

L'accompagnement de l'entrepreneuriat féminin dans les pays africains en développement

Félix Zogning^a

RÉSUMÉ. Les femmes entrepreneures se heurtent à de nombreux obstacles pour mener à bien leur processus d'entrepreneuriat dans les pays en développement. Ces obstacles sont associés à une faible inclusion financière ainsi qu'à des normes et cultures spécifiques qui définissent les rôles des femmes dans la société. Les résultats de notre étude montrent que les programmes mis en œuvre pour accompagner l'entrepreneuriat féminin s'attellent davantage à la promotion de l'entrepreneuriat, plutôt que de s'attaquer aux causes de l'écart observé entre les hommes et les femmes dans le succès entrepreneurial.

ABSTRACT. *Women entrepreneurs face many barriers in carrying out their entrepreneurship process in developing countries. These barriers are associated with low financial inclusion, and specific norms and cultures that define women's roles in society. The results of our study show that the programmes implemented to support women entrepreneurs are mainly focused on promoting entrepreneurship, rather than addressing the causes of the gender gap in entrepreneurial success.*

Introduction

Les femmes propriétaires et gestionnaires d'entreprises dans les pays en développement sont généralement moins nombreuses que les hommes. Cet écart est attribuable aux différences complexes et multiformes entre les genres, aux caractéristiques, à la richesse, à l'éducation, au statut professionnel et aux motivations des femmes entrepreneures. Dans ces pays, les femmes ont un rôle unique dans les ménages – en particulier avec l'augmentation du nombre de ménages tenus par des femmes – qui les prédispose à l'entrepreneuriat (Minniti et Naudé, 2010). Les taux de prévalence de l'entrepreneuriat féminin sont relativement plus élevés dans les pays en développement que dans les pays développés. La différence est due aux obstacles plus importants auxquels les femmes font face dans les économies en développement lorsqu'elles tentent d'accéder au marché formel du travail. Ces obstacles les poussent à recourir à l'entrepreneuriat pour éviter le chômage et la pauvreté, même si leur processus entrepreneurial est parsemé d'autres défis sexospécifiques.

Cet article dresse dans un premier temps le portrait de l'entrepreneuriat féminin dans les pays africains en développement, puis évalue l'efficacité des stratégies d'accompagnement traditionnelles auprès d'entrepreneures du secteur informel, à travers des données d'une enquête menée au Bénin entre 2014 et 2016.

1. Portrait de l'entrepreneuriat féminin dans les pays africains en développement

1.1 L'intention entrepreneuriale

L'intention entrepreneuriale est l'instinct inné et les comportements extrinsèques qui poussent une personne à développer l'attitude particulière requise à l'entrepreneuriat (Jahanshahi et collab., 2010). Cette intention fait référence à l'état d'esprit qui précède consciemment les actions et les attentions dirigées vers les comportements entrepreneuriaux, qui permettent *in fine* de développer une carrière d'entrepreneur. Ces comportements incluent l'identification

^a Professeur agrégé, Université du Québec en Outaouais

d'une opportunité commerciale et le démarrage d'une entreprise pour ainsi devenir entrepreneur.

Le rôle de l'intention entrepreneuriale dans la promotion de l'entrepreneuriat féminin implique deux dimensions : le modèle entrepreneurial potentiel et la théorie des carrières cognitives sociales étendues (Tran et Von Korflesch, 2016). D'abord, le modèle entrepreneurial potentiel se base sur le potentiel entrepreneurial d'un individu, qui résulte de traits personnels, c'est-à-dire l'ouverture, l'amabilité, l'extraversion et l'optimisme. Quant à la théorie des carrières cognitives sociales, elle se concentre sur l'interdépendance entre les niveaux d'éducation, les modèles de comportement et le profil de la personne en tant que variables concrètes de l'intention d'entreprendre. L'intégration de ces deux dimensions dans l'entrepreneuriat féminin permet aux facteurs de motivation de se rapporter positivement à la désirabilité.

En revanche, les traits de personnalité et les normes subjectives sont positivement liés à la désirabilité perçue. L'écosystème entrepreneurial et l'auto-efficacité sont quant à eux liés positivement à la faisabilité perçue. Le potentiel entrepreneurial résulte donc à la fois de la faisabilité perçue et de la désirabilité.

Le rapport de 2021 du *Global Entrepreneurship Monitor* (Bosma et collab., 2021), comme les années précédentes, révèle un taux d'intention entrepreneuriale plus élevé dans les pays en développement, notamment en Afrique et en Amérique latine. Chez les femmes, cette avance est encore accentuée, avec comme exemples l'Angola, où une femme sur deux projette de se lancer imminemment en affaires; le Togo, où le ratio est d'une femme sur trois; ou encore le Burkina Faso, avec un ratio d'une femme sur cinq.

D'ailleurs, la Banque africaine de développement, l'OCDE et le Programme des Nations unies pour le développement (2017), dans leur rapport sur l'industrialisation du continent, soulignent que les africaines affichent une probabilité deux fois plus élevée de se lancer en affaires que les femmes d'autres continents.

1.2 L'activité entrepreneuriale

La poursuite par les femmes de la création de valeur à partir d'une activité économique les aide à créer de la richesse et à améliorer leur niveau de vie en identifiant de nouvelles opportunités (c'est-à-dire des produits ou des services) ainsi que de nouveaux marchés. Les groupes d'entraide autonomisent grandement les

femmes des zones rurales grâce à des activités entrepreneuriales. Ils augmentent les revenus, l'épargne et les habitudes de dépenses des femmes rurales, ce qui a un impact sur leur vie économique et sociale. Les activités entrepreneuriales des femmes aboutissent à une forme d'indépendance, à la confiance en soi et à l'autonomie. Dans les pays en développement, des programmes gouvernementaux sont mis en place pour élever le niveau d'alphabétisation, pour surmonter les contraintes cognitives et pour doter les femmes des connaissances techniques et des compétences requises (Sharma et Varma, 2008).

Les activités entrepreneuriales d'autonomisation des femmes sont affectées par des compétences techniques inadéquates, par un manque de connaissance des subventions gouvernementales, par des bénéfices insuffisants, par des retards de paiement, par des contraintes d'infrastructure et par des mesures de contrôle de qualité inefficaces. L'autonomisation des femmes est possible en investissant dans le développement de l'entrepreneuriat et dans des activités génératrices de revenus. Elle permet la génération de revenus, tout en offrant des horaires de travail flexibles en fonction des besoins des femmes ayant des rôles supplémentaires dans leur foyer. Cette autonomisation des femmes requiert donc leur implication dans des activités génératrices de revenus.

Seulement, si l'intention entrepreneuriale des femmes est plus prononcée dans les pays en développement que dans les pays de l'Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE), cette avance s'effrite lorsqu'on observe le taux d'entreprises établies, et bien encore lorsqu'on s'en tient au taux de survie de ces entreprises. Le rapport du *Global Entrepreneurship Monitor* (Bosma et collab., 2021) indique justement que les femmes d'Afrique subsaharienne, qui enregistrent le taux d'intention entrepreneuriale le plus élevé au monde, voient ce taux baisser de moitié en ce qui concerne celles d'entre elles qui démarrent réellement une entreprise. Ces femmes subsahariennes conservent malgré tout le taux d'activité entrepreneuriale le plus élevé de la planète, même si une écrasante majorité est réfugiée dans le secteur informel.

1.3 L'économie informelle

Une des caractéristiques des économies en développement est la portée du secteur informel, qui couvre jusqu'à 90 % du tissu économique (Zogning et collab., 2017). La proportion des femmes est plus

élevée dans le secteur informel, notamment en ce qui concerne le petit informel (Benjamin et Mbaye, 2012). Elles ont généralement de faibles bénéfices et elles exploitent leur entreprise depuis leur domicile dans des secteurs surpeuplés.

La production dans le secteur informel dispose de ressources financières, humaines et physiques limitées, avec des compétences inférieures par rapport à l'économie formelle. Il s'agit principalement d'acteurs et actrices économiques dont l'activité est difficilement mesurable, du fait qu'ils ne sont pas enregistrés, ne tiennent pas de comptabilité, n'ont pas accès aux services financiers ou ne possèdent tout simplement pas un lieu de travail spécifique. Ramani et ses collègues (2013) soulignent que, dans l'économie informelle, la pérennité des entreprises des femmes dépend principalement de leurs partenariats commerciaux avec d'autres femmes ou d'organisations dédiées à leur cause. Celles-ci entrent dans le secteur informel principalement par nécessité, plutôt que par opportunité.

1.4 L'inclusion financière

Selon la Banque mondiale (2013), l'inclusion financière, qui réfère à un large accès aux services financiers, est définie comme une absence de barrières d'ordre tarifaire ou non, dans l'utilisation des services financiers.

Le lien entre l'inclusion financière et le développement entrepreneurial a été exploré à travers plusieurs travaux (Ajide, 2020; Kimmitt et Muñoz, 2017), notamment en examinant les effets de la progression de l'inclusion financière sur les activités entrepreneuriales. L'inclusion financière peut favoriser les activités entrepreneuriales à travers différents canaux, entre autres en réduisant les coûts de démarrage pour les personnes ne disposant pas d'autofinancement, en permettant aux entreprises établies de profiter d'opportunités d'expansion et en leur offrant une plus grande capacité à innover.

Par ricochet, une faible inclusion financière entrave non seulement la création de petites entreprises, mais freine également la croissance des TPE et PME existantes. Cela explique en partie pourquoi la création d'emplois précaires dans les pays en développement est concentrée dans les microentreprises à faible productivité, dont l'écrasante majorité est informelle (Olawale et Garwe, 2010).

Si ce problème est l'apanage de nombreux entrepreneurs dans les pays en développement, des évidences empiriques indiquent largement que les femmes entrepreneures ont tendance à moins bénéficier des initiatives visant à accroître l'inclusion financière, par rapport à leurs homologues masculins (Patel, 2014). Kalim (2012) montre que les femmes font face de manière disproportionnée à des obstacles d'accès financier qui les empêchent de rehausser leurs activités entrepreneuriales, bien que la plupart des entrepreneures se concentrent sur la création d'entreprise à petite échelle.

Les institutions financières formelles ont des exigences rigides et spécifiques (p. ex., une garantie ou une preuve de résidence) auxquelles les femmes entrepreneures sont généralement peu susceptibles de satisfaire. Cela est en partie dû aux droits fonciers ou de propriété ainsi qu'aux normes culturelles, qui les discriminent. Une autre raison qui explique les grandes difficultés auxquelles les femmes entrepreneures font face pour pénétrer le réseau financier formel se situe sur le plan des relations avec les banquiers, relations qui peuvent souffrir de stéréotypes et de discrimination. De ce fait, la majorité des femmes propriétaires d'entreprise dépendent dans une large mesure de l'autofinancement pendant la période de démarrage. Il est à noter que l'exclusion financière des entrepreneures les prive de moyens de profiter d'opportunités commerciales ou de résister aux chocs systémiques ou spécifiques de leur entreprise.

Soutenir les femmes entrepreneures reste un enjeu vital. Un des moyens d'y parvenir est de garantir leur accès au capital financier et l'utilisation de services financiers formels de haute qualité. D'autant plus que l'entrepreneuriat féminin est considéré comme un fil conducteur pour la transformation économique et sociale en raison du rôle essentiel que jouent ces entrepreneures, à la fois au sein des ménages et de la communauté.

Les femmes sont touchées de manière disproportionnée par la pauvreté en raison de la division injuste du travail et de leur manque de contrôle sur l'utilisation des ressources économiques disponibles. Un meilleur accès à des services financiers de qualité et des stratégies d'inclusion financière des femmes sont donc essentiels pour la croissance économique. L'accès à des services financiers abordables pour épargner, emprunter, recevoir des paiements et minimiser les

risques dans les entreprises contribue à renforcer l'entrepreneuriat des femmes. L'autonomisation économique de ces dernières peut être favorisée par l'inclusion financière à travers les polices d'assurance, l'épargne, le crédit et les moyens de paiement. Les obstacles spécifiques à la demande (dont les contraintes de temps qui entravent la mobilité), les obstacles du côté de l'offre (y compris les canaux de distribution inappropriés) ainsi que les obstacles juridiques et réglementaires avec des exigences relatives à la création de compte bancaire doivent être abordés pour assurer la pleine inclusion financière des femmes entrepreneures (Holloway et collab., 2017).

La Banque mondiale (2013) s'efforce de relever le niveau d'inclusion financière en augmentant l'accès des femmes au financement et aux marchés, principalement en s'associant aux institutions financières des pays en développement. La formation aux capacités financières des femmes se fait par la promotion d'initiatives visant à améliorer les connaissances et les compétences financières essentielles dans les services financiers. Les barrières liées au genre dans l'environnement des affaires sont réduites en adoptant des politiques sensibles au genre dans les institutions financières.

Les défis associés à l'inclusion financière dans l'entrepreneuriat féminin impliquent le manque de compréhension dans la gestion des finances personnelles, ce qui empêche les femmes d'accéder aux services financiers formels et de choisir ceux qui conviennent le mieux à leur entreprise. Les institutions financières formelles ne peuvent pas facilement accorder de crédit aux femmes, car la plupart de leurs entreprises ont un profil peu performant avec un faible capital et sont davantage des entreprises à domicile. Un manque d'expériences managériales adéquates, moins de temps à consacrer à l'entreprise et une faible orientation commerciale limitent les revenus financiers des femmes par rapport aux hommes dans l'économie, quel que soit le niveau d'éducation.

La propriété d'actifs, la création de richesse et l'amélioration de l'autonomisation économique des femmes pourraient être obtenues par un accès complet aux systèmes financiers formels. La réforme d'un système financier intégrant le genre induirait une économie efficace où les femmes auraient une meilleure inclusion financière (Bayero, 2015). Les obstacles auxquels se heurtent les femmes pour accéder aux services financiers formels dévoilent un

besoin d'innover avec des modèles qui incluraient les femmes et protégeraient leur vie privée, tout en améliorant leur littératie financière.

2. Méthodologie

2.1 Données

Cette étude exploite des données primaires de seconde main. En effet, elle reprend les données brutes collectées par Benhassine et ses collègues (2018) dans le cadre d'une enquête menée en 2014 et répétée en 2016 au Bénin, en vue de la mise en œuvre du statut de l'*entrepreneur*.

Dans le but d'encadrer l'entrepreneuriat informel, l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA, 2010), dans l'*Acte uniforme portant sur le droit commercial général*, propose entre autres le statut de l'entrepreneur, qui s'entend comme étant quelqu'un qui s'essaie à l'entrepreneuriat. Ce statut se définit comme « un entrepreneur individuel, personne physique qui, sur simple déclaration, exerce une activité professionnelle civile, commerciale, artisanale ou agricole » (p. 9). Cette forme juridique proposée aux entrepreneurs informels a pour but de leur permettre un enregistrement et une immatriculation rapides au Registre du commerce, en plus d'un allègement fiscal pour les premières années d'exercice de l'entreprise. Le but ultime du procédé est de formaliser un nombre important d'acteurs et actrices économiques du secteur informel.

L'OHADA compte 17 pays d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique centrale, incluant le Bénin, qui est le premier pays à avoir opérationnalisé le statut de l'entrepreneur. Pour s'assurer d'une adhésion massive à cette réforme, un ensemble d'incitatifs a été proposé à titre d'accompagnement des acteurs et actrices du secteur informel : des formations, une médiation fiscale ou encore un plaidoyer auprès des institutions financières, pour ne citer que ceux-là.

Benhassine et ses collègues (2018) ont alors déployé une vaste enquête selon un modèle expérimental auprès de 3596 entrepreneurs du secteur informel sondés en 2014, puis en 2016, à la fin du programme de transition. Pour mesurer l'efficacité de chaque incitatif à la formalisation, ces chercheurs ont découpé l'échantillon en quatre groupes : un groupe témoin qui ne reçoit aucun incitatif (Groupe 0 = 1197 entrepreneurs), un groupe qui reçoit de l'information

et la sensibilisation des centres de gestion agréés (CGA) à l'égard des avantages du statut de l'entrepreneur (Groupe 1 = 301 entrepreneurs), un groupe qui reçoit le même traitement que le groupe 1, mais qui bénéficie en plus de formations et de soutien pour l'ouverture d'un compte bancaire (Groupe 2 = 899 entrepreneurs). Enfin, un dernier groupe reçoit le même traitement que le groupe 2, en plus de bénéficier des services de préparation des déclarations de revenus et de médiation fiscale (Groupe 3 = 1199 entrepreneurs).

Notre étude exploite spécifiquement les données relatives à la progression de l'enregistrement, à la capacité à prévoir les impôts et taxes exigibles, à l'accès aux services financiers et à l'accès aux nouveaux marchés.

2.2 Modèle d'enquête

Notre étude a pour but d'examiner la réalité des entrepreneures dans le secteur informel et leur réponse spécifique aux initiatives de formalisation proposées. De ce fait, nous examinons la situation des femmes au début de cette campagne, puis leur progression, compte tenu de chaque mesure d'accompagnement dont elles bénéficient dans le programme. Nous avons ainsi utilisé un test de moyenne pour échantillons appariés afin de mesurer le niveau d'efficacité du programme chez les femmes entrepreneures, comparativement à leurs homologues masculins. En ce qui concerne les variables dichotomiques, nous avons opté pour le test de McNemar, qui est le test non paramétrique indiqué avec des échantillons appariés pour des variables non continues.

3. Résultats

Les politiques internationales préconisent dans les pays en développement des stratégies de formalisation pour promouvoir une croissance inclusive de l'économie. Notre étude porte sur les effets d'une de ces stratégies relativement à l'essor de l'entrepreneuriat féminin. Les résultats du tableau 1 fournissent une bonne compréhension de l'impact du programme en ce qui concerne le niveau d'enregistrement des entrepreneures, leur compréhension de l'appareil fiscal ainsi que leur accès au financement et aux marchés.

3.1 Enregistrement au Registre du commerce et de crédit immobilier

Le tableau ci-dessous indique que le niveau d'enregistrement ne s'est pas significativement amélioré pour le groupe témoin, ni pour le groupe 1, qui n'a reçu qu'une sensibilisation au sujet des mérites du statut de l'entrepreneur (un résultat est significatif si *Sig* est inférieur à 0,05). Les entrepreneurs et entrepreneures du groupe 2, qui ont en plus reçu de la formation et de l'aide pour l'ouverture de compte bancaire, semblent avoir massivement adhéré à l'enregistrement. Probablement parce que c'est un des préalables à l'ouverture d'un compte bancaire. Au sein du groupe 3, qui bénéficie en plus d'aide à la déclaration de revenus et de médiation fiscale, seuls les entrepreneurs masculins ont connu une augmentation significative de l'enregistrement. Cela laisse entrevoir que les informations reçues au sujet du système fiscal ont pu convaincre les femmes entrepreneures que les contraintes de la formalisation sont plus élevées que les gains potentiels. Une explication que tend à corroborer le tableau 2.

Groupe	Genre	Stat.	df	Sig. (bilatérale)
0	H	0,727	309	0,468
	F	1,502	488	0,134
1	H	0,705	93	0,482
	F	0,706	114	0,482
2	H	2,348	218	0,020
	F	2,307	372	0,022
3	H	2,434	296	0,016
	F	1,151	491	0,250

Tableau 1 – Évolution de l'enregistrement au Registre du commerce et du crédit immobilier

3.2 Capacité à prévoir les impôts et taxes éligibles

L'enquête dont les données sont utilisées dans le cadre de cette étude a également examiné la capacité des entrepreneurs retenus quant aux prévisions de leurs cotisations fiscales. Il en ressort que, pour les groupes 0 et 1, la difficulté à estimer leurs contributions fiscales en cas de formalisation, qui était déjà présente au début du programme, subsiste au

terme de la troisième année. Chez les groupes 2 et 3, seuls les entrepreneurs masculins s'estiment mieux outillés pour prévoir les montants d'impôts et taxes auxquels ils sont assujettis. Dans les quatre groupes, les entrepreneures ne semblent pas à l'aise avec la question fiscale. Cela pourrait en partie expliquer pourquoi celles du groupe 3, qui ont bénéficié de conseils fiscaux, ont été plus réticentes à enregistrer leur entreprise, comme l'illustre le tableau 1.

Groupe	Genre	Stat.	df	Sig. (bilatérale)
0	H	1,119	178	0,265
	F	0,725	247	0,469
1	H	-0,468	60	0,641
	F	-0,851	55	0,399
2	H	2,283	142	0,024
	F	0,881	178	0,379
3	H	2,030	180	0,044
	F	1,532	233	0,127

Tableau 2 – Prévisibilité des impôts et taxes

3.3 Accès aux services financiers

À l'instar du type d'impôt qui est payé (forfaitaire ou basé sur le niveau d'activité), l'accès aux services financiers est un des indicateurs du niveau d'informalité d'une entité (Benjamin et Mbaye, 2012). Parmi les 3596 entrepreneurs sondés dans le cadre

de cette enquête, ils étaient 32 à avoir déjà obtenu un crédit bancaire en 2004 et 42 en 2016. Une progression non significative, si l'on s'en tient à la taille de l'échantillon. Nous avons donc examiné l'accès des entrepreneures aux sources alternatives de financement, dont le microcrédit, les prêteurs informels (usuraires) et la tontine.

Groupe	Genre		Stat.	df	Sig. (bilatérale)
0	H	Emprunt auprès d'une microfinance	-1,258	310	0,209
		Emprunt auprès de prêteurs informels	1,184	309	0,237
		Contribution à la tontine	0,368	169	0,713
	F	Emprunt auprès d'une microfinance	1,213	494	0,226
		Emprunt auprès de prêteurs informels	2,933	493	0,004
		Contribution à la tontine	-1,708	343	0,088
1	H	Emprunt auprès d'une microfinance	0,630	93	0,530
		Emprunt auprès de prêteurs informels	1,683	93	0,096
		Contribution à la tontine	0,096	50	0,924
	F	Emprunt auprès d'une microfinance	2,622	116	0,010
		Emprunt auprès de prêteurs informels	3,266	115	0,001
		Contribution à la tontine	0,285	83	0,776
2	H	Emprunt auprès d'une microfinance	1,740	219	0,083
		Emprunt auprès de prêteurs informels	1,977	218	0,049
		Contribution à la tontine	1,215	113	0,227
	F	Emprunt auprès d'une microfinance	1,996	379	0,047
		Emprunt auprès de prêteurs informels	4,116	377	0,000
		Contribution à la tontine	0,085	256	0,932
3	H	Emprunt auprès d'une microfinance	1,402	302	0,162
		Emprunt auprès de prêteurs informels	1,621	298	0,106
		Contribution à la tontine	-1,451	177	0,149
	F	Emprunt auprès d'une microfinance	0,474	499	0,636
		Emprunt auprès de prêteurs informels	3,963	496	0,000
		Contribution à la tontine	2,411	347	0,016

Tableau 3 – Source de financement

À la lecture du tableau 3, les entrepreneures des groupes 1 et 2 ont nettement amélioré leur accès au crédit auprès des établissements de microfinance et de prêteurs informels, par rapport à leurs homologues masculins. En revanche, pour ce qui est du groupe 3, leur accès à la microfinance n'a pas significativement évolué dans l'intervalle des deux sondages, alors qu'elles ont davantage sollicité des prêteurs informels. En outre, les montants cotisés à la tontine, qui restent stables pour les groupes 0, 1 et 2, baissent amplement pour le groupe 3, sur la période considérée. Cela laisse croire que, faute d'accès au crédit bancaire ou au microcrédit, le recours accentué aux prêteurs informels réduit le montant des fonds qu'elles peuvent allouer à une cotisation de tontine et, de facto, réduit le montant

de la cagnotte qu'elles peuvent remporter à l'issue d'un tour de tontine.

La tontine, qui est répandue en Afrique centrale et de l'Ouest, est un système de cotisation informel et circulaire qui permet, sous sa forme simple, à plusieurs personnes de cotiser un montant égal, puis à l'une d'elles de remporter toute la cagnotte. La même cotisation se fait à périodicité fixe, en autant de tours qu'il y a de cotisants, afin de permettre à chaque contributeur de remporter la mise une fois.

Par ailleurs, il existe une formule évoluée, appelée *tontine financière*, qui consiste pour plusieurs personnes à verser une cotisation et à attribuer la cagnotte à la personne qui la sollicite moyennant

des intérêts. Ainsi, à la fin d'un cycle de cotisations, les intérêts récoltés auprès des membres emprunteurs sont redistribués à tous les membres. De ce fait, ceux qui n'ont pas sollicité la cagnotte récupèrent les sommes qu'ils ont cotisées sur toute la période ainsi que des intérêts normalement plus élevés que ce qu'ils auraient récolté pour un placement à la banque. C'est donc un mode d'épargne productif. Pour les membres ayant emprunté la cagnotte une ou quelques fois, les intérêts reçus viennent réduire le coût de la dette qu'ils ont supportée au cours de l'année. Le second avantage pour eux est d'avoir obtenu du financement qui n'aurait pas été possible auprès des institutions financières.

Plusieurs chefs d'entreprise dans ce contexte se servent alors de la tontine comme une solution de

rechange aux institutions financières. Même si les taux d'intérêt y sont élevés (parfois 5 % à 10 %) et que le remboursement se fait à très court terme (parfois en général), l'accès au financement que garantit la tontine semble pour eux un avantage qui prime sur ces inconvénients.

3.4 Accès aux nouveaux marchés

Nous avons examiné dans quelle mesure l'accompagnement pour une formalisation à travers le statut de l'entrepreneur a pu aider les entrepreneures ciblées à dénicher une clientèle additionnelle. De façon plus spécifique, nous avons vérifié si le programme leur a permis d'obtenir des contrats auprès de services publics ou d'entreprises de plus de 50 salariés.

Groupe	Genre	Stat.	df	Sig. (bilatérale)
0	H	-0,353	301	0,724
	F	-0,730	473	0,466
1	H	-0,332	90	0,741
	F	0,000	111	1,000
2	H	-0,426	217	0,671
	F	-1,043	360	0,298
3	H	0,000	291	1,000
	F	-2,550	480	0,011

Tableau 4 – Accès à la commande publique

Selon le tableau 4, l'accès à une clientèle institutionnelle ne semble pas s'être amélioré, quel que soit le groupe, à l'exception des femmes du groupe 3, qui enregistrent une nette percée sur cet indicateur. Ce portrait confirme les résultats de Benhassine et ses collègues (2018), qui montrent que les avantages à la formalisation ont semblé plus faibles que les coûts qui y sont associés.

4. Discussion

Si l'on s'en tient à ces résultats obtenus sur la base d'une étude menée au Bénin, les interventions actuellement mises en place pour l'autonomisation économique des femmes ne semblent pas surmonter substantiellement tous les obstacles qui entravent leur parcours entrepreneurial. L'autonomisation économique exige que les interventions soient transformatrices au-delà de l'accessibilité au capital humain et financier, et qu'elles gèrent les

contraintes sociales et psychologiques pesant sur les entrepreneures. Ces interventions devraient intégrer la dimension du genre, en plus du capital et de la formation, comme le plaide Siba (2019).

Des pays en développement ont élaboré des politiques et des initiatives qui visent à promouvoir l'entrepreneuriat, tout en autonomisant au passage les femmes dans le processus. Cependant, ces initiatives ne semblent pas s'attaquer aux obstacles spécifiques associés à l'entrepreneuriat et à l'autonomisation des femmes. Au-delà des défis génériques de l'entrepreneuriat, ces dispositifs d'accompagnement peinent encore à intégrer deux éléments de changement qui permettraient de réduire l'écart entre les hommes et les femmes dans le processus entrepreneurial : le changement de conscience et d'état d'esprit, et la remise en cause des croyances sur le genre et le pouvoir (Siba, 2019).

4.1 **Changement de conscience et d'état d'esprit**

Siba (2019) fait la démonstration que le succès de l'intervention d'autonomisation économique des femmes nécessite bien plus que l'accès à des compétences commerciales solides et à un capital financier. La formation fournit des compétences en organisation d'entreprise et en administration, des techniques de production et des connaissances pour créer un plan d'affaires et du réseautage. Or, le changement de mentalité est obtenu en renversant les barrières aux aspirations et aux contraintes intériorisées qui maintiennent les femmes dans des situations d'insubordination.

Les femmes d'affaires ont tendance à s'engager dans des scénarios moins compétitifs aux risques défavorables, par rapport aux hommes. La concurrence préliminaire dans les entreprises féminines inhibe les performances, les profits et les améliorations générales des femmes. Des programmes de formation doivent être mis en place pour changer la mentalité, tout en équipant les entrepreneures de compétences générales telles que l'innovation, l'identification de nouvelles opportunités, la définition d'objectifs et le dépassement des obstacles. Ces éléments rehausseraient l'initiative des femmes, quel que soit leur niveau d'éducation. Olasunkanmi et ses collègues (2017) notent que les interventions sur la mentalité inculqueraient également des aspirations, tout en modifiant les perceptions des opportunités du marché du travail.

4.2 **Remise en cause des croyances sur le genre et le pouvoir**

La remise en cause des rôles que devrait jouer chaque sexe pourrait également produire un effet significatif sur l'essor de l'entrepreneuriat féminin. Les femmes passent moins de temps dans les affaires et ont une autorité moindre dans le processus de prise de décision au sein des entreprises en raison des pressions externes. D'ailleurs, Olasunkanmi et ses collègues (2017) montrent combien l'image collée aux femmes en tant que responsables du foyer inhibe également leurs ambitions puisque le soutien financier extérieur de leur conjoint les empêche de développer leur entreprise.

Des programmes d'autonomisation qui misent sur un accroissement de la confiance en soi et de la capacité d'entreprendre, tout en éliminant les contraintes psychologiques et culturelles qui entraînent l'indépendance, les priorités et les aspirations des femmes entrepreneures, devraient améliorer le taux de succès entrepreneurial de celles-ci.

Conclusion

Avec un ratio de 8 à 12 femmes pour 10 hommes au démarrage d'entreprise, le principal défi de l'entrepreneuriat féminin dans les pays en développement n'est visiblement pas lié à un manque d'ambition ni d'esprit entrepreneurial. La principale difficulté rencontrée par l'entrepreneuriat féminin réside davantage dans sa précarité et sa pérennité. Les circonstances qui conduisent nombre de ces femmes dans le processus entrepreneurial ainsi que les contraintes institutionnelles et culturelles qu'elles rencontrent sont des éléments qui réduisent d'emblée leurs chances de succès. Compte tenu de ce contexte, de nombreuses organisations gouvernementales et non gouvernementales mettent sur pied des programmes pour soutenir l'entrepreneuriat féminin.

Toutefois, ces programmes, qui portent sur les aspects techniques et légaux de l'entrepreneuriat, semblent surtout promouvoir l'entrepreneuriat en général, sans s'attaquer aux causes profondes de la disparité dans le succès entrepreneurial entre les hommes et les femmes. Le programme d'accompagnement à une adoption du statut de l'entrepreneur mis en œuvre au Bénin entre 2014 et 2016 en est l'illustration. Alors que la majorité de ces entrepreneures sont actives dans le secteur informel, les principales limites de ce type de programme sont, d'une part, d'assumer que la solution passe nécessairement par la formalisation et, d'autre part, de croire que la formalisation d'une entreprise se résume à son enregistrement. Les résultats de cette étude montrent que le programme a connu une augmentation des enregistrements chez les deux sexes, mais n'a pas véritablement amélioré l'inclusion financière des femmes. L'accès aux services financiers traditionnels est resté hermétique, tout comme la maîtrise de l'appareil fiscal est demeurée incertaine, alors que ces entrepreneures ont fait des efforts considérables pour obtenir une clientèle additionnelle et pour accéder à de nouveaux marchés.

RÉFÉRENCES

- Ajide, F.M. (2020), Financial inclusion in Africa: does it promote entrepreneurship?, *Journal of Financial Economic Policy*, 12(4), 687-706. <https://doi.org/10.1108/JFEP-08-2019-0159>
- Banque africaine de développement, OCDE et Programme des Nations unies pour le développement. (2017). *Perspectives économiques en Afrique 2017 : entrepreneuriat et industrialisation*. OCDE. <https://doi.org/10.1787/aec-2017-fr>
- Banque mondiale. (2013). *Global financial development report 2014: Financial inclusion*. World Bank Publications. <https://documents1.worldbank.org/curated/zh/225251468330270218/pdf/Global-financial-development-report-2014-financial-inclusion.pdf>
- Bayero, M. A. (2015). Exploring the link between financial inclusion and women entrepreneurship. *Lapaj Journal of Management Science*, 6(3), 247-259. https://www.researchgate.net/publication/301292818_exploring_the_link_between_financial_inclusion_and_women_entrepreneurship
- Benhassine, N., McKenzie, D., Pouliquen, V. et Santini, M. (2018). Does inducing informal firms to formalize make sense? Experimental evidence from Benin. *Journal of Public Economics*, 157, 1-14. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2017.11.004>
- Benjamin, N. et Mbaye, A. A. (2012). *Les entreprises informelles de l'Afrique de l'Ouest francophone : taille, productivité et institutions*. Pearson.
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Guerrero, M., Schott, T. et Global Entrepreneurship Research Association (GERA). (2021). *Global Entrepreneurship Monitor: 2020-2021 global report*. Babson et Haute école de gestion de Fribourg. www.gemconsortium.org/report/gem-20202021-global-report
- Holloway, K., Niazi, Z. et Rouse, R. (2017). Women's economic empowerment through financial inclusion: A review of existing evidence and remaining knowledge gaps. *Innovations for Poverty Action*. <https://www.poverty-action.org/publication/womens-economic-empowerment-through-financial-inclusion>
- Jahanshahi, A. A., Pitamber, B. et Nawaser, K. (2010). Issues and challenges for women entrepreneurs in global scene, with special reference to India. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 4(9), 4347-4356. <http://www.ajbasweb.com/old/ajbas/2010/4347-4356.pdf>
- Kalim, A. (2012). Women entrepreneurship – The emerging workforce in 21st century: Turning challenges into opportunities. *International Journal of Research in Management & Social Science*, 101. https://www.researchgate.net/publication/331062366_Women_entrepreneurship_turning_challenges_into_opportunities
- Kimmit, J., & Munoz, P. (2017). Entrepreneurship and financial inclusion through the lens of instrumental freedoms. *International Small Business Journal*, 35(7), 803-828. <https://doi.org/10.1177/0266242617700699>
- Minniti, M. et Naudé, W. (2010). What do we know about the patterns and determinants of female entrepreneurship across countries? *European Journal of Development Research*, 22(3), 277-293. <https://doi.org/10.1057/ejdr.2010.17>
- Olasunkanmi, A. A., Mubashiru Olayiwola Babatunde, M., Musiliu Dada, R. et Abayomi, T. (2017). Women entrepreneurship education: An instrument of economy growth and overcoming gender gap in a competitive economy. *Journal of Commerce and Management Perspective*, 6(1), 18-23. <https://doi.org/10.24105/gjcmp.6.1.1703>
- Olawale, F. et Garwe, D. (2010). Obstacles to the growth of new SMEs in South Africa: A principal component analysis approach. *African Journal of Business Management*, 4(5), 729-738. <https://doi.org/10.5897/AJBM.9000434>
- Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA). (2010). *Acte uniforme OHADA du 15 décembre 2010 portant sur le droit commercial général*. OHADA. <http://www.droit-afrique.com/upload/doc/ohada/Ohada-Acte-Uniforme-2010-droit-commercial.pdf>
- Patel, P. (2014). Effectiveness of entrepreneurship development interventions for women entrepreneurs: An ILO-WED Issue Brief. *Women's Entrepreneurship Development Programme, International Labour Organization*. https://www.ilo.org/empent/areas/womens-entrepreneurship-development-wed/WCMS_329356/lang-en/index.htm
- Ramani, S. V., Thutupalli, A., Medovarszki, T., Chattopadhyay, S. et Ravichandran, V. (2013). *Women entrepreneurs in the informal economy: Is formalization the only solution for business sustainability?* [Working paper series]. UNU-MERTT. <http://collections.unu.edu/eserv/UNU:26/wp2013-018.pdf>
- Sharma, P. et Varma, S. K. (2008). Women empowerment through entrepreneurial activities of self help groups. *Indian Research Journal of Extension Education*, 8(1), 46-51. https://www.researchgate.net/publication/266472231_Women_Empowerment_through_Entrepreneurial_Activities_of_Self_Help_Groups

Siba, E. (2019, 15 février). Empowering women entrepreneurs in developing countries: Why current programs fall short. *Brookings*.
<https://www.brookings.edu/research/empowering-women-entrepreneurs-in-developing-countries>

Tran, A. T. et Von Korflesch, H. (2016). A conceptual model of social entrepreneurial intention based on the social cognitive career theory. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 10(1), 17-38. <https://doi.org/10.1108/APJIE-12-2016-007>

Zogning, F., Mbaye, A. A. et Um-Ngouem, M. T. (2017). *L'économie informelle, l'entrepreneuriat et l'emploi*. Éditions JFD.