendre. Réponses possibles : 1- pas du tout <<–>> 7- complètement)

Item	Statis-tique	Paire 1 Pour l'hypothèse H4a		Paire 2 Pour l'hypothèse H4a		Paire 3 Pour l'hypothèse H4b		H4a	H4a	H4b
		Femmes Université C	Hommes Université C	Femmes Université B	Hommes Université B	Femmes Université C	Femmes Université B	Femmes C > Hommes C ?	Femmes B > Hommes B ?	Femmes C < Femmes B ?
A- Ma famille me prête de l'argent que je dois lui rembourser (avec intérêt).	Rang moyen	--	--	--	--	1 756,59	1 602,94	**Non** **Sans différence** (p > 0,05 bilatéral) Différence = (non significative)	**Non** **Sans différence** (p > 0,05 bilatéral) Différence = (non significative)	**Non, au contraire** (Test U; p < 0,05) Différence = - 8,75%
	n	--	--	--	--	3 189	297			
B- Ma famille me fournit un capital propre (capital dont le remboursement sans intérêt dépend de la réussite de mon entreprise)	Rang moyen	3 159,04	3 072,21	--	--	1 725,55	1 877,14	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = - 2,75%	**Non** **Sans différence** (p > 0,05 bilatéral) Différence = (non significative)	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = 8,78%
	n	3 179	3 053	--	--	3 179	297			
C- Le capital fourni par ma famille est accompagné de conditions favorables et flexibles (ex.: taux d'intérêts réduits ou longue période de remboursement)	Rang moyen	3 162,10	3 033,39	--	--	--	--	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = - 4,07%	**Non** **Sans différence** (p > 0,05 bilatéral) Différence = (non significative)	**Non** **Sans différence** (p > 0,05 bilatéral) Différence = (non significative)
	n	3 159	3 038	--	--	--	--			
D- Ma famille me met en contact avec des personnes qui pourraient m'aider dans la poursuite de ma carrière entrepreneuriale.	Rang moyen	3 191,13	3 007,05	--	--	1 711,51	1 923,80	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = - 5,77%	**Non** **Sans différence** (p > 0,05 bilatéral) Différence = (non significative)	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = 12,40%
	n	3 165	3 036	--	--	3 165	293			
E- Ma famille me met en contact avec des réseaux d'affaires, des partenaires et/ou des clients potentiels.	Rang moyen	3 186,33	2 996,32	--	--	1 701,53	1 934,53	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = - 5,96%	**Non** **Sans différence** (p > 0,05 bilatéral) Différence = (non significative)	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = 13,69%
	n	3 147	3 038	--	--	3 147	295			
F- Ma famille m'offre des connaissances générales à propos de la manière de mener une entreprise.	Rang moyen	3 239,21	2 948,44	319,40	301,55	1 698,80	2 008,87	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = - 8,98%	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = - 5,59%	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = 18,25%
	n	3 153	3 039	293	326	3 153	297			
G- Ma famille m'offre des connaissances liées au secteur d'activité à propos de la manière de produire des services et des produits.	Rang moyen	3 239,16	2 944,21	325,64	295,76	1 710,57	1 873,36	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = - 9,10%	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = - 9,17%	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = 9,52%
	n	3 153	3 035	295	324	3 153	295			
H- Ma famille me coache/me conseille dans mes activités entrepreneuriales.	Rang moyen	3 219,84	2 972,03	--	--	1 717,54	1 857,29	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = - 7,70%	**Non** **Sans différence** (p > 0,05 bilatéral) Différence = (non significative)	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = 8,14%
	n	3 162	3 034	--	--	3 162	296			
I- Ma famille m'aide en me fournissant des lieux ou des facilités pour mes activités entrepreneuriales.	Rang moyen	3 138,56	3 029,58	326,37	296,10	1 702,69	1 863,33	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = - 3,47%	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = - 9,27%	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = 9,43%
	n	3 137	3 032	295	325	3 137	295			
J- Ma famille me donne accès à un réseau de distribution pour mon entreprise.	Rang moyen	3 148,03	3 006,30	--	--	--	--	**Oui** (Test U; p < 0,05) Différence = - 4,50%	**Non** **Sans différence** (p > 0,05 bilatéral) Différence = (non significative)	**Non** **Sans différence** (p > 0,05 bilatéral) Différence = (non significative)
	n	3 136	3 020	--	--	--	--			
K- Considérant toutes les ressources que ma famille me fournit, je suis tout à fait indépendant d'elle dans le choix de l'usage de ces ressources.	Rang moyen	--	--	--	--	--	--	**Non** **Sans différence** (p > 0,05 bilatéral) Différence = (non significative)	**Non** **Sans différence** (p > 0,05 bilatéral) Différence = (non significative)	**Non** **Sans différence** (p > 0,05 bilatéral) Différence = (non significative)
	n	--	--	--	--	--	--			

Source : échelle développée dans le projet GUESSS (voir, par exemple, Sieger, Fueglistaller et Zellweger, 2011) à partir de plusieurs travaux sur le capital social et le capital humain.