

Jean-Papy MANIKA-MANZONGANI

Université Kongo, Laboratoire ICI - Université de Bretagne Occidentale

Les déterminants du financement des femmes entrepreneures par la microfinance en RDC

Résumé

L'objectif de cette recherche consiste à examiner les déterminants du financement de l'entrepreneuriat féminin par la microfinance en R.D.C. Elle part de l'idée que les contraintes financières constituent le principal obstacle à la création et au développement de la micro-entreprise féminine et que la femme se retrouverait exclue du système financier bancaire. Notre démarche méthodologique a privilégié une enquête de terrain auprès d'un échantillon de 200 répondantes tiré par la méthode convenance et de choix raisonné. L'analyse des résultats a permis de dégager une dimension triptyque « Environnement-Entreprise-Entrepreneure » du financement de l'entrepreneuriat féminin par la microfinance. Bien que l'appartenance au groupe (méso-environnement) facilite l'obtention du financement grâce à la mutualisation de risque, les dimensions liées à l'entreprise et celles liées à l'entrepreneure peuvent conditionner significativement l'intégration du groupe.

Mots-clés : Microfinance, entrepreneuriat féminin, Entrepreneure, Entreprise, Environnement, Caution solidaire.

Les déterminants du financement des femmes entrepreneures par la microfinance en RDC

Jean Papy MANIKA MANZONGANI

Docteur en Sciences de Gestion

Université Kongo, Laboratoire ICI/Université de Bretagne Occidentale

jp_manika@yahoo.fr

Résumé

L'objectif de cette recherche consiste à examiner les déterminants du financement de l'entrepreneuriat féminin par la microfinance en R.D.C. Elle part de l'idée que les contraintes financières constituent le principal obstacle à la création et au développement de la micro-entreprise féminine et que la femme se retrouverait exclue du système financier bancaire. Notre démarche méthodologique a privilégié une enquête de terrain auprès d'un échantillon de 200 répondantes tiré par la méthode convenance et de choix raisonné. L'analyse des résultats a permis de dégager une dimension triptyque « Environnement-Entreprise-Entrepreneure » du financement de l'entrepreneuriat féminin par la microfinance. Bien que l'appartenance au groupe (méso-environnement) facilite l'obtention du financement grâce à la mutualisation de risque, les dimensions liées à l'entreprise et celles liées à l'entrepreneure peuvent conditionner significativement l'intégration du groupe.

Mots-clés : Microfinance, entrepreneuriat féminin, Entrepreneure, Entreprise, Environnement, Caution solidaire.

1. Introduction

De nos jours, l'entrepreneuriat est un sujet à la mode qui suscite beaucoup d'intérêt et d'attention de la part des chercheurs et des décideurs politiques. Dans les économies modernes l'entrepreneuriat est considéré comme un des moteurs de la croissance économique, comme le montrent entre autres Audretsch et Thurick (2001) ainsi que Wennekers et Thurick (1999). Cet intérêt de la part des politiques envers l'entrepreneuriat et les PME est relativement récent. En outre, aujourd'hui en Afrique subsaharienne, les politiques publiques de développement accordent une place de choix à la microfinance. Dans ce sens, la prise en compte de la microfinance comme outil stratégique de réduction de la pauvreté est vue comme une voie qui pourrait permettre d'améliorer les conditions d'existence des femmes. Ceci pourrait se traduire par une réduction de leur vulnérabilité, un renforcement de leur capacité à entreprendre, et une amélioration de leur participation à la vie économique et sociale. Ainsi, selon Droy (2006), la microfinance présenterait plusieurs aspects positifs. D'une part, elle conduirait à une indépendance économique de la femme et, d'autre part, à renforcer son pouvoir d'action au niveau social.

Cependant, dans la plupart de Pays en développement, les femmes sont victimes d'inégalités sociales, elles font généralement partie de la population la plus pauvre. Elles exercent leurs activités dans le secteur informel, elles ne gagnent qu'un tiers du revenu mondial. Très souvent, les femmes sont confrontées à des contraintes financières pour le développement de leurs activités. La microfinance permet d'exploiter ce segment de marché constitué de femmes et des pauvres en leur offrant des microcrédits et d'autres services afin de surmonter leurs difficultés financières (Mayoukou, 2003). A cette insuffisance financière s'ajoutent d'autres causes d'exclusion : le manque de niveau d'éducation et de formation professionnelle des femmes. La microfinance se présente alors comme un moyen pour desserrer les contraintes financières et d'autres diverses contraintes des femmes (Dzaka et Bitemo, 2004). La femme en général, la Congolaise en particulier, se retrouve dans la catégorie d'individus systématiquement exclus du système financier bancaire ; simplement parce qu'elle fait partie des mauvais risque pour les banques ; ses activités sont peu rentables, elle ne dispose pas de garanties matérielles à fournir aux banquiers et enfin le crédit qu'elle sollicite est de faible montant ; ce qui occasionne des coûts importants pour les banques (Dzaka et Bitemo, 2010). De ce fait, un accès au microcrédit, à la micro-assurance, au transfert d'argent ainsi qu'une formation appropriée aux femmes pourraient permettre l'amélioration des attitudes et aptitudes des femmes à entreprendre davantage : c'est-à-dire à créer, à produire, à vendre, à gérer et à dégager un meilleur profit de leurs activités. (G. Tchouassi, 2000).

La contrainte financière étant l'un des obstacles à la croissance et au développement de la micro-entreprise féminine, l'objectif assigné à cet article est celui d'examiner les facteurs qui déterminent l'accès des femmes entrepreneures aux services des institutions de microfinance (IMF) en RDC.

Au plan méthodologique, l'étude s'appuie sur la littérature disponible sur l'entrepreneuriat féminin et la microfinance et sur des données d'une enquête de terrain réalisée dans quatre principales villes de la province du Bas Congo, à savoir : Boma, Kisantu, Matadi et Mbanza-Ngungu. L'enquête effectuée en août, septembre, octobre et novembre 2009 avait concerné un échantillon de 200 répondantes couvrant les micro-entrepreneures œuvrant dans les différents secteurs d'activité. Faute d'une base de sondage, l'échantillon a été tiré par convenance et par la méthode de choix raisonné. Cette enquête a été précédée par l'interview auprès des

institutions octroyant des crédits à ces femmes entrepreneures. Dans chaque ville, il a été tiré 50 entrepreneures par convenance. Pour administrer notre questionnaire, nous avons opté pour l'enquête « en face à face ». Ce type d'enquête nous a permis de toucher directement le cœur de la population ciblée. Il présente également l'avantage de recueillir les réactions et commentaires effectués par les interviewés. L'analyse descriptive nous a permis d'analyser les activités des entrepreneures et leurs financements. Elle a été complétée par l'analyse bivariée (test de Khi-carré et d'association linéaire notamment). Le modèle de 3E (Paturel, 1997) a été utilisé comme cadre d'analyse permettant d'identifier les variables testées. Outre la conclusion et les références bibliographiques, la suite du papier présente successivement les points suivants : la brève littérature sur la microfinance et l'entrepreneuriat féminin, l'environnement de la microfinance en RDC et l'analyse et la discussion des résultats de l'enquête.

2. La littérature sur les déterminants de l'accès au financement des IMF

La microfinance existe sous diverses formes depuis des siècles. Mais, elle ne s'est structurée réellement que depuis une trentaine d'années. Dans les années 60 et 70 apparaissent les programmes de prêts à faible taux, dont le principe est repris par les IMF sous leur forme actuelle. Pour Michel Lelart (2005), la microfinance se définit comme étant l'ensemble des services financiers (épargne, crédit, micro-assurance et transfert d'argent), une finance de proximité qui s'adapte aux besoins et qui s'inscrit dans une logique de fourniture de service financiers à une population qui n'a pas accès à la banque, ainsi qu'aux besoins d'un autre ordre que l'emprunteur éprouve quand il obtient son crédit (conseil, formation, encadrement).

Quelle que soit l'activité exercée par les femmes, quel que soit le capital dont elles disposent, on note chez les femmes une préoccupation permanente, récurrente, voire « obsessionnelle » : l'argent manque (Guerin, 2003). Ce qui montre, en effet, que le problème de financement constitue un frein pour le développement efficient des activités des femmes. Les IMF témoigneraient des meilleures pratiques bancaires et seraient un outil efficace de lutte contre les inégalités sociales et donc encourageraient ainsi l'entrepreneuriat féminin dans la mesure où elles visent le renforcement du pouvoir économique et social des femmes. Kintambu et al. (2004) ressortent les facteurs de promotion de micro-entrepreneuriat, qui sont entre autres : les caractéristiques du micro-entrepreneur (niveau d'étude, l'expérience ...), la taille de l'entreprise, le secteur d'activité, la disponibilité du crédit et autres caractéristiques environnementales comme les facteurs macroéconomiques, institutionnels et culturels.

L'objectif de cette partie est d'examiner les facteurs qui pourraient expliquer l'accès de la femme entrepreneure au financement des IMF. La littérature a permis d'identifier un certain nombre de facteurs qui pourraient expliquer la décision d'octroi des crédits par les IMF. Ces facteurs sont notamment, la réputation, l'environnement, le profil entrepreneurial (le genre, l'âge, l'état civil et le niveau d'étude de l'entrepreneur).

La relation entre la réputation et l'accès au financement a été soulignée par Diamond (1989). En effet, les entrepreneurs qui cherchent à jouir d'une bonne réputation auprès de l'institution financière, investissent dans des projets moins risqués assurant le remboursement de leur crédit. Ce qui permet de construire une bonne réputation, de bénéficier de faible taux d'intérêt et par conséquent d'un accès plus facile au financement. A la suite de Howorth et Moro (2006), la dimension environnement intervient aussi dans la décision d'octroi de crédit via la réputation. Un entrepreneur qui bénéficie d'une bonne réputation dans sa communauté

(environnement) a plus de chance d'accéder au financement (Howorth et Moro, 2006 ; Coleman, 2006 ; Wenner, 1995). Coleman (2006) a montré que la « réputation pour la solvabilité » d'un micro-entrepreneur a un effet positif sur son accès aux services des IMF en Thaïlande. Howorth et Moro (2006) ont relevé que la «réputation pour la fiabilité» d'un petit entrepreneur au nord de l'Italie a un effet positif sur son accès au crédit bancaire. Dans le cas des crédits de groupe, Wenner (1995) a montré que l'utilisation de la « réputation pour la fiabilité » comme critère de sélection des membres se traduit par une plus grande solvabilité du groupe.

La littérature identifie aussi le profil entrepreneurial comme facteur pouvant expliquer l'accès de l'entrepreneur au financement. Le genre a un effet sur l'accès de l'entrepreneur au financement. Les femmes représentent 94% du portefeuille clients de la Gramenn Bank (Morduch 1999 et Mosley, 2001). A la suite de Montalieu (2002), les femmes seraient les bénéficiaires principales des IMF du fait qu'elles empruntent et remboursent effectivement. Il y a donc une discrimination positive au profit de la femme. Cependant, d'autres chercheurs remettent en cause cette idée de discrimination positive (Baydas et al. 1994 ; Buvinic et Berger, 1990 ; Evans et al., 1999). Baydas et al. (1994) ont souligné qu'en Equateur, les femmes souffrent plus de problèmes de rationnement du microcrédit que les hommes. Au Pérou et au Bangladesh, les femmes micro-entrepreneuses utilisent moins le microcrédit que leurs homologues hommes (Buvinic et Berger, 1990 ; Evans et al. 1999). Ces différents résultats montrent que le genre exercerait une influence sur l'accès au financement des IMF (Zidani, H. et Jarboui, A., 2011). L'âge de l'entrepreneur pourrait aussi influencer l'accès au financement. A la suite de Benarous (2004), la banque préfère financer les jeunes entrepreneurs. L'état civil de l'entrepreneur intervient également dans le financement des projets étant donné que les entrepreneurs célibataires consacrent la majorité du temps sur leur projet.

La littérature a permis aussi de souligner la relation entre le niveau d'éducation et l'accès au financement. Buvinic et Berger (1990) ont relevé que les niveaux de formation et d'instruction des femmes peuvent influencer leur accès au financement. A la suite de Bachelet(2004), les jeunes entrepreneurs, étudiants ou diplômés, disposent de plus de capacités, de connaissances spécifiques ou de croyances typiques pour la création et l'innovation. Servet (1996) souligne que l'obtention d'un financement spécifique exige au préalable un certificat de formation manifestant des capacités entrepreneuriales.

3. L'environnement de la microfinance en RDC

En RDC, les services de microfinance sont offerts à travers les coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC), des institutions de microfinance, les organisations non gouvernementales, des sociétés de transfert d'argent, et, plus récemment à travers de nouvelles banques spécialisées (FINCA, PROCREDIT) et enfin des banques classiques ayant ouvert un département de microfinance en leur sein. L'histoire de la microfinance congolaise démarre sous la période coloniale avec des sociétés de type coopératif. Entre 1970 et 1990 les COOPEC ont émergé dans le pays et se sont implantées dans des endroits reculés dépourvus de banques. En 1987, les COOPEC détenaient 7 % de l'épargne du secteur bancaire congolais (Kikata, 2006). Avec la période de crise politique et de guerre qui a marqué la décennie 1990, le système financier congolais a été fortement fragilisé par les pillages, l'hyper-inflation et les mesures monétaires incohérentes. Les COOPEC ont perdu entre 1991 et 1993 près de 80% de leurs membres et 66% des fonds placés dans les banques de dépôts (Kikata, 2006).

Aujourd'hui, la microfinance est en pleine émergence et compte plus de 250 structures, mais ces chiffres ne tiennent pas compte de nombreux systèmes informels (tontines, groupes d'entraide, fournisseurs informels d'intrants à crédit, etc.) (Fonds de Promotion de la microfinance en RDC, 2009). Néanmoins, malgré ces chiffres le taux de pénétration reste extrêmement faible soit 4% d'après les statistiques du Programme d'Appui au Secteur de la Microfinance congolais (PASMIF). Le secteur doit encore fournir d'importants efforts de professionnalisation de ses acteurs bien qu'un grand travail a déjà été réalisé dans ce sens par le RIFIDEC et le PASMIF. Le tableau 1 qui suit reprend les principaux indicateurs du secteur de la microfinance en RDC.

Tableau 1 : Evolution des indicateurs du secteur de la microfinance en RDC

	2007	2008	Sept 2009
Nombre d'IMF et de points de services	230	230	230
Nombre de bénéficiaires	248 173	270 908	477 693
Taux de pénétration (%)	2,48	2,7	4,7
Encours des dépôts (millions USD)	37	-	67
Encours des crédits (millions USD)	24,5	27,3	52,2

Source : Fonds de Promotion de la microfinance en RDC, septembre 2009

4. Présentation et discussion des résultats de l'enquête

Cette partie présente et analyse les résultats de l'enquête. Elle examine d'abord le financement des activités (4.1) avant de vérifier, grâce au teste du khi-deux, la relation entre l'accès au microcrédit et les présumés déterminants de l'accès au crédit (4.2).

4.1. Le financement des activités entrepreneuriales

De nombreuses banques commerciales ne sont pas en mesure d'évaluer les demandes de prêt émanant des TPE/PME. Les futurs entrepreneurs doivent alors trouver d'autres sources de financement. La plupart des banques n'ont pas développé leurs capacités d'évaluation des risques en vue d'étudier les demandes de financement émanant de petites entreprises, notamment créées par des femmes. Les entrepreneurs continuent donc de dépendre essentiellement de ressources personnelles et familiales pour financer leurs activités. Les informations relatives au financement des activités entrepreneuriales des entrepreneurs enquêtés sont analysées à travers les tableaux qui suivent.

Tableau 2: Sources de financement au démarrage

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Fonds propres	63	31,5	31,5	31,5
	Aide du mari	72	36,0	36,0	67,5
	Aide familiale	39	19,5	19,5	87,0
	Transfert de l'étranger	3	1,5	1,5	88,5
	Ristourne	7	3,5	3,5	92,0
	Microcrédit	7	3,5	3,5	95,5
	Emprunt auprès d'un tiers	9	4,5	4,5	100,0
	Total	200	100,0	100,0	

Le tableau 2 nous renseigne que l'aide du mari et l'épargne personnelle (fonds propres) représentent les principales sources de financement au démarrage des répondantes (respectivement 36% et 31,5%). On remarque ici l'importance non négligeable de la famille qui fournit en moyenne 19,5% au démarrage. Les prêts d'une IMF représentent 3,5%, le transfert reçu de l'étranger et emprunt auprès d'un tiers représentent respectivement 1,5% et 4,5%. Il convient d'examiner à travers le tableau qui suit les principales affectations de revenu issu de leurs activités.

Tableau 3 : Demande de financement pendant la vie de l'entreprise

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	190	95,0	96,0	96,0
	Non	8	4,0	4,0	100,0
	Total	198	99,0	100,0	
Manquante	Système manquant	2	1,0		
Total		200	100,0		

A la lumière du tableau 3, 96% des entrepreneures investiguées ont sollicité le financement pendant la vie de l'entreprise.

Tableau 4 : Motif de demande de financement

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Financer le haut du bilan	13	6,5	6,7	6,7
	Financer le bas du bilan	182	91,0	93,3	100,0
	Total	195	97,5	100,0	
Manquante	Système manquant	5	2,5		
Total		200	100,0		

Le crédit sollicité pendant la vie de l'entreprise a plus servi à financer le bas du bilan c'est-à-dire l'exploitation (93,3%). La gamme limitée de produits proposés par les IMF ne répond généralement pas aux principaux besoins liés au cycle de vie des entreprises, notamment en ce qui concerne les investissements. Se référant à de nombreuses enquêtes réalisées en Afrique (Camilleri, 2005), les petits entrepreneurs ont besoin de crédit pour l'achat de matières premières, de biens d'équipement ou de marchandises.

Tableau 5 : Source de financement après le démarrage

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Aide du mari	8	4,0	4,1	4,1
	Aide familiale	3	1,5	1,5	5,6
	Transfert de l'étranger	3	1,5	1,5	7,1
	Microcrédit	172	86,0	87,3	94,4
	Emprunt auprès d'un tiers	4	2,0	2,0	96,4
	Ristourne	7	3,5	3,6	100,0
	Total	197	98,5	100,0	
Manquante	Système manquant	3	1,5		
Total		200	100,0		

En comparant le tableau 5 au tableau 2, nous remarquons que les IMF octroient plus de crédit aux femmes entrepreneures ayant déjà commencé une activité (expérience) par rapport à celles récemment établies représentant un risque plus élevé. La lecture de ces deux tableaux renseigne que 87,3% des entrepreneures enquêtées ont bénéficié du financement des IMF pendant la vie de l'entreprise alors qu'au démarrage, 3,5% seulement ont pu accéder au financement des IMF. Les institutions financières formelles et les prestataires de services de microcrédit rencontrent des difficultés similaires lorsqu'il s'agit d'étendre le crédit à des entreprises récemment établies représentant un risque plus élevé pour le créancier comme pour l'emprunteur. Rares sont les micro, petites ou moyennes entreprises nouvellement créées qui décrochent des prêts auprès d'organisations de microcrédit ou d'institutions financières classiques. Les demandes provenant de nouvelles entreprises sont plus souvent rejetées que celles venant d'entreprises en activité depuis un an ou plus. Sachant cela, le jeune entrepreneur est peu enclin à soumettre une demande de prêt (Nations Unies, 2006).

4.2. Analyse bivariée

Il s'agit ici de vérifier la relation entre l'accès au microcrédit et certaines variables explicatives (l'âge de l'entrepreneure, sa situation matrimoniale, son niveau d'instruction, son secteur d'activité, le niveau de revenu du chef de ménage, l'exercice d'un emploi salarié et l'âge de l'activité). Les tableaux ci-dessous permettent de déterminer la relation de dépendance entre les variables à travers le test de Khi carré.

Tableau 6 : L'âge de l'entrepreneure et accès au crédit

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	4,477 ^a	5	,483
Rapport de vraisemblance	6,354	5	,273
Association linéaire par linéaire	2,286	1	,131
Nombre d'observations valides	197		

a. 6 cellules (50,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5.
L'effectif théorique minimum est de ,71.

Tableau 7 : Situation matrimoniale et accès au microcrédit

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	,229 ^a	3	,973
Rapport de vraisemblance	,214	3	,975
Association linéaire par linéaire	,186	1	,666
Nombre d'observations valides	200		

a. 4 cellules (50,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5.
L'effectif théorique minimum est de ,70.

Tableau 8 : Niveau d'instruction et accès au microcrédit

Tests du Khi-deux			
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	,244 ^a	3	,970
Rapport de vraisemblance	,341	3	,952
Association linéaire par linéaire	,016	1	,900
Nombre d'observations valides	199		

a. 4 cellules (50,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5.
L'effectif théorique minimum est de ,11.

Tableau 9 : Secteur d'activité et accès au microcrédit

Tests du Khi-deux			
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	2,531 ^a	4	,639
Rapport de vraisemblance	4,543	4	,337
Association linéaire par linéaire	,679	1	,410
Nombre d'observations valides	197		

a. 7 cellules (70,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5.
L'effectif théorique minimum est de ,13.

Tableau 10 : Revenu mensuel du chef de ménage et accès au microcrédit

Tests du Khi-deux			
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	4,993 ^a	4	,288
Rapport de vraisemblance	7,602	4	,107
Association linéaire par linéaire	,242	1	,622
Nombre d'observations valides	174		

a. 3 cellules (30,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5.
L'effectif théorique minimum est de 2,15.

Tableau 11 : Emploi salarié et accès au microcrédit

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Signification exacte (bilatérale)	Signification exacte (unilatérale)
Khi-deux de Pearson	,082 ^b	1	,775	1,000	,488
Correction pour la continuité	,003	1	,958		
Rapport de vraisemblance	,083	1	,774		
Test exact de Fisher					
Association linéaire par linéaire	,081	1	,776		
Nombre d'observations valides	197				

a. Calculé uniquement pour un tableau 2x2

b. 0 cellules (,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 7,61.

Tableau 12 : Durée de vie de l'activité et accès au microcrédit

Tests du Khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	27,242 ^a	27	,451
Rapport de vraisemblance	27,474	27	,438
Association linéaire par linéaire	,583	1	,445
Nombre d'observations valides	151		

a. 47 cellules (83,9%) ont un effectif théorique inférieur à 5.

L'effectif théorique minimum est de ,13.

Les tableaux 6, 7, 8, 9, 10, 11 et 12 indiquent que l'âge de l'entrepreneure, sa situation matrimoniale, son niveau d'instruction, son secteur d'activité, le niveau de revenu du chef de ménage, l'exercice d'un emploi salarié et l'âge de l'activité ne sont pas des facteurs déterminant de l'accès au microcrédit. Les coefficients associés à ces variables sont positifs mais non statistiquement significatifs. Ce résultat s'explique aisément par le fait que les services fournis par les IMF visent particulièrement à desservir les pauvres, c'est-à-dire des individus à faibles revenus qui sont exclus du financement bancaire. A ce titre, le niveau du revenu n'est pas un facteur déterminant de l'octroi du microcrédit. En effet, comme nous l'avons vu précédemment, les IMF ont développé un ensemble des mécanismes pour amener les pauvres à rembourser leurs dettes. Il s'agit notamment du prêt de groupe qui est un processus de solidarité financière, des schémas de remboursement dynamiques et incitatifs, de l'exploitation de relations de proximité (Mayoukou, 2007 ; Montalieu, 2002). Ces différents mécanismes permettent de réduire l'asymétrie d'information, d'atteindre des taux de remboursement élevés tout en permettant aux personnes en situation d'exclusion d'accéder au crédit indépendamment de l'âge de l'entrepreneure, de sa situation matrimoniale, de son niveau d'instruction, de l'activité, du niveau du revenu, de l'exercice d'un emploi salarié et de l'âge de l'entreprise. Mais d'autres études relèvent que la durée des activités exerce un effet positif sur l'accès au microcrédit (Bitemo, 2009). En d'autres termes, toute chose égale par ailleurs, les micro-entrepreneurs qui exercent leurs activités depuis longtemps accèdent plus facilement au microcrédit que ceux qui ont commencé leurs activités depuis peu de temps. Plusieurs raisons peuvent être avancées pour expliquer cette situation. D'une part, ceux qui exercent des activités depuis longtemps connaissent bien leur secteur d'activité et, donc, les activités anciennes sont moins risquées que les nouvelles. Ensuite, les IMF utilisent souvent

des mécanismes incitatifs de type schéma de remboursement dynamique. En effet, les micro-entrepreneurs qui ont bénéficié des crédits par le passé et qui les ont remboursés sans difficulté, accèdent plus facilement aux nouveaux crédits que ceux qui n'ont jamais emprunté. Ainsi, les micro-entrepreneurs qui exercent des activités anciennes ont une longue ou grande expérience du crédit qui fait qu'ils accèdent plus facilement au microcrédit que les autres.

S'appuyant sur le modèle des « 3E » de Robert Paturel (1997), l'analyse des résultats a permis de dégager que l'accès au financement des femmes entrepreneures peut être examiné de manière objective sous l'angle de la cohérence entre les « 3E » constitutifs de l'entreprise que sont : « Entrepreneur » et ses aspirations (E1) ; les compétences et ressources intégrées à l'entreprise (E2) ; et les possibilités de l'environnement (E3). Notre étude a mis en évidence que les dimensions liées à l'entreprise et celles liées à l'entrepreneure n'expliquent que faiblement l'accès au financement. Toutefois, ces deux dimensions interviennent plus dans le cas d'une demande individuelle du crédit. L'étude de Kirkwood et Campbell-Hunt (2009) renseigne que la plupart des femmes entrepreneures manifestent peu de confiance en elles dans les débuts de l'entreprise, mais cette confiance évolue avec le temps. Koellinger et al. (2006) semblent appuyer cette thèse en soulignant que les nouveaux entrepreneurs (homme et femmes confondus) ont moins confiance en eux que ceux étant en activité depuis un certain temps. Bien que l'appartenance au groupe facilite l'obtention du financement grâce à la mutualisation de risque, les dimensions liées à l'entreprise et celles liées à l'entrepreneure peuvent conditionner significativement l'intégration du groupe.

5. Conclusion

L'objectif de notre étude était d'examiner les déterminants de l'accès de la femme entrepreneure au microcrédit en nous focalisant sur le cas de la province du Bas-Congo en RDC. Pour répondre à notre problématique, nous avons, sur le plan méthodologique, recouru à la littérature disponible et à une enquête de terrain réalisée dans quatre principales villes de la province du bas Congo (Boma, Kisantu, Matadi et Mbanza-Ngungu). Nous avons aussi recouru à l'analyse descriptive et à l'analyse bivariée (test du Khi-carré et d'association linéaire notamment). Il a été établi que les facteurs culturels sont systématiquement cités comme des contraintes pesant sur l'utilisation des services financiers par les femmes. Certains empêchent d'y accéder, d'autres découragent les clients potentiels. Tandis que certaines barrières culturelles sont accentuées par le système légal, d'autres reposent sur des traditions profondément ancrées qui influent sur la façon de se comporter avec les autres en société (Nations Unies, 2006). L'analyse des résultats renseigne que les caractéristiques personnelles et socio-économiques n'ont qu'un faible impact sur l'utilisation des services des IMF par les femmes entrepreneures étudiées. C'est plutôt l'appartenance à un groupe (réseautage) qui a un impact considérable sur l'accès au microcrédit. A ce titre, les IMF ont développé un ensemble de mécanismes (innovations financières) pour amener les pauvres à rembourser leurs dettes. Il s'agit, notamment, du prêt de groupe qui est un processus de solidarité financière (caution mutuelle), des schémas de remboursement dynamiques et incitatifs, de l'exploitation de relations de proximité. Ces mécanismes permettent à cette clientèle d'accéder au microcrédit même sans garanties matérielles. En somme, le système de microfinance permet de gérer une des contraintes principales de la femme entrepreneure : le non accès des femmes aux services financiers classiques. Il permet également de desserrer ces contraintes financières des femmes par l'introduction des innovations financières ainsi que par les services d'accompagnement (formation, conseil, encadrement), d'autres services de proximité (la micro-assurance, le transfert d'argent) n'étant pas encore offerts. Les IMF témoigneraient

donc des meilleures pratiques bancaires et seraient un outil efficace de lutte contre les inégalités sociales et encourageraient ainsi l'entrepreneuriat féminin. Mais pour que la microfinance ait effectivement une incidence considérable sur la promotion de l'entrepreneuriat féminin, il faudrait qu'elle permette la croissance et le développement des micro-entreprises. Ainsi la prise en compte des éléments ci-après serait souhaitable :

- L'établissement par l'Etat de textes législatifs permettant aux organismes de microfinance de concrétiser leurs activités en tenant compte des spécificités de la clientèle féminine ;
- L'Etat devrait soutenir financièrement les institutions de microfinance soit par des dons, soit par des prêts à des conditions favorables, soit encore en accordant des garanties auprès d'autres institutions financières pour des prêts contractés par les organisations de microfinance ;
- Les institutions de microfinance devraient améliorer les conditions de remboursement des crédits pour les activités exigeant un délai de récupération plus long du capital investi (Activités agricoles et de transformation).

Toute recherche est susceptible de comporter des limites aussi bien méthodologiques que théoriques qui peuvent gêner l'interprétation et la généralisation des résultats. La première limite de notre étude renvoie à l'utilisation de l'échantillon de convenance qui ne repose sur aucune méthode qui garantit a priori sa représentativité. Par conséquent, on ne peut pas calculer l'erreur d'échantillonnage. En même temps, le fait que notre échantillon soit pris dans quatre villes qui ont un poids inégal peut biaiser les résultats. En effet, les populations rurales ont généralement plus de mal à accéder aux services financiers parce qu'éloignées des points centraux et peu concentrées. Une autre limite de l'étude est de ne pas considérer la situation antérieure des entrepreneures étudiées. Hisrich et Brush (1983) encouragent les chercheurs à observer l'emploi précédent occupé par les femmes pour analyser les raisons d'entrée dans l'entrepreneuriat. Enfin, l'analyse bivariée permet d'établir la relation positive ou négative entre deux variables mais ne nous renseigne pas sur le sens de la causalité. En outre, cette analyse ne permet pas de tenir compte des effets d'autres variables qui peuvent influencer l'accès aux services des IMF. Il serait intéressant de compléter l'étude par une analyse multivariée. Bon nombre des limites que nous venons d'identifier constituent autant de pistes de recherche future. Cette recherche gagnerait davantage en faisant une étude comparative de l'impact de la microfinance en milieu urbain et en milieu rural pour dégager l'impact du milieu. Il serait aussi intéressant d'isoler l'impact du revenu du mari sur l'activité entrepreneuriale, afin de mieux apprécier l'impact de la microfinance sur l'entrepreneuriat féminin.

6. Références bibliographiques

- Audretsch, D. et Thurick, R. (2001), *Documents sur l'entrepreneuriat, la croissance et la politique publique*, Institut Max Planck d'économie, entrepreneuriat, la croissance et le Groupe des politiques publiques.
- Bachlet, C., Frugier, D. et Hannachi, A., (2004), *Mesurer l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs*, Ecole de Management de Lyon, 3ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat.
- Baydas, Mayada M., Meyer, Richard L., Aguilera-Alfred, Nelson (1994). Discrimination Against Women in Formal Credit Markets: Reality or Rhetoric? *World Development*. Vol 22, No 7, 1073-1082.
- Benarous, M., (2004), *La Banque Tunisienne de Solidarité : solidaire pas caritative...*, Laboratoire d'analyse et de perspectives économiques (LAPE).
- Bitemo, X. (2008), « Déterminants du passage de la micro-entreprise à la PME dans l'ouest de la RDC » dans E.-G. Kintambu (éd.), *Facteurs de transition de la micro-entreprise à l'entreprise capitaliste moderne*, CODESRIA, p.49-70.
- Bitemo X. (2009), « Sources de financement des micro-entreprises en période poste-conflit : analyse comparative sur trois villes africaines » dans Ndinga M. (Coord.), *Stratégie de vie et de survie en situation post-conflit : étude comparative sur trois villes africaines (Abidjan, Brazzaville et Kinshasa)*, Rapport de recherche en réseau, CODESRIA, Dakar, p.128-147.
- Botzung, M (1996), « Dispositifs d'appui et financement de la petite entreprise », *Tiers Monde*, Tome XXXVIII, Paris.
- Buvinic, M., Berger., M. (1990). Sex Differences in Access to a Small Enterprise Development Fund in Peru. *World Development*. Vol 18, No5, 695-705.
- Camilleri, J.L. (2005), « Micro-entreprises et microfinance en Afrique. Le soutien aux entreprises dynamiques : une arme efficace de lutte contre la pauvreté », *Institut Thomas More*, N° 4/Fr, www.institut-thomas-more.org.
- CNUCED (2007), « Retrouver une marge d'action : la mobilisation des ressources intérieures et l'Etat développementiste », *Série le Développement économique en Afrique*, Nations-Unies, New York et Genève, 130 p.
- Coleman, Brett E. (2006). Microfinance in Northeast Thailand: Who Benefits and How Much? *World Development*. Vol 34, No 9, 1612-1638.
- Diamond, Douglas W. (1989). Reputation Acquisition in Debt Markets. *Journal of Political Economy*. Vol 97 No4, 828-62.
- Droy, I. (2006), « Quel apport de l'approche par les capacités pour l'analyse des inégalités de genre », in Valérie Reboud (sous la direction de), *Amartya Sen : un Economiste du développement*, Agence Française de Développement, département recherche.
- Dzaka-Kikouta, T. et Bitemo, X. (2004), « Microcrédit et entrepreneuriat féminin en Afrique centrale : l'expérience de la République Démocratique du Congo », 7ème Congrès Internationale Francophone en Entrepreneuriat et PME, Montpellier.
- Dzaka-Kikouta, T. et Bitemo, X. (2010), « Entrepreneuriat féminin, coût d'intermédiation dans les prêts de groupe et performances des IMF féminines au Congo Brazzaville : Entre recherche de la pérennité et gestion des risques ». *Techniques financières et développement*, n°101, décembre 2010, p.43-60.
- Dzaka T. et Manika J.P. (2005), « Dynamisme entrepreneurial et lutte contre la pauvreté par les petits entrepreneurs des réseaux des échanges transfrontaliers entre Kinshasa et Brazzaville ». In *Entrepreneuriat, développement durable et*

mondialisation, AUF, actes des IX^{èmes} Journées Scientifiques du Réseau Entrepreneuriat de l'AUF, Cluj-Napoca, Roumanie.

- Evans T.-G., Adams A.-M. et Mohamed R., (1999), "Demystifying Non Participation in Microcredit: A Population-based Analysis", *World Development*, Vol.27, no 2, 419-430.
- Fédération des Entreprises du Congo (2007), *Etat des lieux de l'économie congolaise : Problèmes et pistes de solutions pour la relance économique de la République Démocratique du Congo*, Kinshasa, Mars.
- Fillion, L.-J. (1999), « D'employés à intrapreneurs », *Cahier de recherche* n°99-03 de la Chaire Entrepreneurship Maclean Hunter de l'école des HEC Montréal.
- Fortin, P-A. (2004), *La culture entrepreneuriale: un antidote à la pauvreté*, Rencontre destinée aux leaders et décideurs sénégalais, Sénégal.
- Fouda, M. (2009), « Performance, financement et microcrédit dans les activités génératrices de revenus : une étude empirique auprès des femmes bayam-sellam des marchés de Douala au Cameroun », In actes des 11^{èmes} journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat de l'Agence Universitaire de la francophonie sur *la vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé*. Trois-Rivières, Canada, 27-29.
- Guerin, I. (2001), « Microfinance et autonomie féminine », Document de travail n° 32, OIT Genève, p. 8
- Guerin, I. (2003), « la microfinance en Europe et en Amérique du nord, entre innovation et instrumentalisation », Actes des VIII^{ème} journées scientifiques du réseau entrepreneuriat de l'AUF, p.347.
- Hisrich, R.D. et Brush, C. (1983), "The woman entrepreneur: implications of family, educational, and occupational experiences", *Frontiers in Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College, p.225-270.
- Howorth, C., Moro., A. (2006). "Trust within entrepreneur bank relationships: Insights from Italy". *Entrepreneurship Theory and Practice*, July, 495-517.
- Kikata, N. (2006), l'état actuel de la microfinance en République Démocratique du Congo.
- Kintambu et al. (2004), « Déterminants du passage de la micro-entreprise à la PME. Une revue de littérature », communication à l'atelier sous régional de lancement de la recherche sur *les facteurs de transition de la micro-entreprise à l'entreprise capitaliste moderne*, Mbanza-Ngungu, Université Kongo, RDC.
- Kirkwood, J. et Campbell-Hunt, C. (2009), "Is a lack of self-confidence hindering women entrepreneurs", *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, Vol.1, n°2, p.118-133.
- Koellinger, P., Minniti, M. et Schade, C. (2006), "I think I can, I think I can't: overconfidence and entrepreneurial behavior", *Journal of Economic Psychology*, Vol.28, p.502-527.
- Lelart, M. (2005), *De la finance informelle à la microfinance*, Paris, des archives contemporaines/AUF.
- Mayoukou, C. (2003), « Innovation financière solidaire application au cas de la microfinance », Actes des VIII^{ème} journées scientifiques du réseau entrepreneuriat de l'AUF, p. 425-436.
- Mayoukou, C. (2007), « Innovation financière solidaire : application au cas de la microfinance », dans C. Mayoukou (éd.), *Entrepreneuriat et Innovations*, Paris, L'Harmattan, p. 425-436.

- Mejdoub Mohamed Mehdi et Mamoghli Chokri (2009), « les raisons de l'exclusion des services des institutions de microfinance : cas de la Tunisie », *Journal of Global Management Research*, Copyright© Institut Fidal Inc.
- Montalieu, T. (2002), « les institutions des microcrédits : entre promesse et doute. Quelles pratiques bancaires pour quels effets ? » *Mondes en développement*, Tome 30, n°119, p. 21-33.
- Morduch, J. (1999). "The Microfinance Promise". *Journal of Economic Literature*. Vol 37, 1569-1614.
- Mosley, P. (2001). Microfinance and Poverty in Bolivia. *The Journal of Development Studies*. Vol 37, No 4, 101-132.
- Nations Unies (2006), *Construire des secteurs financiers accessibles à tous*, Nations Unies, New York.
- Patterson, N. et Mavin, S. (2009). "Women entrepreneurs: Jumping the corporate ship and gaining new wings", *International Journal of Small Business*, Vol. 27, n°2, p.173-192.
- Paturel, R. (1997), *Pratique du management stratégique*, la collection Gestion en Plus, Presses Universitaires de Grenoble, 150 pages.
- Paturel, R. (2004), « Les choix méthodologiques de la recherche doctorale française en entrepreneuriat, remise en cause partielle d'idées préconçues », *Revue de l'entrepreneuriat*, Volume 3, n°1, p.47-65.
- Robichaud, D. (2002), « La création d'entreprises par les immigrants : le cas des Québécois d'origine portugaise de Montréal ». Actes du 6ème Congrès international francophone sur la PME, Octobre, HEC-Montréal.
- Rosti, L. et Chelli, F. (2005), « Gender discrimination, entrepreneurial talent and self employment », *Small Business Economics*, Vol. 24, No. 2, p. 131-142, mars.
- Seibel, H.D. (1996), « Finance formelle et informelle : stratégies de développement des systèmes locaux de financement », In *Revue Tiers Monde*, n°145, Janvier - Mars, p.97-114.
- Servet, J.M. (1996), « Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique. Une approche économique », *Revue Tiers-Monde*, t.XXXVII, n°145, Janvier-Mars, p.41-59.
- Tchouassi, G. (2000), « Femmes entrepreneures au Cameroun : Une approche par les récits de vie », *Revue Congolaise de Gestion*, n°2 et 3, janvier-décembre, p.63-77.
- Tchouassi, G. (2005), « entreprendre au féminin au Cameroun possibilités et limites », In *Entrepreneuriat, développement durable et mondialisation*, AUF, actes des IX^{èmes} Journées Scientifiques du Réseau Entrepreneuriat de l'AUF, Cluj-Napoca, Roumanie.
- Wennekers, S. and Thurick, R. (1999), "Linking entrepreneurship and economic growth", *Small Business Economics*, Vol.13, n°1, p.27-55.
- Wenner, Mark D. (1995). "Group Credit: A Means to Improve Information Transfer and Loan Repayment Performance". *The Journal of Development Studies*. Vol 32, No 2, 264-281.
- Zidani, H. et Jarboui, A. (2011), « L'impact des facteurs socio-économiques sur le financement des micro-projets par la Banque Tunisienne de Solidarité : cas de la Tunisie », *Revue Libanaise de Gestion et d'Economie* No 6, 2011.