

CHAPITRE 2 : ÉTAT DE LIEUX SUR LA MICROFINANCE ET ENTREPRENEURIAT FÉMININ

2.1. INTRODUCTION

Le développement de la microfinance en Afrique subsaharienne a été favorisé par plusieurs facteurs. D'une part, certains auteurs ont souligné précédemment le dualisme qui caractérise tant le secteur financier que celui économique en Afrique. D'autre part, les échecs et limites, tant des banques classiques que des dispositifs financiers informels, engendrent des problèmes de pénurie, notamment aux dépens des micro-entrepreneurs et des ménages démunis. Dès lors, la microfinance fonde toute sa pertinence dans sa vocation à combler les insuffisances simultanées des dispositifs financiers existants. Enfin, la dernière rubrique de cette section analyse l'application des apports du courant institutionnaliste en microfinance.

2.2. DUALISME FINANCIER ET BESOINS DE FINANCEMENT DES MICROS ENTREPRENEURS

La littérature en microfinance nous renseigne que l'accès aux services financiers permet d'améliorer les conditions de vie des populations démunies (ALLEMAND, 2011). Pourtant dans la plupart des pays en développement, seule une minorité de la population accède à ces services financiers (N.U, 2006; LELART, 2006). Le fait de ne pouvoir accéder à des services bancaires, pour GLOUKOVIEZOFF (2004), ces individus sont dits exclus du secteur financier. Cette situation d'exclusion constitue un obstacle auquel sont confrontés les ménages pauvres ainsi que les micro-entrepreneurs qui constituent le segment le plus énergique des sociétés en développement et qui produisent un effet dynamique sur l'ensemble de la population.

2.3. CONTRAINTES DU SECTEUR BANCAIRE : EXCLUSION DES PETITS EMPRUNTEURS

Les causes de cette exclusion sont nombreuses (OJO, 2009). Le coût reste la principale raison invoquée par les institutions financières pour justifier leur absence sur ce marché. Consacrer du temps aux personnes ayant de faibles revenus avec un risque élevé de non-remboursement, représente un coût à court terme que très peu d'établissements financiers sont prêts à supporter.

De plus, il est coûteux de sanctionner un emprunteur, car, cette situation engendrerait des coûts plus importants que la valeur réelle du prêt. Il faut pour cela minorer les risques de défaillance du client, mais également les coûts qu'il engendre. L'absence ou le non-fonctionnement des centrales de risque capables d'informer sur le comportement de petites et moyennes entreprises dans leurs antécédents avec les institutions de crédit locales vient renforcer l'imprécision dans l'appréciation des risques.

Les services bancaires sont incontournables au sein de la société parvenue à un certain degré et à certaines formes de développement économique et social. Ainsi, plus l'accès aux services bancaires est important, plus les conséquences sociales sont fortes pour ceux qui en sont privés.

Le refus d'intégrer les populations à faibles revenus conduit souvent celles-ci à des situations aggravées (NAJIM, HOFMANN & MARIUS, 2003). Cette exclusion a pour conséquence d'entraver les pratiques financières des personnes concernées. Outre les conséquences de nature financière, l'exclusion bancaire a pour conséquence de restreindre la consommation dont le rôle social n'est plus à démontrer. Mais, elle peut également la restreindre en décourageant le vendeur (GLOUKOVIEZOFF, 2004). L'accès au logement peut également être compromis. D'une part, l'exclusion bancaire nuit à l'élaboration des projets en inscrivant les personnes dans le court terme ; et d'autre part, elle agit comme un signal négatif qui complique encore davantage les démarches à entreprendre. En plus, les conséquences de l'exclusion bancaire sur la vie quotidienne contribuent au développement de la pauvreté, en grevant des budgets limités et mettent en péril l'estime de soi.

Non seulement l'exclusion bancaire entrave le dynamisme économique, certaines entreprises ne se créent pas faute de financement ; bon nombre de celles qui se créent sont obligées de fermer leurs portes par la faute d'accès à un financement adapté. Le crédit est un multiplicateur de richesses. Celui qui n'a pas accès au crédit est d'office condamné à la pauvreté (DSCR, 2006).

Les banques commerciales, principale source de services financiers de détail, ne s'adressent pas à cette clientèle (N.U, 2006). Pendant ce temps, les populations locales opérant souvent dans le secteur informel de l'économie manquent d'argent pour développer leurs activités qui sont génératrices des revenus. Ainsi, suite à l'incapacité du secteur formel et face à l'absence d'une offre adaptée à leurs besoins, les populations démunies et les micro-entrepreneurs ont eu recours à certaines pratiques financières informelles à savoir : la finance informelle (LELART, 2006) dont les taux d'intérêt sont faramineux et découragent à la longue.

Ainsi, les limites de cette finance conduisent à une remise en cause de cette approche, à un changement. Ainsi, une telle situation illustre bien la nécessité d'autres interventions. Ce recours limité aux services financiers dans les pays en développement est devenu une préoccupation majeure pour la croissance, l'industrialisation de ces pays en matière de politique internationale (N.U, 2006).

Rendre les services financiers accessibles à tous, a le pouvoir d'améliorer les conditions de vie des populations pauvres (N.U, 2006) et d'éliminer les effets négatifs de la discrimination en matière de bancarisation. L'accès au service financier offre aux populations exclues, la possibilité d'obtenir un revenu et en conséquence d'améliorer leurs conditions de vie. L'idée que rendre les

services financiers accessibles à tous, a le pouvoir d'améliorer les conditions de vie des populations pauvres et repose sur l'hypothèse selon laquelle les femmes investissent plus que les hommes dans leurs familles et leurs ménages.

Pour souligner l'importance de l'accès au financement, l'étude de Bene AYOU (2012), montre que l'accès au financement permet d'augmenter de quelques points le taux de pérennité à 3 ans des entreprises dont le propriétaire souffre d'une exclusion bancaire sévère.

C'est dans cette même veine que GUERIN (2002a) trouve que le vide laissé par les banques commerciales pourrait être comblé par l'intervention d'autres acteurs financiers à l'instar des IMF (Institutions de Microfinance). On parle aujourd'hui « d'Institutions de Microfinance » pour désigner les institutions bancaires offrant des services financiers à des personnes à revenus relativement faibles et qui n'ont pas ou difficilement accès au secteur financier formel (NZUZI, 2014; 2016).

C'est pour pallier à ces imperfections de marché que le secteur de la microfinance a vu le jour. Ce « nouveau » secteur financier qu'on retrouve dans la plupart des pays, essentiellement dans les pays en développement (PED) devient porteur d'espoir pour les exclus du système bancaire classique.

2.4. SECTEUR DE LA MICROFINANCE

Se heurtant aux exigences que demandent les banques classiques, les plus démunis se trouvent exclus du système financier traditionnel (MUHAMMAD, 1997). En effet, plusieurs raisons sont généralement évoquées pour justifier cette exclusion, notamment dans les pays en développement.

Selon MAYOUX (2007), la grande majorité de ces micro-entrepreneurs n'ont pas de garanties suffisantes, ce qui rend l'obtention des prêts impossible auprès des banques traditionnelles. Ce problème d'accès au financement vient du fait que les acteurs bancaires considèrent ces structures trop risquées (manque de visibilité sur les projets, absence d'informations stratégiques et financières, niveau des fonds propres insuffisant, dépendance à l'égard des clients ou des fournisseurs les plus importants...). De plus, la gestion de crédits de montant peu élevé se révèle coûteuse pour les banques.

Ce faible pourcentage s'explique aussi par le fait que les banques traditionnelles demandent un grand nombre de documentations légales afin de procéder à un prêt. De plus les banques, exigent des collatéraux, ce que les pauvres ne peuvent fournir comme l'explique (MUHAMMAD, 1997). Cet auteur mentionne aussi la lenteur du processus bancaire qui ne répond pas aux

exigences des plus pauvres qui ont souvent besoin d'un prêt rapidement pour assurer leur consommation de biens essentiellement immédiats.

Alors qu'en économie, le crédit est considéré comme une forme de monnaie servant de levier au développement et à la croissance, pour les personnes ayant peu de ressources (NOWAK, 2005). Le nonaccès au crédit handicape sérieusement leurs aptitudes à investir dans les activités génératrices d'emplois et de revenus et les confronte à une situation de précarité sociale.

2.4.1. Du microcrédit à la microfinance

Le fait que 2005 ait été désignée l'Année internationale du microcrédit a contribué à sensibiliser la communauté internationale concernant le rôle clé des services financiers plus accessibles dans la réalisation des objectifs du Millénaire pour le développement (N.U, 2006). Pour HUGON (1996), la défaillance des systèmes officiels et l'insuffisance de l'informel ont favorisé l'émergence de la microfinance et constituent des moyens de réduire les coûts de transaction et d'intermédiation dans des prêts à petite échelle.

Pour LELART (2002), l'émergence de la microfinance est une manifestation de la vitalité de la finance informelle, et elle s'est enracinée dans trois évolutions : le financement extérieur auquel on a préféré le financement local, le secteur public auquel on a préféré le secteur privé, l'épargne à laquelle on a préféré le crédit.

Alors que la finance informelle recouvre traditionnellement un ensemble de pratiques mettant en présence des personnes, deux ou un plus grand nombre, la microfinance s'est institutionnalisée (LABIE, 1998). On parle aujourd'hui "*d'Institutions de Microfinance*" en sigle IMF pour désigner les institutions bancaires offrant des services de microfinance. En termes simples, une IMF est une organisation qui offre des services financiers à des personnes à faibles revenus et qui n'ont pas accès ou difficilement accès au secteur financier formel (banques classiques).

LABIE (1998), De BRIEY (2003) et NSABIMANA (2002) nous parlent d'un '*secteur financier intermédiaire*' qui s'interpose entre le moderne constitué par les banques classiques, et l'informel dominé par les pratiques traditionnelles (tontines, usurers, prêts familiaux...). Les IMF fondent leur pertinence sur les réponses qu'elles doivent apporter, d'une part aux contraintes imposées par les banques classiques aux agents économiques à faible revenu et, d'autre part, aux abus que ceux-ci doivent subir auprès des '*banquiers informels*'.

D'après certains auteurs (HUGON, 1996), la microfinance signifie la finance de petite taille. Elle représente l'intermédiation financière en faveur des pauvres qui disposent de revenus faibles et sont généralement exclus du système bancaire classique. C'est pourquoi la plupart des pays africains ont développé, dans leur Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté

(DSRP), des actions impliquant la microfinance. La définition qui rend le mieux compte est celle qui la présente comme étant « l'ensemble de services financiers qui sont proposés à des catégories socioprofessionnelles habituellement délaissées par le secteur traditionnel ».

Traditionnellement l'épargne précède le crédit : il faut avoir épargné pendant un certain temps pour pouvoir accéder au crédit. Vu l'urgence pour le développement la majorité des IMF ont inversé la proposition et commencent à faire un crédit sans épargne préalable. Ceci a pour objectif de lancer les activités génératrices des revenus. Ensuite les bénéficiaires rembourseront leurs crédits chaque semaine ou chaque mois. Ce n'est qu'en cours de remboursement du prêt que l'IMF propose à l'emprunteur de constituer une épargne avec l'argent gagné par l'activité créée (LABIE, 1998).

C'est ce constat qui a donné naissance à ce que l'on appelle aujourd'hui la microfinance (LABIE, 1998) dont le microcrédit est l'aspect le plus connu.

2.4.1.1. Microcrédit

Au départ, la microfinance désigne les dispositifs permettant d'offrir de très petits crédits (micro crédit) à des familles très pauvres pour les aider à conduire des activités productives ou génératrices de revenus leur permettant ainsi de développer leurs très petites entreprises (LABIE, 1998).

Avec le temps et le développement de ce secteur particulier de la finance partout dans le monde, y compris dans les pays développés, la microfinance s'est élargie pour inclure désormais une gamme de services plus large (crédit, épargne, assurance, transfert d'argent, etc.) et une clientèle plus étendue également (LABIE, 1998).

Dans ce sens, la microfinance ne se limite plus aujourd'hui à l'octroi de microcrédits aux très pauvres, mais bien à la fourniture d'un ensemble de produits financiers à tous ceux qui sont exclus du système classique ou formel. Ce système selon HUGON (1996) ne concerne que les grandes organisations et les agents les plus solvables. Si chaque auteur est tenté de définir le microcrédit à sa façon, on peut admettre un certain nombre de caractéristiques, dont la première est une question de taille, comme le nom lui-même l'indique. Il s'agit d'un petit crédit d'un montant peu élevé, sensiblement inférieur au crédit qu'une entreprise ou un ménage peut solliciter d'une banque dans un pays donné (LABIE, 1998).

La littérature distingue deux types de crédits : le crédit productif et le crédit non productif. Les crédits productifs sont des services financiers orientés vers les catégories pauvres qui investissent dans les micro-entreprises. Les crédits non productifs sont destinés aux groupes marginaux qui sont davantage préoccupés par la satisfaction des besoins de base tels que les aliments, les

médicaments, le logement, l'éducation, etc. Ce montant peut varier dans le portefeuille d'une même institution (CONGO, 2003).

On peut maintenant commencer à définir ce nouveau concept. À vrai dire, nous sommes plutôt en présence du microcrédit, c'est-à-dire d'un petit crédit, d'un montant peu élevé, sensiblement inférieur au crédit qu'une entreprise ou un ménage peut solliciter d'une banque. Ce crédit est demandé par des personnes qui disposent d'un revenu relativement bas. Il est le plus souvent sollicité pour « développer une activité génératrice de revenus », qu'il s'agisse d'une ancienne activité que l'on voudrait étendre ou d'une nouvelle que l'on voudrait créer (MPANZU, 2005).

Enfin l'emprunteur ne dispose d'aucune garantie à offrir, car, il possède peu de choses et n'est sans doute propriétaire ni du logement qu'il occupe ni de la terre qu'il cultive. La seule garantie qu'il puisse offrir est de nature sociale : avec d'autres candidats au crédit de son quartier ou de son village, il peut constituer un petit groupe dont tous les membres se connaissent et peuvent s'engager solidairement (CONGO, 2003).

Ces caractéristiques permettent de définir le microcrédit. Mais la totalité du microcrédit ne tient pas dans cette définition. Que signifie « un montant peu élevé » ? La Banque mondiale retient un plafond de 30% du PNB par habitant. D'un pays à l'autre, cela peut varier beaucoup : à peine plus de 100 euros à Madagascar et 350 au Maroc, 250 au Honduras et plus de 1.000 au Chili, 1.800 en République Tchèque et 7.500 en France (De BRIEY, 2003).

De même, le revenu par tête étant une moyenne, à partir de quel montant celui d'un emprunteur peut-il être considéré comme « relativement bas » ? S'il est normal que le crédit soit toujours demandé dans la perspective d'améliorer son revenu, il y a bien des différences entre la mère de famille quasiment sans ressource, l'artisan qui veut simplement remplacer une machine et le responsable d'une petite entreprise qui ambitionne de doubler son activité.

Enfin, les bénéficiaires de microcrédit peuvent ou ne pas appartenir à des groupes plus ou moins solidaires (NZUZI, 2014; 2016).

Si le microcrédit ne peut être bien défini par le montant de la somme empruntée ou par la nature de la garantie, quel critère peut-on retenir ? Pourquoi ne pas l'emprunter à la finance informelle (MPANZU, 2005) ?

Ce ne peut être la personnalisation des relations qui cette fois n'est plus aussi totale, car les débiteurs et les créanciers n'entrent pas en relations directement. C'est plutôt la proximité. Elle se manifeste en particulier par l'intervention du groupe qui rassemble des personnes qui se connaissent et qui se font confiance les unes les autres, puisqu'elles peuvent être obligées de rembourser le crédit qu'a obtenu un partenaire.

Ce mécanisme expérimenté par la Grameen Bank et la Bancosol (TCHUIGOUA & NEKHILI, 2012), représente une réelle innovation dans la microfinance (LELART, 2002).

L'intervention du groupe pallie l'absence d'informations sur la solvabilité des emprunteurs et facilite la gestion des remboursements. Pour TCHUIGOUA et NEKHILI (2012), l'intervention du groupe améliore la capacité de remboursement du crédit. C'est pourquoi il y a peu d'impayés... mais il peut y en avoir, car les groupes peuvent être artificiels. Il peut également arriver que la défaillance de l'un justifie, aux yeux des autres, la leur (BEKOLO- EBE, 1993).

Quand la pratique fait évoluer le concept crédit orienté vers les pauvres et les exclus peu susceptibles d'accéder à un prêt classique, le microcrédit a, en quelques décennies, évolué vers la microfinance, considérée comme un ensemble de services financiers répondant à des besoins précis et fournis par des institutions très variées (De BRIEY, 2003).

Le microcrédit est maintenant bien connu. Le nom est suffisamment précis : c'est un petit crédit, donc d'un faible montant, accordé à des personnes qui ont besoin d'emprunter peu, donc qui disposent de peu de ressources et qui ne peuvent par conséquent offrir de garanties (LELART, 2006).

Le microcrédit est un crédit de proximité. C'est pour cela que la formule est souple, et qu'elle peut être adaptée aux besoins. Et les besoins de ceux qui empruntent ne sont pas seulement un besoin d'argent, à des conditions ou selon des modalités qui peuvent varier beaucoup, voire à la demande (LELART, 2006).

L'activité des IMF est souvent réduite au microcrédit (NSABIMANA, 2004). Celle-ci comprend également d'autres services financiers qui sont nécessaires pour promouvoir ou soutenir des activités génératrices de revenus permettant à cette catégorie de population d'améliorer son niveau de vie, d'atteindre une meilleure intégration sociale et d'accéder à un développement humain persistant (LELART, 2006).

Les IMF utilisent souvent les deux méthodes pour servir sa clientèle (De BRIEY, 2003) : le crédit individuel et celui de groupe.

- Crédit individuel : c'est le prêt pour lequel une garantie matérielle est le plus souvent demandée, car sa clientèle correspond aux plus riches des pauvres (BLONDEAU, 2007), le fait que les prêteurs du secteur informel accordent des crédits fondés sur la connaissance personnelle des emprunteurs plutôt que sur une analyse de faisabilité complexe. Ce crédit est octroyé à un seul individu avec un minimum de procédures bureaucratiques par rapport aux secteurs formels.
- Crédit de groupe : c'est le prêt destiné à la clientèle la plus pauvre, pour résoudre le manque de garantie matérielle (BLONDEAU, 2007). Il est appelé aussi crédit solidaire. Il fait appel

au regroupement de 5 à 100 personnes (ça dépend de l'IMF) partageant les mêmes sentiments.

Souvent, les emprunteurs optent pour le prêt groupé qui devient un des traits caractéristiques de la majorité des programmes des IMF dans les pays du Sud. Ce prêt de groupe consiste à financer des projets indépendants en rendant co-responsables du remboursement les membres d'un groupe. Cette approche a été privilégiée dans la mesure où les montants des prêts sont très faibles et les garanties matérielles quasi inexistantes. La sélection des membres se fait par la communauté elle-même (BLONDEAU, 2007). L'objectif est de réduire les coûts de transaction financière et d'assurer les remboursements des prêts grâce à la pression sociale qui selon HOFMANN et MARIUS-GNANOU (2007), joue le rôle de « menace » en incitant l'emprunteur à ne pas adopter un comportement opportuniste.

Cette technique de prêt apparaît comme un moyen de mutualiser les risques, de rendre moins chère l'attribution de crédits à des clients dispersés et de limiter les coûts administratifs (BOYE et al., 2009). Le principe de la caution solidaire initié par l'expérience de la Grameen Bank (TRABELSI & CHICHTI, 2011) veut qu'au sein d'un groupe d'emprunteurs qui se sont choisis librement, tous soient responsables du bon remboursement du crédit mis à leur disposition (BOYE et al., 2009; LABIE, 1998).

La sanction en cas de mauvais remboursement est le refus d'un nouveau prêt pour tous les membres du groupe, qu'ils aient ou non remboursé à titre individuel (LABIE, 1998). Ce système de sanction mis en place par les IMF incite les cosignataires à la surveillance mutuelle (TCHUIGOUA & NEKHILI, 2012), ce qui permet de réguler et de gouverner les comportements à l'intérieur de groupe (ROSILLON, 2013).

Ainsi, la pression du groupe incite les membres à rembourser ponctuellement et à exclure des emprunteurs peu fiables (LABIE, 1998), et devient une garantie de remboursement pour le prêteur (DOUCET & PROUX (2007).

On aura constaté qu'à la lecture de la définition, celle-ci réduit les activités de la microfinance au microcrédit. Celui-ci a évolué vers la microfinance dont le microcrédit n'est que l'un des types de services financiers (GUICHANDUT, 2006). Mais, au-delà de ce service de base, les populations démunies ont aussi besoin d'autres services liés au crédit (LELART, 2002).

BOYE et al. (2009) distinguent parmi ces autres services financiers : l'épargne, la microassurance et les transferts de fonds internationaux émis par les travailleurs migrants.

2.4.1.2. Micro - épargne

L'accès à une IMF selon DELALANDE et PAQUETTE (2007), permet réellement de développer l'épargne. Par contre, l'étude de PALIER et PREVOST (2007) soulignent que les IMF incitent à la constitution d'une épargne, pour sécuriser les crédits octroyés. Si pauvre qu'elle soit, chaque famille est presque toujours désireuse et en mesure d'épargner, que ce soit en numéraire ou en nature (le bétail et les bijoux sont des mécanismes d'épargne répandus).

Même si le terme n'est pas encore aussi usité, la microépargne est des outils destinés, dans les pays en développement, à sécuriser l'épargne des populations pauvres (ALLEMAND, 2011, p.28). Elle est plus développée dans de nombreux pays et plus essentielle encore pour les populations exclues du système bancaire. Quoique pauvres, les ménages épargnent pour gérer le risque et planifier le financement de leurs dépenses futures (ALLEMAND, 2011, p.28).

Les IMF, quelle que soit leur forme, encouragent la pratique d'épargne tant pour se doter de fonds propres qu'inciter les clients de disposer de petites sommes leur permettant de rembourser à l'échéance (ROESCH & HELIES, 2007). L'épargne leur permet de diminuer leur vulnérabilité en se protégeant contre des chocs tels que les catastrophes naturelles, les mauvaises récoltes, la perte d'emploi, la maladie et la mort. Ils « égalisent la consommation » en épargnant de manière suffisante pour subvenir à leurs besoins durant les saisons de faibles revenus, et économisent des sommes importantes pour effectuer des dépenses nécessaires pour leur famille ou leur activité professionnelle.

Selon DELALANDE et PAQUETTE (2007), économiser chez soi relève du défi. Il est regrettable que la plupart des régions pauvres n'aient toujours pas accès à des mécanismes permettant une épargne sûre, disponible et liquide (BOYE et al., 2009).

Le récent passage du terme « microcrédit » à celui de « microfinance » reflète la reconnaissance du fait que les services d'épargne et pas uniquement les prêts peuvent contribuer à améliorer le bien-être des pauvres en général, et des femmes en particulier (BOYE et al., 2009).

Vu l'urgence pour le développement, la majorité des IMF ont inversé la proposition et commencent à faire un crédit sans épargne préalable. Ceci a pour objectif de lancer les activités génératrices de revenus. Ensuite, les bénéficiaires rembourseront leurs crédits chaque semaine ou chaque mois (MPANZU, 2005). Ce n'est qu'en cours de remboursement du prêt que l'IMF propose à l'emprunteur de constituer une épargne avec l'argent gagné par l'activité créée. Le point central de l'épargne des IMF est de permettre de conserver l'argent dans un lieu sûr, loin des tentations quotidiennes (DELALANDE & PAQUETTE, 2007). Les pauvres épargnent en permanence, même si cette épargne prend des formes moins « courantes » que l'argent : bijoux en or, animaux domestiques, matériaux de construction, etc.

Après tout, ils font face comme tout individu aux mêmes évènements imprévus ou récurrents qui nécessitent une somme d'argent urgente entre autres : maladie, frais de scolarité, agrandissement de l'habitat, enterrement, etc. (MPANZU, 2005).

Certains de ces moyens informels d'épargne posent cependant un problème. Il est en effet difficile de vendre par exemple un bien lorsque le ménage a soudain besoin d'une petite somme d'argent. Il l'est encore, si la femme a prêté son épargne à un membre de sa famille afin de la mettre à l'abri du vol (car la seule autre alternative est de la conserver sous son matelas); cet argent ne sera pas forcément disponible au moment où elle en aura besoin (WELE, 2008).

Il est vrai que plusieurs IMF fonctionnent avec l'épargne récoltée auprès des épargnants. À cet effet, celle-ci constitue l'une des activités principales des IMF ; ce qui fait qu'elle puisse occuper une place prépondérante même dans la croissance économique d'un pays (LABIE, 1998).

L'argent liquide gardé à la maison est plus facile à "retirer" et à dépenser que s'il est à la banque (MPANZU, 2005). Pour préserver leur épargne, les femmes pauvres doivent résister aux demandes des enfants qui ont besoin de vêtements, des maris qui veulent boire ou jouer, de la famille et des voisins qui sollicitent des emprunts ou des cadeaux. Ces pressions à court terme pèsent moins si l'argent n'est pas visible et hors d'atteinte. De plus, pour une femme pauvre, l'obligation sociale d'épargner un montant fixe par jour, par semaine ou par mois, peut constituer une excuse acceptable pour rejeter ces sollicitations.

Elle est liée au crédit parce que tout le monde ne peut pas emprunter ; il faut bien que certains prêtent. Les banques elles-mêmes reçoivent des dépôts en même temps qu'elles accordent des crédits. Enfin, il n'est pas bon d'emprunter toujours. Le remboursement n'oblige-t-il pas à épargner, *a posteriori* ? Il est nécessaire que les plus pauvres aient la possibilité d'épargner (LABIE, 1998).

On sait maintenant qu'ils remboursent, et plutôt mieux que ceux qui ont plus d'argent. Les tontines et les tontiniers ne sont-ils pas utilisés d'abord pour épargner ?

Pour les exclus du service bancaire, conserver de l'argent chez soi est difficile. Il y a bien sûr le risque de vol, mais aussi de dépenses du simple fait de la détention de l'argent. L'épargne apporte des sentiments d'autonomie et de sécurité. Le service le plus demandé par les pauvres c'est de pouvoir déposer le peu d'argent dont ils disposent en toute sécurité et de pouvoir le récupérer à tout moment (LABIE, 1998).

Pour WELE (2008), dans bien de cas, les ménages pauvres ont plus besoin de services d'épargne que de ceux de crédit. Il se peut, en particulier, que les plus démunis recourent à l'épargne avant d'avoir un besoin effectif de crédits.

Pour les épargnants, détenir une épargne répond à 3 acceptions qui peuvent être complémentaires :

1. jour après jour les petites sommes sont épargnées et peuvent être utilisées pour acquérir un petit stock ou un équipement professionnel ;
2. l'épargne accumulée peut aussi servir de réserve pour faire face à des pics prévus ou imprévus dans les dépenses du ménage : naissance, frais de scolarité, réparation du logement, célébrations d'événements liés au cycle de vie, maladie, veuvage (par mort, divorce ou abandon). Ainsi, l'épargne apporte des sentiments d'autonomie et de sécurité, si rare dans les PED.
3. l'épargne permet de mettre à l'abri des recettes importantes comme la vente d'un équipement et de ne retirer chaque jour, chaque semaine que la fraction souhaitée pour les achats quotidiens de nourriture.

« L'épargne, c'est la liberté » disait un slogan du Mouvement des caisses Desjardins dans les années 70. En matière de développement, nous disons fermement que l'épargne, c'est l'indépendance (LABIE, 1998).

Pour les clients de la microfinance même très pauvres, l'accès à des services d'épargne est aussi essentiel. Les familles ont en effet besoin de mettre de l'argent de côté pour se sécuriser face à de risques tels que les mauvaises récoltes, les problèmes de santé, les décès ou les catastrophes naturelles, et pour anticiper les dépenses importantes comme le mariage (WELE, 2008).

L'épargne et le prêt ont tous deux leur place. Mais l'épargne constitue souvent un meilleur choix pour les femmes pauvres, un avantage pour l'individu que pour la collectivité et l'IMF. Favoriser l'épargne d'une communauté, c'est encourager le développement d'un patrimoine par la prise en charge du milieu, tout en procurant à l'IMF une source de fonds moins coûteuse (MPANZU, 2005).

2.4.1.3. Micro - assurance

La microassurance est classiquement définie comme une assurance à destination des populations à faibles revenus et exclues du système financier classique (PALIER & PREVOST, 2007). Les personnes à faibles revenus étant plus vulnérables aux dommages engendrés par les risques, l'assurance est un facteur essentiel à la pérennisation de leurs activités (LABIE, 1998). Cependant, selon PALIER et PREVOST (2007), l'assurance est insuffisamment développée pour constituer une réelle précaution face aux risques.

« Si les gouvernements, les bailleurs de fonds et les autres acteurs du système font preuve d'un engagement sérieux dans la lutte contre la pauvreté, l'assurance doit figurer parmi les armes de leur arsenal » (CRAIG, 2009).

Les ménages à faible revenu sont particulièrement vulnérables face aux risques et aux bouleversements économiques. L'assurance est l'un des outils capables de les en protéger. « En aidant les ménages les plus démunis à gérer ces risques, la microassurance peut contribuer à leur préserver une certaine sérénité financière en dépit de leur immense vulnérabilité (CRAIG, 2009).

Bien qu'elle joue un rôle important (PALIER & PREVOST, 2007), l'assurance reste mal cernée par les populations pauvres. Celles-ci ne comprennent pas pourquoi elles doivent payer une cotisation d'assurance.

La microassurance offre un moyen de gérer des risques spécifiques en répartissant le coût d'événements imprévisibles entre un grand nombre de ménages pauvres. Les IMF commencent à accorder plus d'importance au micro-assurance. Celle-ci permet de protéger des populations à faible revenu contre des risques spécifiques, en échange du versement régulier de primes, dont le montant est proportionnel à la probabilité et au coût du risque concerné. Elle recouvre en réalité des types de services extrêmement variés : assurance décès couvrant le prêt en cours, assurance vie, santé, invalidité, élevage, assurance sur les récoltes, assurance mobilière et immobilière (BOYE et al., 2009). Dans tous les cas, la micro assurance se présente comme des garanties à court terme puisque liée à la durée des crédits lesquels sont dans la quasi-totalité inférieure à 2 ans.

Elle aussi est liée au crédit. Elle est une garantie d'avoir de l'argent en cas de difficultés, comme un crédit qui serait assorti d'une clause suspensive à l'envers et dont l'intérêt serait payé d'avance. Comme le crédit qui permet d'améliorer le niveau de vie, elle permet de vivre en plus grande sécurité. Les pauvres ont aussi besoin de s'assurer, et plutôt plus que les riches, et d'autant plus qu'ils sont pauvres (BOYE et al., 2009).

Dans les tontines l'appartenance au groupe est en elle-même une sécurité, il y a quelquefois une caisse de secours. Il existe même des tontines d'assurance qui n'ont de raison d'être que de couvrir les membres contre les maladies ou la mort.

« Deux raisons principales peuvent pousser une IMF à diversifier son activité pour un produit de microassurance (BOYE et al., 2009) » :

- améliorer la qualité de son portefeuille de crédit en réduisant les risques de non-paiement causés par le décès ou la maladie ;
- et augmenter son attractivité dans un contexte concurrentiel.

On identifie les principaux risques pour lesquels les clients des IMF veulent être couverts :

- la maladie de l'emprunteur et plus généralement le handicap ou la maladie dans la famille ;
- les mauvaises récoltes ;
- la perte d'un bien générateur de revenus (incendie, vol...)

La microassurance propose donc une solution adaptée en termes de garanties, d'accessibilité, de délais de paiement et de prix, et s'adresse, de fait à une population différente de la clientèle des assureurs traditionnels. Enfin, un des freins majeurs de développement de la microassurance reste la méconnaissance de ce type de produit au sein de la population cible, voire la méfiance superstitieuse (LABIE, 1998).

2.4.1.4. Transferts de fonds des migrants

Les politiques de développement ont pour objectif de réduire la pauvreté en insérant à travers l'appui à la création d'emplois, les populations pauvres dans le circuit économique de leurs pays (BOYE et al., 2009).

Dans les pays du Sud, les personnes ont rarement accès à la banque. Elles n'ont donc pas de compte courant et elles ne peuvent pas régler par chèque ou virement, elles ne peuvent payer qu'en billets. Mais les personnes se déplacent de plus en plus, surtout entre les pays du fait de l'immigration. Elles ont souvent besoin de transférer de l'argent à leur famille restée au pays à un coût supportable (ALLEMAND, 2011, p.26) et elles souhaitent pouvoir le faire de la manière la plus rapide et la moins chère possible (BLONDEAU, 2007).

Il existe déjà des procédures informelles pour transférer de l'argent rapidement et en toute sécurité d'un pays à l'autre. Ce service fait désormais partie des ceux financiers auxquels les plus pauvres aspirent. Conscientes de l'importance de cette source de financements pour les populations pauvres restées aux pays, les IMF ont investi le marché (ALLEMAND, 2011, p.26).

C'est l'ensemble de ces services qui définit la microfinance, la finance de proximité qui s'adapte aux besoins et qui s'inscrit dans une logique de fourniture de prestations financières à une population qui n'a pas accès à la banque (LABIE, 1998).

Une fois défini ce qu'est le microcrédit, il convient de s'intéresser aux différents organismes qui agissent à travers le monde pour fournir à ces anciens exclus des services financiers adaptés à leur besoin (LABIE, 1998) et à leur situation (KAMAHA, 2014).

Au sein du secteur, le terme IMF renvoie aujourd'hui à une grande variété d'organisations, diverses par leur taille, leur degré de structuration et leur statut juridique (ONG, association, mutuelle/coopérative d'épargne et de crédit, société anonyme, banque, établissement financier, etc.).

Selon les pays, ces institutions sont réglementées ou non, supervisées ou non par les autorités financières ou d'autres entités, peuvent ou ne peuvent pas collecter l'épargne de leur clientèle et celle du grand public (LABIE, 1998).

2.4.2. Types d'organisation de microfinance

Les acteurs de la microfinance sont variés, et se diversifient d'ailleurs de plus en plus : il peut s'agir d'ONG internationales ou nationales, de banques commerciales, de mutuelles d'épargne et de crédit, de banques publiques, de mutuelles et coopératives, d'institutions financières non bancaires, ou bien encore d'ONG se transformant en banque commerciale, ou en institution non bancaire... Des auteurs comme FOUILLET, GUERIN, MORVANT-ROUX, ROESCH, et SERVET (2007) et NSABIMANA (2009) ont souligné que ces différents acteurs de la microfinance agissent de concert et en complémentarité ou par subsidiarité. Ils peuvent être classés actuellement de la façon suivante : mutuelles locales d'épargne et de crédit, réseaux d'épargne et de crédit, ONG de crédit, banques à vocation de développement, sociétés privées non bancaires et banques de microcrédit, banques commerciales.

En amont de cette multitude d'opérateurs divers et variés se trouvent des institutions dites de microrating dont Planet Rating en France, Microrate aux Etats-Unis et Microfinanza Rating en Italie qui sont les plus importantes. Ces dernières ont été créées principalement dans le but de mettre à disposition de potentiels investisseurs, l'information sur la performance et le fonctionnement des IMF (BEKOLO- EBE, 1993).

D'une part, ces systèmes de rating permettent aux IMF d'accéder à des fonds, en se faisant connaître auprès du public (via Internet), et d'autre part, de comparer leur performance à celle d'autres institutions semblables. Ce sont d'ailleurs les bailleurs de fonds des IMF qui sont les premiers intéressés à améliorer la transparence et l'efficacité du secteur.

Contrairement à la relation de crédit traditionnelle qui lie un emprunteur et une banque, la relation de prêt en microfinance est caractérisée par une absence de richesse pour l'ensemble des emprunteurs et par des habiletés différentes à réussir les projets. Il peut être difficile pour le prêteur d'obtenir l'information sur le niveau d'habileté des emprunteurs, car, à la différence de la richesse, les emprunteurs peuvent prétendre être de n'importe quel niveau d'adresse, ce qui rend plus difficile leur sélection. La solution qui se présente alors est d'obtenir directement l'information (BEKOLO- EBE, 1993). Mais, de plus en plus, s'affirme l'idée que le secteur de la microfinance est permanent et non temporaire du paysage financier des pays en développement.

Le seul système réellement viable est alors de sélectionner les emprunteurs avant de donner le prêt (MALAVOLTI-GRIMAL, 2002). Il semble que les institutions obtiennent de bons résultats : elles annoncent en général des taux de remboursement élevés, de plus de 95 % pour le Bangladesh par exemple.

L'observation montre que l'accès au financement n'est pas toujours le premier et le principal obstacle au développement. Le financement constitue, certes, un facteur nécessaire, mais

pas suffisant. À lui seul, il ne peut résoudre tous les problèmes des populations démunies. Comme déjà mentionnée, une solution efficace et persistante de ces problèmes requiert une action d'envergure pour contourner tous les obstacles au développement d'une activité socio-économique rentable, seule capable de contribuer à l'amélioration de leurs conditions de vie (NZUZI, 2014).

Comment ces institutions arrivent-elles à prêter sans demander de garantie ? Quels mécanismes innovants sont mis en place pour réussir là où les banques traditionnelles ont échoué ? Les IMF ont développé toute une série de mécanismes afin de surmonter le problème d'asymétrie d'information (MAYSTADT, 2004). Aussi, grâce à ces mécanismes innovants, nombre d'études (SOME, 2010) affirment que les IMF arrivent à faire mieux que les banques classiques.

2.4.3. Différents mécanismes mis en place par les IMF

Le risque de crédit constitue le plat de résistance incontournable. Selon certains auteurs, depuis les années quatre-vingt-dix, les techniques de gestion de risque de crédit ont connu un développement considérable. À la suite de cette mise en place des IMF, se pose logiquement la question de savoir comment les différentes institutions qui offrent ce service agissent pour pouvoir se faire rembourser les fonds prêtés à cette clientèle traditionnellement jugée 'non bancable' (CRAIG, 2009).

Selon MORDUCH (1999) et NOWAK (2005), la microfinance a introduit des innovations institutionnelles et méthodologiques visant à vaincre le mythe de l'impossibilité de prêter aux pauvres. Ces innovations concernent majoritairement le processus d'analyse des crédits, le mécanisme de livraison, la méthodologie de crédit, la gestion de risque et le système d'informations, de gestion et de suivi de la clientèle (TRABELSI & CHICHTI, 2011). C'est cette capacité à lier la logique contractuelle du secteur formel et celle-là plus souple du secteur informel, qui a permis aux IMF de toucher des populations que les banques n'avaient pu jusqu'alors servir (BOYE et al., 2009).

Contrairement à la relation de crédit traditionnelle qui lie un emprunteur et une banque, dans le cadre du microcrédit le prêteur n'a pas la possibilité d'exiger une certaine richesse avant de financer le projet en demandant de sa part, l'apport d'une contribution initiale. La relation de prêt en microfinance est caractérisée par une absence de richesse pour l'ensemble des emprunteurs et par des habiletés différentes à réussir les projets (MALAVOLTI-GRIMAL, 2002).

Il peut être difficile pour le prêteur d'obtenir l'information sur le niveau d'habileté des emprunteurs, car, à la différence de la richesse, les emprunteurs peuvent prétendre être de n'importe quel niveau d'adresse, ce qui rend plus difficile leur sélection. La solution qui se présente alors est d'obtenir directement l'information.

Ceci peut être fait avant d’octroyer le prêt ou bien après l’octroi et la réalisation des gains. Cependant la seule réalisation d’un contrôle ex-post est inefficace dans ce cas particulier, car ce système repose sur la menace de subir des dommages si l’habileté de l’entrepreneur n’est pas suffisante. Or, aucune sanction financière n’est crédible, puisque les emprunteurs n’ont aucune ressource. Si ce n’est plus le cas aujourd’hui, on a longtemps dédié au microcrédit, la fonction de rendre à moyen terme bancable des micro-entrepreneurs non bancables, à travers l’appui au développement de leurs micro-entreprises en TPE et PME pouvant solliciter des montants importants acceptables pour les banques eu égard au rapport « rendement du prêt/coûts de transactions ». Mais, de plus en plus, s’affirme l’idée que le secteur de la microfinance est permanent et non temporaire du paysage financier des pays en développement (BEKOLO- EBE, 1993).

Le seul système réellement viable est alors de sélectionner les emprunteurs avant de donner le prêt (MALAVOLTI-GRIMAL, 2002). Il semble que les IMF obtiennent de bons résultats : elles annoncent en général des taux de remboursement élevés, de plus de 95 % pour le Bangladesh par exemple. Pour TCHAKOUTE et NEKHILI (2012), ces taux de remboursement élevés pourraient s’expliquer par la crainte de perdre leur accès au financement auprès des IMF.

2.4.3.1. Prêts groupés

Le prêt groupé est probablement le plus connu de ces mécanismes. La plupart des IMF pratiquent, sous une forme ou sous une autre, le crédit aux groupes. En RDC, plus de 70% des IMF se spécialisent dans le crédit de groupe, avec pour toile de fond le recours à la caution solidaire (BCC, 2013). Ce modèle le plus répandu exige des clients qu’ils forment eux-mêmes de petits groupes solidaires, constitués généralement de cinq à dix membres, qui sont voisins, ou qui exercent des métiers dans le même quartier ou dans le même secteur d’activité (GATHAK & GUINANNE, 1999).

Puisque les membres du groupe doivent se porter garants les uns des autres, ce système de sélection mutuelle renforce la confiance de l’institution envers chacun d’eux. Selon la BCC (2013), lorsque le capital social existe réellement entre les membres du groupe et que la pression sociale opère efficacement, les membres d’un groupe peuvent aussi aider l’IMF à collecter le remboursement de clients récalcitrants.

Le prêt de groupe a suscité l’intérêt des praticiens et des chercheurs dans le domaine de la finance et de développement en raison de son potentiel d’octroi de crédits aux démunis et de son rôle dans l’allègement de la pauvreté dans les PED (GATHAK & GUINANNE, 1999).

2.4.3.1.1. Avantages des prêts groupés

Le succès du prêt de groupe dans la concession des crédits aux emprunteurs pauvres a été attribué à son aptitude à atténuer les asymétries informationnelles et les problèmes de renforcement que rencontreraient les IMF (MORDUCH, 1999). Pour les adeptes de cette pratique tels que BAUDASSE et MONTALIEU (2007), le prêt de groupe favorise l'accumulation d'un capital social et améliore la gestion future de l'environnement. Grâce au prêt de groupe, les femmes assistent à des réunions, échangent les informations et il y a un contrôle par les pairs. Ce prêt favorise donc la communication et la reconnaissance mutuelle. Il y a également la création d'une culture commune et d'un climat de confiance (BAUDASSE & MONTALIEU, 2007).

Cette technique de prêt a pour avantage de garantir le prêt en créant une sorte de collatéral. La littérature sur les asymétries d'informations a fourni des explications à l'illustration de ces contrats, telles que recensées dans le travail de GHATAK et GUINANNE (1999) ou MORDUCH (1999).

L'idée principale est de rendre les individus co-responsables pour permettre de transférer les coûts d'agence au niveau du groupe. Les contrats de groupe peuvent permettre ainsi à la fois de gérer les problèmes d'anti-sélection et d'aléa moral (KAMAHA, 2014). En effet, les individus aux projets les moins risqués ont intérêt à former un groupe ensemble (GHATAK et GUINANNE, 1999). Si les conditions du prêt sont telles que les personnes aux projets les plus risqués n'ont pas intérêt à se grouper, ou ne peuvent se grouper avec un projet moins risqué, alors prêter à des groupes permet de révéler complètement l'information et est socialement optimal (MORDUCH, 1999).

Ces modèles reposent sur l'hypothèse que les emprunteurs se connaissent parfaitement. En effet, en rendant co-responsables les emprunteurs (BLONDEAU, 2007), les individus vont choisir conjointement de fournir l'effort, en diminuant ainsi la rente de l'aléa moral à verser, comme l'a montré VARIAN (1990) par exemple. Encore une fois, il est supposé que les emprunteurs ont les moyens d'influencer la décision des autres membres du groupe.

Cependant, si d'autres études (BAUDASSE & MONTALIEU, 2007) modèrent l'enthousiasme suscité par le crédit de groupe en termes d'usage et de réalisations (taux de remboursement) afin de lui donner davantage de portée, pour GUERIN (2002b), il faut en reconnaître aussi des limites.

2.4.3.1.2. Limites des prêts groupés

L'évaluation des effets de crédit de groupe a fait l'objet de nombreuses recherches qui ont décelé les limites de cette méthodologie. Les problèmes liés aux dysfonctionnements de groupe sont alors multiples (GUERIN & PALIER, 2006) et non perceptibles pour les IMF (MORVANT-ROUX, 2006).

Le tableau 4 propose une synthèse des limites de prêt de groupe proposées dans la littérature.

Tableau 4 : Synthèse sur les limites de prêt de groupe

Limites du prêt de groupe	Auteurs + dates
Pas d'amélioration du bien-être des pauvres	(FAFCHAMPS, 2013)
Moins rapide et moins flexible	(PALIER & PREVOST, 2007)
Niveau élevé de risque pour les membres du groupe suite à la co-responsabilité	(MAYSTADT, 2004)
Insuffisance de la garantie sociale assurant le remboursement	(GUICHANDUT, 2006)
Coûts d'opportunité élevés	(GUERIN & PALIER, 2006; SAGNA, 2015)
Pression au remboursement	(SERVET, 2011)
Découragement de la prise de risque	(BOYE et al., 2009; BLONDEAU, 2007)
Création des groupes fictifs	(GUERIN, 2002b)
Impact négatif sur la rentabilité économique et performance organisationnelle des IMF	(TCHAKOUTE & NEKHILI, 2012)

Source : par nos soins sur la base de la littérature

2.4.3.2. Incitations dynamiques

En plus des prêts groupés, presque toutes les IMF font des crédits de montants progressifs. Le premier crédit accordé est de faible montant, afin de minimiser le risque. Le remboursement régulier par le client du crédit initial joue un rôle central dans l'incitation des IMF à augmenter le montant des prêts suivants. En proposant aux emprunteurs des crédits de montant plus élevé en cas d'un remboursement sans incident, MORDUCH (1999) trouve que la probabilité de défaillance de ces débiteurs peut être réduite. Cependant, ce mécanisme n'est pas sans limites. Pour MORVANT-ROUX (2009), cet instrument est porteur des risques non seulement pour l'emprunteur, mais également pour les IMF.

La motivation des clients à rembourser correctement repose essentiellement sur un contrat implicite d'accès à des services futurs : autrement dit, les clients prévoient une relation durable avec l'institution, qui leur donne non seulement l'assurance d'un accès aux crédits futurs, mais aussi celle de délais rapides (MONTALIEU, 2002).

Les prêts progressifs ou par paliers permettent de nouer une relation contractuelle durable entre emprunteurs et institutions de crédit. Selon BOYE et al. (2009), le principe est simple : le remboursement sans incident d'un prêt entraîne quasi automatiquement (sur simple demande de

l'emprunteur, et sans autres exigences du prêteur) le déblocage d'un autre crédit plus important et ainsi de suite (cette augmentation peut varier de 25 % à 100 % selon les institutions).

En commençant par des prêts de très petit montant, cette action répétée permet au créancier de réduire ses coûts de recherche d'information et de sélectionner les meilleurs risques pour les opérations les plus importantes. De plus, le fait de proposer un prêt plus élevé en cas de remboursement, dissuade les emprunteurs de mauvaise foi d'opter pour une défaillance stratégique (NZUZI, 2014). Pour l'emprunteur, cette fidélisation est l'occasion de réduire ses coûts de transaction ex ante et de bénéficier de meilleures conditions de crédit. La portée de ce système incitatif est bien sûr limitée par la concurrence que peuvent se livrer les IMF et par le degré de mobilité géographique des emprunteurs (MONTALIEU, 2002).

2.4.3.3. Échelonnement des remboursements

Les IMF fonctionnent avec des délais de grâce très courts (souvent d'une semaine ou d'un mois) et une fréquence élevée des remboursements (hebdomadaire ou mensuelle).

Pour un certain nombre d'auteurs, dont NSABIMANA (2009), les avantages que génère cette méthode sont très nombreux pour le prêteur. Premièrement, l'IMF peut détecter très tôt les problèmes éventuels d'un emprunteur et l'amener à agir ou réagir avant que son projet n'échoue complètement. Deuxièmement, cela lui confère une liquidité plus forte (il enregistre des entrées de fonds toutes les semaines) et lui assure que le débiteur dispose de revenu complémentaire au projet. Presque toutes les IMF font des crédits de montants progressifs. Le premier crédit accordé est de faible montant, afin de minimiser le risque. Le remboursement régulier par le client des crédits originels est aux yeux de l'institution une garantie suffisante pour augmenter le montant des crédits suivants.

Les inconvénients majeurs concernent les clients potentiels dont les revenus sont marqués par une forte saisonnalité (zone agricole) et ceux pour lesquels les déplacements de remboursement fréquents entraînent des coûts significatifs (CRAIG, 2009).

2.4.3.4. Garanties auxiliaires

Les garanties auxiliaires font également partie des mécanismes mis en place par les IMF afin d'assurer de bons taux de remboursement.

S'il est vrai que la technique du prêt à un groupe solidaire, les mécanismes incitatifs et les remboursements sur de très courtes périodes assurent des taux de remboursement très honorables, le crédit sans apport de garanties reste une activité très risquée.

Aussi, les institutions ont-elles développé des systèmes de substitution. Il en va ainsi des fonds d'urgence et/ou de l'épargne obligatoire que chaque emprunteur alimente par apport

proportionnel au montant emprunté. « Il faut toutefois noter que bon nombre d'institutions exigent quand même des garanties traditionnelles, surtout lorsque le client est en situation de les offrir et que l'absence de caution n'est pas la cause de son exclusion du marché du crédit bancaire » (CRAIG, 2009).

2.5. RAPPORT ENTRE ACCÈS DES FEMMES AU MICROCRÉDIT ET ENTREPRENEURIAT FÉMININ

Il est courant de lire, dans la littérature que le non-accès au financement constitue l'obstacle majeur au goût d'entreprendre des femmes. Le microcrédit destiné aux femmes (CHESTON & KUHN, 2005), cible prioritaire des IMF (MONTALIEU, 2002), aurait pu offrir une solution à ce problème. De cette capacité supposée de promouvoir l'entrepreneuriat des femmes, le microcrédit tire sa légitimité (GUERIN, 2012). Plusieurs études mettent en évidence les avantages du microcrédit : moyen d'initier et de stabiliser les activités économiques, alternative aux crédits bancaires, réduction de la dépendance vis-à-vis des usuriers, etc.

2.5.1. Avantages du microcrédit

Contrairement à d'autres sources de financement, le principal avantage du microcrédit est qu'il s'agit d'un mécanisme spécifique conçu pour les entrepreneurs (OCDE, 2004). Dans sa thèse de doctorat, GUERIN (2000) souligne qu'accéder à un crédit même de faible montant, c'est un moyen non seulement de stabiliser des activités économiques ou d'en initier de nouvelles, mais cela permet de réduire la dépendance vis-à-vis des usuriers qui octroient des prêts à des taux d'intérêt très élevés. En n'ayant pas à solliciter de crédits auprès d'usuriers sur le marché informel (SCHMIDT, 2013) constitue le bénéfice financier que les IMF créent pour les femmes entrepreneures.

Compte tenu des difficultés que rencontrent les entrepreneurs à obtenir le financement, GUERIN (2002b) pense que le microcrédit offre une alternative aux prêts bancaires. Dans le même ordre d'idées, ce mode de financement vient éliminer les obstacles du marché, les barrières culturelles ainsi que les obstacles institutionnels dans l'accès des populations défavorisées au financement. Il répond à l'idée que le financement d'une entreprise provient d'une multitude de sources (OCDE-UE, 2014). Pour ROESCH et HELIES (2007), le microcrédit est venu compléter et élargir le marché financier auquel les femmes entrepreneures auraient accès. L'intérêt du microcrédit vient du fait qu'il introduit la diversité et la concurrence dans le marché financier local.

La plupart des femmes sont sans antécédent de crédit. Pour LABRUNE (2010), le microcrédit permettrait de créer, progressivement un historique bancaire qui autorisera un accès au crédit classique. Compte tenu de différents mécanismes mis en place, le plus grand avantage est celui de ne pas exiger des garanties matérielles trop lourdes puisque le risque de non-

remboursement se trouve limité. L'accès au microcrédit permet de contourner les procédures habituelles qui écartent les demandeurs potentiels ou qui conduisent à des taux d'intérêt prohibitifs. Malgré la faiblesse de son montant, le microcrédit est une solution pour les populations mal desservies.

Par rapport aux prêts et aux garanties de prêt, le principal avantage du microcrédit réside dans les faibles coûts de transaction pour les micros entrepreneurs en lui fournissant les prêts de proximité et en simplifiant les procédures d'octroi et de suivi. Cette faiblesse de coûts d'intermédiation fait du microcrédit, une source de financement la moins chère (OCDE-UE, 2014) et se révèle comme une stratégie opportune permettant aux IMF d'atteindre les objectifs de rentabilité financière et sociale (DZAKA, 2009). Considérées comme des institutions de financement de proximité, les IMF permettent aux micro-entrepreneurs de faire face aux difficultés de trésorerie auxquelles ils sont souvent confrontés (GUERIN & VALLAT, 2000). Dès lors, elles apparaissent comme les institutions les mieux adaptées au financement des micros et petites entreprises.

L'avènement de la microfinance vient mettre un terme à la vision selon laquelle l'on ne peut prêter qu'aux riches (NOWAK, 2005). Cette idée est relayée par beaucoup d'auteurs. MORDUCH (1999) par exemple souligne que l'on pouvait prêter avec de profits à des ménages pauvres. Et à ce titre, la microfinance vaut la peine, même s'il s'agit seulement de créer de sources des revenus complémentaires à ce qui existe.

La microfinance permet une certaine rencontre et une interdépendance des systèmes formelles et informelles. L'engouement suscité par le microcrédit et les performances sociales qui lui sont attribuées résident dans le fait qu'il comporte un idéal d'inclusion financière des populations exclues par le système bancaire classique (JEGOUREL, 2008). Le microcrédit recouvre une réalité très hétérogène. Il poursuit divers objectifs : augmenter le revenu des démunis ou micro entrepreneurs, faciliter leur indépendance financière, réduire la pauvreté, améliorer leur statut au sein de la famille, soutenir le développement local, soutenir l'entrepreneuriat des femmes, etc.

Selon de nombreux travaux (SERY, 2012), les femmes représentent aujourd'hui une clientèle privilégiée des IMF. Cette tendance naturelle qu'a le microcrédit à promouvoir l'entrepreneuriat des femmes constitue une discrimination positive opérée en leur faveur par les IMF (RAMBOARISON, 2015). Ces dernières acquièrent une plus-value sociale évidente (DZAKA, 2009). D'une part, le microcrédit permet aux femmes exclues du marché d'emploi formel, d'exercer des activités génératrices des revenus et d'autre part en accordant des prêts de groupe, les IMF répondent à des besoins qui jusque-là ne sont pas satisfaits par le système financier classique.

Dans un contexte d'insuffisance de crédit bancaire (ZERBO, 2006), le microcrédit paraît comme une alternative au financement des activités des femmes. C'est le cas de la Banque centrale du Nigeria qui adopte la microfinance comme étant la source principale du financement de l'entrepreneuriat des femmes (OLU, 2009). Dans cette approche, ORIZA et BENEDIQUE (2014) suggèrent que sans les femmes entrepreneures, la microfinance serait remise en question dans son existence. Le secteur de la microfinance gagne ainsi un respect et une reconnaissance sociale de la part de la communauté (HOFMANN & MARIUS-GNANOU, 2007).

L'accès au microcrédit se veut donc un instrument pour la promotion de l'entrepreneuriat féminin comme le soulignent certains auteurs tels que CIGUINO et PAUL (2016) en Haïti, GWENDOLINE (2015) en Chine, OUMA et RAMBO (2013) au Kenya, SALL (2012) au Sénégal, TAKOUDJOU et DJOUTSA (2011) au Cameroun.

Ainsi, les femmes souvent défavorisées dans l'accès aux services financiers (GAHUNGU et al., 2013) constituent la majorité des emprunteurs des IMF (HOFMANN & MARIUS-GNANOU, 2007; GWENDOLINE, 2015; IONESCU, 2004; SERY, 2012).

Le tableau 5 propose les taux d'accès des femmes au microcrédit dans quelques régions.

Tableau 5 : Taux d'accès des femmes au microcrédit

Régions	Taux d'accès des femmes au microcrédit	Auteurs et dates
Bangladesh	93%	(ALAM & MOLLA, 2012); (CHOWDHURY et al., 2012); (KEVANE & WYDICK, 2001); (MUHAMMAD, 2011)
Bénin	60%	(DOUCET & PROULX, 2007)
Inde	90%	(GUERIN, 2011)
Chine	90%	(GWENDOLINE, 2015)
Région MENA	93%	(IONESCU, 2004)
France	91%	(ADIE, 2006)
Algérie	76,7%	(AIT-ZAI & OUIBRAHIM, 2015); (LAIB & BENREDJEM, 2017); (MEDOUNI & BEDRANI, 2015); (DEMMENE, 2015)
Rwanda	60%	(IKIREZI, 2009)
Haïti	74,4%	(ORIZA & BENEDIQUE, 2014)
Tunisie	81%	(LAROUSSI, 2009)

Maroc	53%	(BREDELET & FERGUENE, 2016)
Uganda	76%	(MUGABI, 2014)
Ghana	93%	(CHESTON & KUHN, 2005)
Liban	88%	(EL KHOURY, 2009)
Mauritanie	70%	(ABDELMOUMNI, 2016)
Madagascar	60%	(RAMBOARISON, 2015)
Congo-Brazzaville	75%	(DZAKA, 2009)
Burundi	70%	(GAHUNGU et al., 2013)
RDC	44%	(Banque mondiale, 2018)

Source : par nos soins sur la base de la littérature

Devant l'importance de ces chiffres, ce service financier est de plus en plus envisagé comme un puissant outil pour la promotion de l'entrepreneuriat des femmes. Nombre d'auteurs (NAEEM et al., 2015) estiment que le microcrédit prend tout son sens et se présente comme une alternative intéressante, car, il vient combler le vide laissé par le système classique (OUMA & RAMBO, 2013).

Beaucoup de programmes prévoient des actions spécifiques pour les femmes et une dynamique de féminisation des emprunteurs. Plusieurs justifications sont mobilisées pour expliquer la prédominance des femmes dans les programmes de microfinance.

2.5.1.1. Facteurs explicatifs de la dynamique des femmes dans les IMF

Le ciblage des femmes repose sur une série d'arguments qui se renforcent mutuellement. Les femmes sont surreprésentées parmi les pauvres (MAYOUX, 2007). Des études expliquent cette situation par de meilleurs taux de remboursement obtenus avec elles (GWENDOLINE, 2015). La femme constitue le noyau de la famille (MUHAMMAD, 1997, p.164), et est principale éducatrice des enfants (TRABELSI & CHICHTI, 2011). Elles consacrent une plus grande part de leurs revenus au bien-être familial (CHAUDAT, BOURGAIN, & METZ, 2016) en vue d'améliorer les conditions de vie de leur ménage (BELWAL, TAMIRO et SINGH, 2012; HOFMANN et MARIUS-GNANOU, 2007). Cependant, ces principes auraient une influence négative sur leur capacité à investir dans des activités économiques qui peuvent se développer et devenir rentables (MAYOUX, 2007). Elles sont aussi des actrices économiques avec qui la société doit compter (SERVY, 2012).

Selon ROSILLON (2013), ce privilège s'explique par le comportement responsable des femmes dans leur relation avec les IMF. Elles sont généralement plus sérieuses que les hommes par rapport au bon usage des crédits et leur remboursement.

D'autres travaux concluent que ce choix s'explique par le fait que les femmes seraient discriminées sur le plan politique, économique et social et seraient également des débitrices sérieuses (DZAKA, 2009). Privilégier la clientèle féminine est stratégique aussi pour ce qui concerne la « santé » financière et favorise donc la pérennité financière des IMF (MAYOUX, 2007).

D'autres études (KHAN et al., 2016) justifient cet engouement par le fait que les femmes constituent la majorité de pauvres notamment dans les milieux ruraux, et sont ainsi de « bonnes » candidates pour pouvoir bénéficier du soutien des IMF.

La population masculine reste cependant sous représentée dans l'ensemble, mais quelques pays se démarquent avec un effectif plus élevé des hommes parmi les clients : 51% en 2010 au Sénégal (SALL, 2012), 66,5% au Tchad (RIMTEBAYE & TABO, 2015), 63,4% en Algérie (AHMED, 2010), 67% en Haïti (LOUIS, 2015).

Néanmoins, les travaux réalisés par divers auteurs constatent que les IMF qui enregistrent une forte clientèle et affichent de bonnes performances de remboursement sont celles qui privilégient les femmes (SAGNA, 2015).

Dès lors, avoir une meilleure idée de l'efficacité de microcrédit sur l'entrepreneuriat féminin s'avère donc utile.

À un moment où de nombreuses femmes à travers le monde font face à de graves difficultés pour satisfaire leur besoin financier, à Lubumbashi en (RDC), les IMF offrent une alternative en leur proposant une gamme de services micro financiers notamment le microcrédit en vue de promouvoir l'entrepreneuriat féminin. En plus d'une solution contre la pauvreté, le microcrédit devient une solution contre le chômage des femmes.

Sur les 8.030 femmes ayant bénéficié des micros crédits au cours de l'année 2011 jusqu'à la fin de l'année 2016 (période de l'enquête) seulement 306 femmes (soit 3,81%) sont encore en activité.

Supposées promouvoir l'entrepreneuriat féminin, les rares études existantes montrent les résultats contradictoires. Les conclusions de la recherche dans les pays en développement (D'ANDRIA & GABARRET, 2016) sont assez mitigées quant à l'efficacité du microcrédit sur l'entrepreneuriat féminin.

2.5.1.2. Microcrédit : un élément de lutte pour l'entrepreneuriat féminin ?

Il est certain que les activités menées par les femmes bénéficiaires de microcrédit sont souvent fragiles et pas toujours rentables (GUERIN et al., 2011). Ces auteurs ajoutent que le parcours entrepreneurial de ces femmes est souvent chaotique. Malgré ces progrès, les micros et petites

entreprises créées par les femmes sont en proie à de sérieux problèmes de viabilité qui remettent souvent en cause les efforts des IMF.

À titre comparatif, il est intéressant de noter que les résultats des travaux consacrés jusqu'à présent à l'efficacité du microcrédit sur l'entrepreneuriat féminin divergent. Un manque de consensus se dégage concernant son efficacité.

Ainsi, une relation positive entre l'accès des femmes au microcrédit et l'entrepreneuriat féminin est mise en évidence par MOURJI (2009) pour des données marocaines, IKIREZI (2009) pour des données rwandaises, LOUIS (2015) pour des données haïtiennes, MISNAN et MANAF (2015) pour des données malaisiennes, ATTANASIO et al., (2015) pour des données mongoliennes, NAEEM et al., (2015) pour des données pakistanaises, SALL (2012) pour des données sénégalaises et OUMA et RAMBO (2013) pour des données kenyanes. Au Burundi, la population qui faisait recours auprès des usuriers pour demander des prêts avec des taux d'intérêt élevés, font maintenant recours aux IMF (GAHUNGU et al., 2013). LELART (2006), grâce à une enquête menée à Madagascar en 2001 et 2004, a démontré que 85% des prêts ont entraîné un changement positif dans leurs entreprises. D'après ces chercheurs, le programme des IMF semble bien jouer son rôle.

D'autres recherches ont cependant abouti à une relation négative (ENGOZOGO, 2011; FOUILLET et al. 2007; MUNNY et WEIYU, 2011; SAGNA, 2015). Selon ces chercheurs, au lieu de voir leurs activités se stabiliser ou s'améliorer, de nombreuses femmes bénéficiaires de ce micro service financier ont dû connaître l'inverse, car dans bon nombre de situations, elles parviennent à un financement, mais de mauvaises qualités. SALL (2012) ainsi que GUBERT et ROUBAUD (2005) respectivement au Sénégal et à Madagascar affirment qu'à travers l'accès au microcrédit, certaines femmes ont réussi dans leurs activités tandis que d'autres rencontrent de difficultés à développer les leurs.

À Bangladesh, le pays le plus saturé par l'offre des microcrédits (FERDOUSI, 2015) et ayant d'importantes IMF actives depuis plus de vingt ans (FOUILLET et al., 2007), jusque-là, aucune étude démontre les effets positifs de microcrédit en matière d'entrepreneuriat féminin. La capacité de femmes bénéficiaires semble être beaucoup plus limitée que le supposeraient les IMF.

GUERIN et VALLAT (2000) remarquent le niveau élevé des taux d'intérêt justifiés par des coûts de transaction importants en termes d'analyse, de suivi et d'administration, que la banque doit supporter entraînant de faibles marges de bénéfice.

Pour ENGOZOGO (2011) et LOUIS (2015), les conditions d'emprunt (montants faibles, taux d'intérêt élevés, échéance de remboursement trop courte, l'absence d'accompagnement, etc.) trop contraignantes limitent les avantages du microcrédit. Cette situation met l'accent sur les

déficiences de système d'octroi des microcrédits en créant des potentialités non exploitées (ZERBO, 2006).

D'autres études (DOUMBOUYA, 2011; TAKOUDJOU et DJOUTSA, 2011), dans la lignée des travaux sur l'accès des femmes au microcrédit, mettent en avant la non-disponibilité des montants importants qui traduirait, plus particulièrement, une insatisfaction et explique leur faible contribution à la promotion de l'entrepreneuriat. Cette insatisfaction est également mise en évidence par MBENG et ENGOZOGO (2015) qui trouvent que le faible montant de crédit constitue un déterminant significatif des sorties des clients des IMF. Ainsi, en Afrique, MORVANT - ROUX (2006) rapporte que le taux d'abandon serait compris entre 14 et 60% par an. Ceci va à l'encontre des incitations dynamiques selon lesquelles les clients des IMF sollicitent des montants de plus en plus élevés.

Un constat similaire a été fait en Éthiopie : les résultats de l'étude de BELWAL, TAMIRU et SINGH (2012) confirment que le microcrédit n'a pas atteint son objectif, celui de promouvoir l'entrepreneuriat des femmes. Les femmes entrepreneures éthiopiennes font face à plusieurs problèmes.

De son côté, MAYOUX (2007) démontre que seule une minorité des femmes entrepreneures parvient à développer sa propre activité grâce à l'accès au microcrédit. Les travaux consacrés au couple microcrédit et entrepreneuriat soulignent que l'accès à ce service micro financier seul ne saurait promouvoir ce dernier (FERDOUSI, 2015) notamment celui des femmes. DOUMBOUYA (2011), affirme dans une étude effectuée en Guinée qu'aucune étude d'impact ne peut garantir l'effet positif de ces programmes sur le développement du micro-entrepreneuriat. Les femmes qui sollicitent ces microcrédits ne s'accompagnent pas d'un changement significatif de leur statut. Il est certain que les activités menées par les femmes bénéficiaires de microcrédit sont souvent fragiles et pas toujours rentables (GUERIN et al., 2011, p.142). Malgré ces progrès, les activités créées par les femmes sont en proie à de sérieux problèmes de viabilité qui remettent souvent en cause les efforts des IMF, et présentent de nombreux défis qui affectent le succès et la portée des interventions de ces structures. FOUILLET et al. (2007) soulignent que les déceptions sont si grandes quant à l'efficacité de cet outil micro financier. Malgré le succès annoncé par les promoteurs de la microfinance, la relation entre le microcrédit et l'entrepreneuriat féminin est sûrement plus complexe que le laisse entendre le prix Nobel de la paix en 2006 (ROESCH & HELIES, 2007).

Malgré sa volonté de servir durablement les populations défavorisées, les études précédentes (FOUILLET et al., 2007; JEGOUREL, 2008 ; SERVET 2015) confirment qu'il serait impossible de conclure de manière globale sur les impacts de la microfinance. Les problèmes à résoudre ne sont pas les mêmes. Lorsque le microcrédit connaît de succès, SERVET (2015, p.37) souligne que

cela tient à un environnement exceptionnellement favorable. Pour cet auteur, les succès sont difficilement reproductibles de façon durable.

Dans le même ordre d'idées, SOME (2010) affirme qu'employé dans un contexte particulier et à destination des publics spécifiques, le microcrédit peut avoir des effets positifs pour certains et négatifs pour d'autres, cela limite l'impact du microcrédit.

Bien qu'il représente un « outil d'utilité sociale et économique remarquable », l'étude de LABRUNE (2010) souligne que le microcrédit seul ne peut résoudre tous les problèmes. Sa capacité à promouvoir l'entrepreneuriat demeure sujette à caution. Nombreux sont les chercheurs qui restent peu convaincus que les bénéficiaires soient devenus des entrepreneurs.

Ceci démontre que la relation que le microcrédit entretient avec l'entrepreneuriat féminin est à la fois complexe et intéressante à plusieurs égards, répondent ceux qui connaissent de près le caractère multidimensionnel du phénomène entrepreneurial (FAYOLLE, BARBOSA, & KICKUL, 2008). Pour cette raison, on ne peut pas réduire l'entrepreneuriat à l'accès au microcrédit.

Ce constat a conduit des auteurs GIRARD (2017) au Cameroun, LAROUSSI (2009) en Tunisie, OLU (2009) au Nigeria, OUMA et RAMBO (2013) au Kenya ainsi que RAMBOARISON (2015) à Madagascar à nuancer et à contester des effets positifs supposés du microcrédit en matière de promotion de l'entrepreneuriat féminin. D'après ces auteurs, ce résultat tendrait à montrer que l'accès des femmes au microcrédit n'a donc pas l'effet « pur » sur l'entrepreneuriat féminin dont on l'a souvent gratifié.

Pour un certain nombre d'auteurs (BARRY, 2013 ; GENTIL & SERVET, 2002; MONTALIEU, 2002; SERVET, 2015), cette problématique suppose l'existence d'un seuil dans la relation entre l'accès des femmes au microcrédit et l'émergence de l'entrepreneuriat au féminin. Ces constats remettent en cause le bien-fondé du microcrédit, en soulignent les limites qui sont aujourd'hui une réalité (LABIE & VANROOSE, 2013). Ces limites présentent de sérieux défis et incitent la dynamique de la présente thèse de doctorat, auxquelles on est tenté d'apporter des éléments de réponse dans ce travail de recherche.

Face aux limites de microcrédit de promouvoir l'entrepreneuriat féminin, il devient urgent et nécessaire de proposer une conception plus englobante de l'action autour de ce qu'on propose d'appeler l'entrepreneuriat féminin persistant. Ce dernier qui prenne en compte le caractère multidimensionnel de l'entrepreneuriat. Si l'objectif des IMF est d'atteindre la meilleure performance possible (NZONGANG, PIOT-LEPETIT, & KAMDEM, 2012), la réussite d'une telle action offrirait une réelle valeur ajoutée aux activités de ces dernières.

2.5.1.3. Limites spécifiques du microcrédit supposé promouvoir l'entrepreneuriat des femmes

Parmi les limites spécifiques du microcrédit au Congo-Brazzaville et au Pakistan, DZAKA (2009) et NAEEM et al., (2015) soulignent que les crédits accordés par les IMF sont de faible montant qui traduit l'insatisfaction d'un bon nombre des clients.

Bien qu'il contourne les problèmes de financement des micro entrepreneurs (CIGUINO & PAUL, 2016), le microcrédit en crée d'autres liés au taux et au délai de remboursement. Ces contraintes réglementaires ont une incidence négative sur les activités des clients et donc sur l'efficacité des microcrédits obtenus. La faiblesse du montant de microcrédit ainsi que l'échéance généralement courte (KRAIEM, 2015) amènent les femmes entrepreneures à chercher une alternative (OUMA & RAMBO, 2013) en vue d'améliorer la performance de leurs entreprises.

Ce constat se retrouve également chez SERVET (2015). L'entrepreneuriat ne peut pas s'improviser (GUERIN et al., 2011). Les femmes doivent tout de même subir une formation et un accompagnement de qualité pouvant contribuer au succès de leurs activités (FARIDA, 2008) avant d'accéder aux marchés.

Soucieuses de la réussite de l'activité des bénéficiaires (PAUL, GARRABE, & DAMEUS, 2011), certaines IMF comportent les structures d'accompagnement. Cependant, pour GUERIN, HERSENT et FRAISSE (2011), ces mesures d'accompagnement sont de piètre qualité. Pour ENGOZOGO (2011), les conditions d'emprunt ainsi que l'absence d'un cadre d'accompagnement limitent les avantages du microcrédit.

Cet accompagnement a un coût qui selon LABRUNE (2010) serait plus important que le montant du microcrédit qui est faible. Les IMF auraient des difficultés à identifier des besoins réels des femmes en matière de formations et à anticiper leurs besoins en termes de savoir-faire et de compétence.

Comme les banques classiques, les IMF sont plus préoccupées par le recouvrement des fonds empruntés en vue d'assurer leur pérennité et que les bénéficiaires sont abandonnés à leur triste sort.

Dans les discours des institutions internationales de développement, le microcrédit permet aux pauvres de se libérer des « griffes des usuriers » (GUERIN, ROESCH, HELIES, & VENKATASUBRAMANIAN, 2009; SCHMIDT, 2013). Ce paradigme est source de multiples critiques. BOUJELBENE et WAJDI TRIKI (2012) soulignent que tous ces espoirs s'avèrent irréalistes même là où les IMF seraient très actives.

D'après GUERIN (2011), cette hypothèse de substitution à la finance informelle ne se vérifie pas. Ces pratiques sont autant complémentaires que substituables (LABIE & VANROOSE,

2013). Selon le BIT (2002) et MORVANT-ROUX (2009), le microcrédit et la pratique usuraire continuent de coexister malgré un différentiel élevé de taux d'intérêt.

Ceux-ci relèvent un décalage important entre les discours qui dominent sur le plan international et la réalité plus complexe de la contribution positive de cet outil micro financier. Ces multiples espoirs et promesses attribués au microcrédit nous obligent à nous arrêter sur les critiques exposées par les auteurs réticents, afin de déconstruire le discours complexe qui en résulte et tenter de révéler quelques-unes des ambiguïtés cachées dans le « mythe » de ce service micro financier.

Le microcrédit a pris une place de plus en plus importante dans le domaine de l'appui à l'entrepreneuriat des femmes. Malgré les résultats positifs des études d'impacts (GENTIL & SERVET, 2002), des travaux comme ceux de KOLOMA et RATSIMALAHELO (2015) et MATHLOUTHI (2010) soulignent que le microcrédit est plus ou moins impuissant à promouvoir l'entrepreneuriat des femmes.

La question est alors de savoir sur quelle approche nous pouvons nous baser en tenant compte des spécificités politique, économique, socioculturelle, technologique, et légale du pays. Une approche alternative et pluridisciplinaire s'avère utile. De nombreux chercheurs ont montré que les lois, politiques et programmes jouent un grand rôle au niveau de la tendance et du potentiel des individus quant au choix des activités entrepreneuriales.

Le microcrédit reste cependant, un outil financier. D'un tel instrument, on ne peut raisonnablement pas attendre qu'il résolve le problème complexe qu'est l'entrepreneuriat. CHESTON et KUHN (2005), FERDOUSI (2015) ainsi que KUZILWA (2005) ont avancé que l'accès au microcrédit seul ne peut, certes, résoudre tous les problèmes entrepreneuriaux.

Dès lors, le décalage croissant entre les attentes et la réalité pousse à s'interroger sur son futur. Pour JEGOUREL (2008), la capacité des femmes financées serait limitée par un certain nombre de facteurs notamment le manque de capacité managériale.

De cette revue de la littérature ressort une certaine ambivalence. Nous observons en effet la coprésence de deux points de vue sur la question de relation entre l'accès des femmes au microcrédit et l'entrepreneuriat féminin. De ce fait, on se demande si cette situation serait possiblement causée par l'influence de plusieurs autres facteurs.

Ce travail nécessite en amont une compréhension de la notion d'entrepreneuriat et d'entrepreneur. Dans cette section, nous précisons donc à la lumière de quelques définitions, ce que nous entendons par « entrepreneur ».

2.6. ENTREPRENEURIAT FÉMININ PERSISTANT

Depuis quelques années, la question de l'efficacité du microcrédit en termes de promotion de l'entrepreneuriat féminin fait l'objet de multiples controverses. La microfinance a reçu beaucoup de critiques par rapport à son inefficacité (BATURIN, 2014). Déjà en 2002 MONTALIEU (2002) avait publié un article intitulé : « Les Institutions de Micro-crédit : entre promesses et doutes quelles pratiques bancaires pour quels effets. SERVET publie ainsi en 2015 : « La vraie révolution du microcrédit » (SERVET, 2015).

Si certains chercheurs (MUNNY & WEIYU, 2011; MISNAN & MANAF, 2015) continuent à vanter les mérites du microcrédit, d'autres (MONTALIEU, 2002; SERVET, 2015; KOLOMA, 2010) ont adopté la posture inverse. Nous partageons pleinement l'argument de ces auteurs qui jugent que le modèle de YUNUS qui postule que l'accès au microcrédit pourrait promouvoir l'entrepreneuriat notamment celui des femmes est incomplet. Qualifier un individu d'entrepreneur sur la base de l'accès au microcrédit s'est révélé être une approche partielle au vu du caractère multidimensionnel que représente la réalité de ce phénomène.

Pour certains chercheurs, la route vers l'entrepreneuriat féminin serait longue. Même si le microcrédit pourrait promouvoir cet entrepreneuriat, cela ne peut être que de manière marginale. De nombreuses études (ABOUBAKAR, 2015; ALAM et MOLLA, 2012 ; FARIDA, 2008; PEPRAH, 2012) reconnaissent que la capacité des femmes à entreprendre des activités économiques ne dépend pas seulement de l'accès au microcrédit. Ces chercheurs proposent d'ajouter d'autres facteurs d'influence, comme les facteurs culturels, économiques et sociaux.

Ceci n'est pas de nature à remettre en cause son utilité (GUERIN et al., 2009) : d'où, une interrogation légitime sur l'efficacité de ce dispositif. Cette reconnaissance constitue une garantie pour faire du microcrédit un outil à même de promouvoir l'entrepreneuriat féminin persistant. Ceci est important, car le but de cette recherche est d'évaluer l'efficacité du microcrédit sur l'entrepreneuriat des femmes. Les résultats de nombreuses études sont sans ambiguïté : de toute évidence, l'impact de microcrédit sur l'entrepreneuriat des femmes est limité.

Il convient de garder raison quant aux vertus supposées de cet outil financier à même de promouvoir l'entrepreneuriat féminin de façon persistante (GUERIN et al., 2009). Le moment est donc venu de capitaliser les différentes expériences et de réfléchir aux enjeux à venir et de construire l'avenir de cet outil micro financier sur des bases solides.

Malgré les obstacles et les dérives des IMF (DOUCET et PROULX, 2007), l'utilité de microcrédit en tant que mode de financement semble avérée, même s'il ne constitue pas, loin en faut, la panacée en matière de la promotion de l'entrepreneuriat des femmes (BREDELET et FERGUENE, 2016).

2.7. MICROCRÉDIT COMME OUTIL AU SERVICE DE L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ PERSISTANTE : REVUE DE LA LITTÉRATURE THÉORIQUE ET EMPIRIQUE

La raison d'être des IMF est de contribuer à l'amélioration du bien-être des ménages pauvres à travers un meilleur accès au capital. Dans la catégorie des ménages pauvres, deux sous-catégories sont identifiables : les ménages modérément pauvres et ceux qui se trouvent dans une pauvreté extrême. Cependant, la littérature présente un non-consensus entre les auteurs à propos de la cible principale des IMF. Au-delà de savoir si les IMF touchent effectivement les pauvres, l'interrogation porte également sur le « type » des pauvres à qui les services de microcrédit s'adressent. À ce sujet, trois courants de pensée peuvent être dégagés.

2.7.1. Différents courants de pensée

Trois courants de pensée sur la question des services financiers pour les pauvres se dégagent de la littérature (WELE, 2008). Le premier estime que la microfinance ne peut pas toucher les plus pauvres des pauvres de manière persistante. Le deuxième avance que cela est possible et même à grande échelle. Au milieu de ces deux courants, un troisième courant s'émerge ; il reconnaît la complémentarité de deux premiers courants. Ce courant soutient que les innovations destinées à permettre d'étendre les services financiers aux plus pauvres doivent être encouragées.

2.7.1.1. Microcrédit vue comme un outil inadapté aux plus pauvres – l'approche institutionnaliste (ou minimaliste)

Soutenue par les organismes internationaux tels que la Banque mondiale et les Nations unies. Ses protagonistes considèrent que l'unique manière d'atteindre la grande majorité des pauvres sans accès aux services financiers est d'augmenter le mouvement de la microfinance à travers son intégration dans le système financier formel. Ils arguent que le microcrédit est avant tout un crédit et en tant que tel, il doit être remboursé. En cas d'incapacité pour le bénéficiaire de le rembourser, le crédit devient un poids et peut avoir des effets pervers sur son budget. À ce titre, il ne peut donc pas être orienté vers une population très pauvre puisque celle-ci serait incapable de rembourser le principal et les intérêts y attacher. De ce fait, le cas des plus pauvres ne doit pas relever du secteur financier, mais plutôt de l'action des politiques publiques.

La demande des plus pauvres pour les services financiers est par ailleurs loin d'être importante. L'une des raisons tiendrait à leur auto-exclusion. Plusieurs bénéficiaires potentiels choisissent de s'exclure du marché, estimant qu'un crédit contribuerait plutôt à accroître leur vulnérabilité. En outre, il est très souvent donné à entendre que prêter aux pauvres coûte cher. Les prêts de très faibles montants impliquent des coûts de transaction élevés en termes d'analyse, de suivi et d'administration. Si les IMF entreprenaient de reporter ces coûts dans le prix de leurs

services, les plus pauvres ne pourraient pas en payer le prix. L'approche « institutionnaliste » souligne par ailleurs la limite des bailleurs de fonds en tant que pourvoyeurs de subsides. Elle craint la versatilité de ces bailleurs de fonds, car une IMF qui veut s'inscrire dans la durée, en demeurant structurellement dépendante des subventions, risque de ne pas connaître un lendemain meilleur. Cette approche milite en faveur de la performance financière des IMF, qui doit être privilégiée par rapport à l'impact sur les clients (ENGOZOGO, 2011). Cette approche a enregistré un certain nombre de critiques. Elle a pour clientèle de prédilection les micro- entrepreneurs ayant des activités à haut rendement. Elle inscrit ainsi la microfinance dans une logique de marché, logique qui implique des taux d'intérêt assez élevés auxquels peuvent difficilement faire face certains ménages pauvres.

2.7.1.2. Microcrédit, un outil à la fois destiné aux pauvres et aux plus pauvres – l'approche welfariste (ou maximaliste)

Les welfaristes ont un point de vue en complète opposition avec le premier courant. Ils se basent sur la théorie de la responsabilité sociale vis-à-vis de la clientèle afin de répondre à ses attentes (ENGOZOGO, 2011; NZONGANG et al., 2012). Pour les welfaristes, au lieu de rechercher à atteindre un équilibre économique en excluant une partie de la population jugée non solvable, les IMF gagneraient à s'allier à des programmes de protection sociale et à s'appuyer davantage sur les bailleurs de fonds pour accroître leur activité et être pérennes.

L'approche « welfariste » est donc basée sur une logique de don, ce qui exclut pour les IMF la recherche d'une autonomie financière. En revanche, la performance financière est perçue ici comme un frein à l'innovation et à la réduction de la pauvreté. Celle-ci n'est de toute façon pas nécessaire puisque les investisseurs sociaux qui financent les IMF ne sont pas mus par la recherche personnelle du profit financier, mais par la volonté d'œuvrer pour le bien être public. Dès lors, la recherche de nouvelles sources de financement ne s'imposerait pas, car les investisseurs des IMF seraient avant tout motivés par une forme d'altruisme qui garantirait leur engagement à long terme dans le financement de ces institutions. Au contraire, la commercialisation de la microfinance découlant de la pression de nouveaux investisseurs induirait des effets pervers tels qu'une marginalisation des plus pauvres au profit des clients représentant un risque de non-paiement moindre.

Cependant, s'il est vrai que la recherche d'une bonne performance financière peut contribuer à une dérive de la cible principale, il n'en demeure pas moins vrai que les bailleurs de fonds peuvent arrêter de financer les IMF, leur privant ainsi de leur source de financement principal. L'approche welfariste a fait également l'objet de nombreuses critiques en raison de sa subjectivité, de son coût et des difficultés qu'elle entraîne (DE BRIEY, 2005). Ce faisant, le débat se situe non pas sur le choix entre ces deux courants, mais plutôt sur les priorités à accorder lorsque

les compromis s'avèrent nécessaires. C'est ainsi qu'entre ces deux écoles, émerge un troisième courant. Celui-ci plaide en faveur d'une complémentarité entre ces deux approches.

2.7.1.3. Courant intermédiaire : le microcrédit pour tous et de façon durable

La thèse soutenue ici est que tous les pauvres, quel que soit leur degré de pauvreté, peuvent accéder aux services de microfinance. Les IMF, afin de mieux servir cette population gagnaient à atteindre une certaine autosuffisance financière. Ainsi, approche « welfariste » et approche « institutionnaliste », loin d'être antagoniste, seraient complémentaires (MORDUCH, 1999). La première déclencherait le processus en s'intéressant aux plus pauvres. Pour cela elle s'appuierait sur les bailleurs de fonds et compterait sur les innovations financières en termes d'atteinte d'une population entrée dans le dénuement. La seconde permettrait la pérennisation des IMF. En remplissant la condition de viabilité, les IMF pourraient offrir aux personnes exclues un accès durable aux services financiers. Elles pourront ainsi améliorer leur bien être sur le long terme. Une complémentarité entre subsides et viabilité financière serait donc indispensable aux IMF dans l'atteinte de leur mission sociale. Cette idée est relayée par beaucoup d'auteurs qui soulignent que les subventions doivent être transparentes, régies par des règles et limitées dans le temps. Ces subventions viendront combler les déficits et empêcher que le coût total de l'opération soit répercuté sur les clients sous forme de frais et de taux d'intérêt plus élevés. Cette impulsion permettra à l'institution d'être autosuffisante par la suite. La nécessité d'intervenir dans la phase de démarrage n'empêche pas les donateurs d'être présents lors de l'expansion si l'IMF en a besoin. Nombre d'études mettent toutefois en garde : le fait que les subventions doivent intervenir sur une période limitée de temps ne doit en aucun cas les rendre incertaines. Les auteurs montrent en effet que dans un contexte où les subventions sont incertaines, la recherche d'une viabilité financière peut conduire à une dérive de la mission et vaincre les efforts de réduction de la pauvreté.

En effet, dans la crainte de ne plus bénéficier de subventions, les IMF n'auraient pas d'autres choix que de servir principalement les clients les plus riches afin de garantir un niveau acceptable de performance financière. Ce faisant, elles s'écarteront de leur mission de lutte contre la pauvreté. Cette intuition théorique est confirmée par une analyse empirique où les auteurs trouvent qu'un volume important de subventions est positivement associé à des prêts de faible taille, donc aux personnes les plus pauvres. Par contre, l'incertitude sur les subventions est positivement corrélée à des taux d'intérêt élevés et négativement corrélée à l'outreach. Ce résultat souligne davantage la nécessité d'une complémentarité, et non d'une substitution, entre l'approche du « bien-être » et l'approche institutionnaliste. GUERIN (2000) indique dans le même ordre d'idée que l'évolution du secteur exige des IMF de trouver un équilibre entre portée sociale et performance financière. Cet équilibre est nécessaire à deux titres : d'une part, il leur permettra de ne pas dévier de leur public cible afin de satisfaire aux exigences de rentabilité de leurs

investisseurs ; d'autre part, il leur permettra de répondre à la condition importante de pérennisation qu'est la viabilité financière. Cependant, les deux volets financier et social peuvent être atteints conjointement, seulement de manière exceptionnelle.

Pourquoi l'impact annoncé n'a-t-il pas eu lieu ? Un certain nombre d'études (MANIKA, BONKINGA et LUEZI, 2012), tendent à accréditer l'idée selon laquelle les microcrédits accordés aux femmes ne suscitent pas les effets escomptés en termes d'entrepreneuriat persistant que certains l'avaient cru selon GENTIL et SERVET (2002) un peu naïvement. Pour GUERIN et al. (2009), le moment est venu de dépasser cette naïveté.

Développé pour favoriser l'entrepreneuriat, le microcrédit accordé aux femmes trouve sa justification sociale (BRANA et JEGOUREL, 2011). GUERIN et al., (2009) pensent que se vanter d'attirer une clientèle majoritairement féminine ne suffit pas à démontrer un quelconque impact en termes de promotion de l'entrepreneuriat des femmes. Le potentiel entrepreneurial des femmes bénéficiaires des microcrédits n'est donc pas une certitude.

Ceci amène les chercheurs à réfléchir sur les fondements de cet outil financier.

Cette problématique n'est pas nouvelle dans la littérature micro financière. Ainsi plusieurs travaux s'imposent et proposent d'autres facteurs susceptibles de favoriser l'éclosion de l'entrepreneuriat féminin. Nous pensons à trois types de facteurs : individuel, ceux liés à l'organisation créée et tenir compte de l'environnement dans lequel la femme bénéficiaire de microcrédits évolue et les pratiques qui y ont cours.

Si les principaux courants reliés à la notion de l'entrepreneuriat féminin ne s'intéressent pas assez à l'aspect multifactoriel, force est de constater que les recherches empiriques réalisées par un certain nombre d'auteurs en Asie (CHOWDHURY, 2008; FERDOUSI, 2015) et en Afrique (EKPE et al., 2010 ; RAVONJIARISON, 2006; KHAN et al., 2016 ; KONADU & BINEY-ASSAN, 2007 ; KUZILWA, 2005 ; SIMBA, 2013) en constituent une exception. La prise en compte d'autres facteurs apparaît clairement.

Cette perspective dynamique conduit les chercheurs à adopter un design nouveau pour les recherches. Les travaux de GÜROL et ATSAN (2006) constituent une référence dans le domaine entrepreneurial. Ces auteurs citent les facteurs individuels, les facteurs sociaux et les facteurs environnementaux. De même, GARTNER (1985) identifie douze facteurs : la disponibilité du capital, la présence d'entrepreneurs expérimentés, la main d'œuvre spécialisée au plan technique, l'accessibilité des fournisseurs, l'accessibilité des clients et du nouveau marché, l'influence gouvernementale, la proximité des universités, la disponibilité des terres, l'accessibilité des transports, l'attitude de la population, la disponibilité des services de support et les conditions de vie. Cette vision semble certes intéressante.

Comment peut-on mieux utiliser le microcrédit comme outil pour la promotion de l'entrepreneuriat féminin ?

Déjà, plusieurs recherches présentées dans le cadre théorique retiennent l'existence d'une multitude de facteurs (EKPE et al., 2010; FERDOUSI, 2015 ; RAVONJIARISON, 2006); KONADU & BINEY-ASSAN, 2007; KUZILWA, 2005; MANIKA et al., 2012 ; MUNNY & WEIYU, 2011; OUMA & RAMBO, 2013 ; SALL, 2012; SIMBA, 2013) susceptibles de favoriser l'entrepreneuriat des femmes ayant accès au microcrédit.

D'ailleurs, BOUTILLIER et DOKOU (2006) et FILION (1997) convergent sur le fait que comme tout phénomène social, la réussite entrepreneuriale serait le produit de la connexion d'une multitude de facteurs. Pour ces chercheurs, ces facteurs touchent le créateur lui-même ainsi que l'environnement dans lequel celui-ci évolue. FAYOLLE et DEGEORGE (2012, p.193) ont pu conclure que les facteurs touchant le créateur lui-même constituent le socle de l'aboutissement d'un processus entrepreneurial. Cet environnement pour BRUYAT (2001) constitue une source de représentations que se fait un individu de la situation dans laquelle il se trouve.

Devenir entrepreneur ne s'improvise pas. Quels que soient la qualité de l'offre et le degré de technicité des produits financiers proposés par les IMF (GUERIN et al, 2009), l'accès au microcrédit pourrait à terme contribuer à l'entrepreneuriat féminin, mais sous certaines conditions.

L'histoire de la construction de l'entrepreneuriat n'est pas linéaire ; mais elle présente des dimensions très différentes selon les individus, l'ethnie, la culture, etc. Par ailleurs, nombre d'auteurs (ROUKATOU, 2015) attestent que l'appartenance à certaines ethnies aurait une influence sur la réussite en entrepreneuriat. Dans le contexte africain, les travaux de DIAKITE (2004) soulignent que l'entrepreneuriat est aussi une question socioculturelle.

En général, les recherches sur les différents facteurs de l'entrepreneuriat féminin persistant restent descriptives et identifient une liste des variables. Cette démarche nous permet d'identifier trois grandes catégories des facteurs qui favorisent l'entrepreneuriat des femmes : les facteurs individuels, les facteurs organisationnels et les facteurs sociétaux (environnementaux).

Sans remettre en question l'utilité et la valeur ajoutée de ces études dans la détermination des facteurs déterminants de l'entrepreneuriat féminin persistant, nous adoptons une méthode de recherche quantitative et qualitative basée sur une étude de cas approfondie, afin d'apporter un éclairage complémentaire sur cette notion.

2.8. MISE EN PERSPECTIVE DE L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ PESISTANT

En RDC, malgré les récentes avancées en matière d'égalité de sexe, les femmes demeurent plus affectées par des pratiques sociales de genre qui les défavorisent par rapport aux hommes. Et cela, à différents niveaux : économique, politique et social. Le contexte congolais étant, comme nous l'avons mentionné, caractérisé par une forte culture patriarcale.

Devant une telle situation, les femmes pourraient faire face à des obstacles freinant leurs aspirations entrepreneuriales. Pour cela, nous avons choisi de nous appuyer sur la théorie institutionnelle afin d'appréhender l'influence d'un ensemble de facteurs environnementaux, mais également personnels sur l'activité entrepreneuriale des femmes entrepreneures congolaises. Dans cette étude, les femmes entrepreneures peuvent s'exprimer sur leur réalité quotidienne, à savoir comme elles vivent la conciliation de leur vie domestique et celle professionnelle. Cette étude permet à un groupe de femmes entrepreneures bénéficiaires des microcrédits de faire part de leur expérience, de faire entendre leur voix sur un sujet peu abordé dans les recherches académiques congolaises.

Notre recherche soutient que la prise en compte des facteurs individuels, organisationnels et environnementaux influence l'orientation des femmes entrepreneures bénéficiaires des microcrédits vers la durabilité de leurs activités.

En effet, on ne saurait comprendre l'entrepreneuriat aujourd'hui sans regarder dans les rétroviseurs les différentes approches qui influencent encore les pratiques entrepreneuriales.

2.8.1. APPROCHES EN ENTREPRENEURIAT

Plusieurs études reconnaissent que les conditions contextuelles ainsi que les conditions personnelles ont un impact significatif sur l'activité entrepreneuriale, qui n'est autre que la manifestation de l'esprit d'entreprise. Dès lors, l'entrepreneur est étudié selon plusieurs : l'approche économique, l'approche par le comportement, l'approche par les traits de personnalité et l'approche par la culture.

L'entrepreneuriat est un phénomène complexe qui implique de multiples facteurs individuels, organisationnels et environnementaux. Ainsi, il est difficile d'utiliser juste une seule approche.

Pendant les années 50, plusieurs études se sont développées dans le domaine de l'entrepreneuriat. Ces études se sont concentrées, en premier lieu, sur des thèmes autour du profil de l'entrepreneur, de ses origines, de son parcours scolaire, de ses motivations et d'autres traits individuels.

Les approches en entrepreneuriat constituent également un cadre conceptuel de notre recherche. Pour cela, nous proposons dans les lignes qui suivent deux principales approches choisies dans le cadre de cette étude, à savoir l'approche individuelle (approche par les traits) et l'approche contextuelle.

2.8.1.1 Approche individuelle ou par les traits

La qualité d'entrepreneur est-elle innée ou acquise ? Quel est le profil idéal de l'entrepreneur ? Les spécialistes des sciences du comportement ont voulu répondre à ces questions en abordant l'entrepreneur à travers l'approche par les traits. L'approche individuelle ou par les traits appelés également, approche descriptive (DIAMANE & KOUBAA, 2016) est une approche centrée sur l'individu. Les travaux des comportementalistes ont débuté dans les années 1960 et ont connu leur heure de gloire durant les années 1980. L'objectif sous-jacent à ces recherches était de différencier les entrepreneurs de non-entrepreneurs, notamment au travers de l'identification de leurs caractéristiques psychologiques ou « traits ». Selon cette école de pensée, l'identification de ces qualités permettrait de prédire le comportement entrepreneurial : autrement dit : « the one best way ». Les traits peuvent être définis comme des caractéristiques durables de la personnalité qui se manifestent par un comportement relativement constant face à une grande variété de situations (JANSSEN, SURLEMONT, DE HOE, & SCHMITT, 2016 p.46). L'étude des traits a principalement pour objectif de déterminer ce qui conduit une personne à s'engager dans une activité entrepreneuriale et, par conséquent d'identifier les caractéristiques psychologiques permettant de prédire ce comportement entrepreneurial.

Parmi les traits de personnalité cités dans la littérature : esprit inventif, leader, preneur des risques modérés, indépendants, créateurs, persévérants, optimistes (FILION, 1997). Ainsi, ce chercheur considère que l'entrepreneur est un individu qui a un besoin d'accomplissement plus grand que d'autres, un goût de risque, une capacité à résoudre les problèmes rapidement, adaptation à de nouvelles situations, une capacité de créativité, d'innovation et de découverte des opportunités et, enfin, un leader qui gère son équipe de travail. Chose qui a conduit les psychologues à affirmer qu'un individu naît entrepreneur et qu'on ne peut pas le former, puisqu'il possédait déjà ces traits psychologiques et ces valeurs. Cependant, les études (RAJHI, 2011) réalisées sous l'angle des traits de personnalité ont mis en avant que certaines caractéristiques personnelles appartiendraient plus spécifiquement aux hommes qu'aux femmes.

Ces études portant sur les traits ont d'ailleurs été largement critiquées parce qu'elles postulent un certain caractère inné de l'entrepreneuriat. Force est alors de constater qu'on ne peut pas réellement établir un lien de causalité entre les traits de personnalité et l'entrepreneuriat. Elles considèrent qu'un individu peut posséder la plupart de caractéristiques d'un entrepreneur sans pour autant en devenir un. De nombreux travaux sur les traits n'ont toutefois pas permis d'établir un

profil psychologique absolu de l'entrepreneur (FILION, 1997; LOUE et al., 2008), ni de prévoir des comportements entrepreneuriaux. Aucune étude arrive à évaluer une personne et établir avec certitude si elle réussira ou non comme entrepreneur. Parmi d'autres critiques, on note en particulier : faire de l'entrepreneur un être à part par nature ne correspond pas à la réalité du phénomène entrepreneurial, qui est bien plus complexe et qui implique ne pas séparer le créateur du processus complet de création, en incluant son contexte. L'entrepreneur type est un mythe. Par conséquent, toute typologie qui tenterait de catégoriser les entrepreneurs à partir des traits de personnalité selon DIAKITE (2004), paraît illusoire.

La façon dont un individu exprimera son besoin de création ne dépend uniquement pas de caractéristiques personnelles, mais d'autres facteurs exogènes pouvant favoriser l'apparition et le développement de comportements entrepreneuriaux notamment : la religion, le contexte familial, l'expérience ou le milieu professionnel, le système éducatif, le système institutionnel, etc. Les traits de caractères avaient toutefois négligé l'influence de l'environnement sur l'entrepreneur et l'émergence de comportements entrepreneuriaux (JANSSEN et al., 2016). De ce fait, on peut penser que l'entrepreneur et son environnement sont largement indépendants. « Les variables environnementales caractérisant les individus sont donc devenues, elles-mêmes de réels objets d'analyse » (TOUNES, 2003). Aujourd'hui, les qualités entrepreneuriales ne sont plus vues comme exclusivement innées. Comme le montrent DIAMANE et KOUBAA (2016), la dimension individuelle de l'entrepreneur n'est rien sans un environnement adéquat. Dans cette veine, BACHA et al., (2016) soulignent que la réussite de cette synergie entre l'environnement et l'entrepreneuriat influencera le développement de ce dernier.

Ces points de vue sont une limite reconnue de l'approche par les caractéristiques individuelles (approche par les traits) avancée par certains auteurs qui prennent en considération seulement les facteurs individuels. Dès lors de nombreux chercheurs (ARASTI, 2008 ; KONING, BINET, et FACCHINI, 2010 ; DIAKITE, 2004 ; GUYOT et LOHEST, 2008) se sont montrés sceptiques vis-à-vis des explications tendant à réduire le phénomène de la création d'entreprise aux simples traits de personnalité de l'entrepreneur. La réussite de l'entreprise doit à des dynamiques organisationnelles et non aux capacités personnelles de l'entrepreneur. La réponse à la question « QUI ? » est désormais révolue (PATUREL & LEVY-TADJINE, 2008). Ce constat remet en cause le bien-fondé de l'approche par les traits, en souligne les limites et suggère de s'intéresser plutôt à ce que font les entrepreneurs, et non à ce qu'ils sont.

Après avoir connu son heure de gloire, les résultats décevants de l'approche fondamentale ou l'approche par les traits ont favorisé les études menées par les chercheurs d'autres disciplines (anthropologues, psychologues, sociologues) à prendre conscience de la complexité du phénomène entrepreneurial et à intégrer la notion de contingence dans leurs recherches. L'objectif n'est de pas

de nier l'approche individuelle, mais plutôt de la compléter et de la faire cohabiter dans un ensemble plus global. Ce que font, par ailleurs, la plupart des chercheurs.

Les récentes études démontrent que l'on devient entrepreneur plutôt que de naître entrepreneur. La littérature souligne combien le temps et le milieu favorisent le succès entrepreneurial des femmes (FILION, 1997). Les entrepreneurs reflètent les caractéristiques du temps et du milieu où ils ont évolué. Dès lors, l'entrepreneuriat apparaît comme un phénomène régional, les cultures, les besoins, les habitudes d'une région façonnent des comportements. Les entrepreneurs les intègrent, les assimilent, les interprètent et cela se reflète dans leur façon d'agir, de construire leurs entreprises. Plus fondamentalement, le fait que, actuellement, l'approche comportementaliste de l'entrepreneur soit relativement délaissée par les chercheurs. Un individu peut aussi ne pas avoir de caractéristiques associées à l'acte entrepreneurial et cependant devenir entrepreneur. Par ailleurs, l'approche par les traits s'est enrichie par la prise en compte de facteurs contextuels.

2.8.1.2. Approche par les processus ou contingents ou contextuels

L'approche contextuelle aura permis à la théorie entrepreneuriale d'envisager autrement l'entrepreneuriat. Elle a ainsi ouvert de nouvelles portes pour en comprendre la complexité. Cette approche semble mobiliser de plus en plus de recherche doctorale. Elle suppose que l'entrepreneuriat serait influencé par l'environnement dans lequel l'entrepreneur évolue. Cette approche serait au cœur des travaux décrivant la recherche de la cohérence des 3E : Entreprise – Entrepreneur - Environnement (PATUREL & LEVY-TADJINE, 2008). L'approche contextuelle a pour avantage de reconnaître que le monde des organisations est tellement divers et complexe que correspondent à des situations diverses et variables, des modes d'organisations divers et variables. Comme le notent plusieurs chercheurs (BRUYAT, 1993 ; 2001) traitent le sujet de l'entrepreneuriat et soulignent que l'environnement (socioculturel, la famille, l'école, les entrepreneurs du milieu, le milieu professionnel, le cadre légal et réglementaire, etc.) joue un grand rôle sur le lancement d'un projet.

Selon PATUREL (2007), l'une des caractéristiques de l'entrepreneuriat est qu'il serait lié à un projet. Toutes ces approches ont comme finalité la création de l'entreprise qui apparaît comme le domaine d'excellence de l'entrepreneuriat. Elles répondent à la question de savoir comment un individu peut-il être amené à créer sa propre entreprise ? Cette question de recherche a naturellement beaucoup intéressé les chercheurs (KALLEL, 2015 ; SALEH, 2011). Cependant il n'est pas concevable d'ignorer que cette entreprise doit survivre et se développer.

Pour notre part, nous partons du postulat que l'entrepreneuriat est comme un processus d'organisation qui conduit à la création d'une nouvelle organisation (FAYOLLE & DEGEORGE, 2012, p.12). Nous nous inscrivons donc dans la continuité des travaux de VERSTRAETE (2002),

qui soulignent qu'on ne saurait en rester à cet acte et le souhait de voir l'organisation créée être pérenne rapproche l'entrepreneuriat de la gestion. Ce point de vue est le plus souvent ignoré par la recherche. Ceci nous paraît révélateur du manque d'approfondissement de la part des chercheurs comme le souligne BRUYAT : « la satisfaction de l'entrepreneur est d'autant plus forte que l'entreprise réussit et se développe » (BRUYAT, 1993).

Pour notre part, nous partons du postulat que l'entrepreneuriat est un phénomène multifactoriel où chaque facteur a son importance (ARASTI, 2008) et n'a de sens que par rapport aux autres et dans un contexte déterminé (FARIDA, 2008). Ainsi, la prise en compte d'autres facteurs reste évidemment indispensable.

Il nous semble à présent important d'identifier les facteurs susceptibles d'influencer la relation entre l'accès des femmes au microcrédit et l'entrepreneuriat féminin. La reconnaissance de cette diversité de facteurs mérite l'attention des chercheurs. Quels sont ces facteurs ?

L'étude des facteurs susceptibles de promouvoir les entreprises créées par les femmes grâce au microcrédit est utile. Une telle recherche aboutit souvent à des explications fondées sur des déterminismes univoques et, par conséquent, toujours discutables. Comment expliquer les performances de la nouvelle entreprise ? Quels sont les facteurs de succès ou d'échec ? Pour ces questions, nous ne disposons pas à proprement parler de modèles généraux qualitatifs spécifiques à la croissance des entreprises créées par les femmes grâce à l'accès au microcrédit, mais des recherches empiriques concernent différents problèmes.

Cette approche suppose que l'entrepreneuriat est influencé par l'environnement auquel appartient l'entrepreneur. Plusieurs chercheurs traitent le sujet de l'entrepreneuriat soulignent le rôle que peuvent jouer l'environnement socioculturel, la famille, le milieu professionnel (les réseaux, les banques, etc.) sur le lancement du projet. Dans le même ordre d'idées, SHAPERO et SOKOL (1982) identifient un ensemble de variables qui sont susceptibles de déclencher la décision d'entreprendre : le groupe d'appartenance, les expériences antérieures, les apprentissages et les images d'imitation. Dans ce sens, GARTNER (1985) prend en compte quatre dimensions de l'entrepreneuriat : l'entrepreneur, l'entreprise, l'environnement et le processus. GARTNER identifie un ensemble large de facteurs environnementaux tels que l'accessibilité aux différentes ressources, l'action des pouvoirs publics, l'accès aux services, le regard de la société, le niveau de la concurrence, les barrières à l'entrée, etc., comme des facteurs influençant la création de la nouvelle entreprise. Ce modèle s'appuie sur l'approche multidimensionnelle. Selon cette approche, les entrepreneurs et leurs entreprises sont différents, ainsi que l'environnement dans lequel ils opèrent.

Un autre exemple qui illustre le modèle multidimensionnel est celui de GNYAWALI et FOGEL(1994). Ces auteurs considèrent l'environnement entrepreneurial comme une combinaison de facteurs qui jouent un rôle crucial dans le développement de l'entrepreneuriat. Ils identifient les facteurs macroéconomiques, socioculturels et politiques comme ayant un impact sur la volonté et la capacité des individus à se lancer dans des activités entrepreneuriales. Également, ils soulignent la disponibilité de l'appui des services de soutien qui facilitent le processus de lancement d'une activité lucrative. Les auteurs déclarent que tous les facteurs contextuels n'ont pas un rôle identique dans tous les pays. Ils concluent que le rôle de chaque facteur varie selon l'aspect spécifique du processus de développement d'une entreprise.

Dans le domaine de l'entrepreneuriat féminin, plusieurs chercheurs ont fait appel à une approche multidimensionnelle incluant les caractéristiques individuelles de l'entrepreneur féminin ainsi que les caractéristiques de son environnement. Ils se sont focalisés sur trois principaux niveaux :

- Les entrepreneurs qui créent/reprennent et gèrent une entreprise : leurs profils socio-démographiques, leurs motivations, aptitudes et attitudes envers l'entrepreneuriat, leur parcours scolaire, leur expérience professionnelle, les obstacles rencontrés, etc.

- L'environnement entrepreneurial des femmes : l'entourage familial, les réseaux, le financement institutionnel, les facteurs socioculturels, les facteurs professionnels, etc.

- Les caractéristiques de l'entreprise et l'aspect organisationnel de celle-ci : la taille de l'entreprise, le type d'activité, le style de management, les stratégies mises en œuvre, la performance, etc.

Différents travaux ayant abordé la problématique de l'entrepreneuriat féminin en se basant sur une approche multidimensionnelle (approche individuelle et celle contextuelle) mettent l'accent sur trois grands axes : l'entrepreneure, l'entreprise créée et l'environnement dans lequel évolue la femme entrepreneure. Ces études ont pu construire des modèles en tenant compte des facteurs spécifiques et ceux généraux susceptibles d'influencer cet entrepreneuriat. Ces modèles font l'objet du chapitre suivant.

CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE

Tout au long de la première partie de ce travail, nous nous sommes intéressés aux fondements théoriques du champ de l'entrepreneuriat des femmes. Le premier chapitre a été consacré à l'entrepreneuriat féminin, ses atouts, ses obstacles, les mécanismes et les dispositifs de soutien ainsi que les différentes théories qui expliquent son essor. D'où, les notions du genre en entrepreneuriat faisant l'objet d'un autre point de ce premier chapitre, dans lequel nous avons expliqué la place qu'occupe la femme dans la société congolaise.

Le deuxième chapitre quant à lui s'est étalé sur le contexte d'apparition de la microfinance en Afrique subsaharienne. L'objectif du deuxième chapitre était celui d'identifier à partir de la littérature les facteurs qui soutiennent l'entrepreneuriat féminin en général. Ces facteurs nous ont éclairés sur les facteurs à retenir pour émettre nos hypothèses de recherche. Nous avons évoqué les imbrications des facteurs favorables à l'entrepreneuriat féminin. Ceci laisse à penser que l'entrepreneuriat des hommes serait différent de celui des femmes.

L'utilisation d'une méthode de recherche est souvent la conséquence d'un choix méthodologique et épistémologique. Dans les lignes qui suivent, nous parlons des hypothèses ainsi que l'opérationnalisation des variables, ainsi que des aspects méthodologiques de notre recherche en cherchant de répondre aux questions suivantes : Quelle méthode avons-nous utilisée ? Pourquoi ? Comment est-ce que nous avons abordé notre terrain d'étude ? Quelles ont été les personnes que nous avons rencontrées ? La présentation et la discussion des résultats constituent le sixième et dernier chapitre de l'étude présente.