

PARTIE II : CADRE EMPIRIQUE DE LA RECHERCHE

INTRODUCTION À LA DEUXIÈME PARTIE

L'objectif de cette deuxième partie est d'explorer le phénomène de l'entrepreneuriat féminin persistant de façon empirique. Nous abordons la question suivante de façon empirique : quels sont les facteurs de réussite ou d'échec à l'entrepreneuriat des femmes bénéficiaires de microcrédit auprès des IMF ?

De ce questionnement initial découlent d'autres interrogations relatives aux causes de taux de défaillance assez important qui est constaté. Nous mettons également l'accent sur le profil de femmes bénéficiaires de microcrédit à Lubumbashi.

Le microcrédit et l'entrepreneuriat féminin sont étudiés dans plusieurs travaux. L'analyse empirique de chaque étude dépend sans doute de l'objectif de l'auteur et des caractéristiques des données disponibles. Certains chercheurs ont mis l'accent sur les facteurs liés au profil de la femme qui bénéficie de microcrédit. D'autres auteurs ont considéré les facteurs liés à l'organisation créée sans oublier l'environnement dans lequel cette femme entrepreneure évolue. Mais, malgré la diversité des facteurs, les principales questions tournent autour de l'influence des facteurs retenus sur l'entrepreneuriat féminin persistant.

Cette deuxième partie est structurée en trois chapitres. Le troisième chapitre présente les modèles théoriques et l'opérationnalisation des variables d'hypothèses. Nous décrivons ensuite le dispositif méthodologique et le champ empirique retenu pour enfin exposer et discuter les résultats de la recherche.

CHAPITRE 3 : MODÈLES THÉORIQUES ET OPÉRATIONNALISATION DES VARIABLES D'HYPOTHÈSES

3.1. INTRODUCTION

Plusieurs modèles se sont succédé en entrepreneuriat quant à l'explication du phénomène. Dans cette section, nous présentons, tout d'abord, les modèles les plus connus, puis les variables principales explicatives de l'entrepreneuriat féminin persistant qu'il nous semble intéressant de mobiliser dans le contexte de la création d'entreprise à Lubumbashi.

Pour chaque variable introduite, nous formalisons notre réflexion en présentant un corps d'hypothèses traduisant le rôle de ces variables dans la présente recherche.

3.2. MODÈLES THÉORIQUES ET HYPOTHÈSES DE RECHERCHE

3.2.1. Modèle de LACASSE, (1990)

Au cours de sa recherche sur l'entrepreneuriat féminin, LACASSE s'est appuyé sur le modèle de Shapero en y intégrant d'autres types de facteurs entrepreneuriaux. Son objectif principal est d'approfondir les connaissances concernant le progrès de la petite entreprise féminine. Son modèle est élaboré autour de l'évènement entrepreneurial qu'il divise en quatre éléments : la création d'une entreprise, l'achat d'une entreprise existante, l'accession à la propriété d'une entreprise sur suggestion et, enfin, l'accession à la propriété d'une entreprise familiale par succession.

D'un côté, LACASSE identifie l'entrepreneur féminin potentiel par ses motivations, ses traits de caractère, son idéologie entrepreneuriale, son attitude vis-à-vis du risque, son habilité à maîtriser le destin et les intuitions ressenties. De l'autre côté, il définit l'environnement selon trois groupes de facteurs : les facteurs sociaux (le contexte familial, le milieu scolaire, le milieu de travail, l'environnement local); les facteurs situationnels (il s'agit soit d'évènements négatifs, soit d'évènements positifs) et l'accessibilité aux ressources (les principales composantes sont les matières premières, la main-d'œuvre qualifiée, la technologie, l'accès aux marchés, le capital-risque, les aides de l'État et le soutien des réseaux).

3.2.2. Modèle de LERNER, BRUSH et HISRICH, (1997)

Ce modèle retient cinq facteurs individuels supposant influencer l'entrepreneuriat féminin : les motivations et les buts, l'apprentissage social, l'affiliation aux réseaux, le capital humain et les facteurs environnementaux (le secteur d'activité, les sources de financement). Ils supposent que la variété des structures sociales (le travail, la famille et l'organisation de la vie sociale) entre les

pays en développement et ceux développés n'est pas prise en considération dans les recherches précédentes qui traitent le sujet de l'entrepreneuriat féminin. Par ailleurs, ils concluent que seulement le manque d'expérience entrepreneuriale et le niveau scolaire n'ont pas d'influence sur l'entrepreneuriat des femmes. En revanche, l'importance des compétences commerciales et l'expérience professionnelle précédente ont une influence significative sur la performance des entreprises créées et gérées par les femmes. Pris dans leur ensemble, ces résultats reflètent l'effet différentiel du capital humain qui varie selon le contexte du pays.

D'un autre côté, les auteurs arrivent à démontrer que les motivations des femmes entrepreneures (indépendance, accomplissement, nécessité économique et buts) ont une forte influence. Ce qui reflète, selon eux, les effets de la différence des structures sociales entre les pays, notamment l'impact de la ségrégation professionnelle, l'inégalité des salaires et la participation dans le secteur non industriel.

Enfin, les auteurs soulignent l'importance de l'affiliation à un réseau pour les femmes entrepreneures. Néanmoins, ils précisent que pour les femmes affiliées à un seul réseau, leurs entreprises sont beaucoup plus rentables que celles qui sont affiliées à de multiples réseaux. Ce qui veut dire que les femmes qui choisissent de s'impliquer dans un seul réseau arrivent à développer des liens très forts qui deviendront très utiles pour leurs entreprises.

Il faut tout de même noter que le modèle de LERNER, BRUSH et HISRICH (1997) reste limité à un seul thème, celui de l'influence de certains facteurs sur la performance des entreprises créées et gérées par les femmes. Ce qui ne permet pas d'explorer l'influence de ces facteurs sur l'ensemble de l'activité entrepreneuriale des femmes.

3.2.3. Modèle de SHABIR et DI GREGORIO, (1996)

Ce modèle s'intéresse, dans un premier temps, aux objectifs personnels des femmes entrepreneures et l'influence que peuvent exercer les facteurs structureaux sur le processus de la création de l'entreprise. Pour ces auteurs, il existe un lien fort entre les objectifs personnels des femmes entrepreneures et le fonctionnement de leurs entreprises. Autrement dit, si les femmes se sentent fortement impliquées dans le processus de création, leurs visions des avantages que les entreprises peuvent leur apporter en termes de réalisation de leurs buts personnels sont perçues comme réalisables.

Par contre, les contraintes structurelles peuvent exercer une influence directe sur ces objectifs. Le modèle de SHABIR et DI GREGORIO évoque, dans un deuxième temps, l'influence des ressources relationnelles (influence de la famille, des collaborateurs, des fournisseurs, des consommateurs, etc. avec leur regard sur la femme entrepreneure) et aussi l'influence des ressources externes (ressources financières, environnement géographique) dans la décision des

femmes pour créer une entreprise. Les auteurs concluent que les facteurs contextuels tels que les normes sociales et les coutumes sont différents d'un pays à l'autre ou d'une société à l'autre. Par conséquent, leur influence sur l'activité entrepreneuriale des femmes peut différer d'un contexte à l'autre.

3.2.4. Modèle d'ASCHER, (2012)

ASCHER identifie un ensemble de facteurs individuels et environnementaux qui peuvent influencer la décision des femmes à entreprendre. Ces facteurs sont les motivations, la démographie, l'environnement économique et social, le réseau familial, le parcours scolaire et le chômage. L'auteur aborde la croissance de l'entrepreneuriat féminin dans les pays en développement et ceux développés en explorant les motivations principales et les autres facteurs qui influencent l'entrepreneuriat des femmes ainsi que les principaux obstacles. Ce chercheur souligne l'influence de la zone géographique sur l'entrepreneuriat féminin. Il considère que les femmes qui appartiennent à certains pays où les facteurs contextuels sont défavorables rencontrent plus de difficultés à lancer, gérer et développer leurs entreprises.

Dans cette mosaïque de modèles, nous estimons que l'entrepreneuriat féminin revêt des considérations particulières d'ordre personnel, institutionnel, professionnel et socioculturel. Il ressort généralement que les femmes entrepreneures sont influencées par l'environnement où elles évoluent, mais également leur activité est conditionnée par un ensemble d'atouts, de choix et d'aspirations personnels.

Si l'approche individuelle est indéniable pour la recherche en entrepreneuriat, il n'en demeure pas moins nécessaire de ne pas perdre de vue que cette logique s'est essentiellement construite en opposition à celle contextuelle. Dans notre étude, il nous semblait important de considérer avec d'autres que l'approche individuelle et celle contextuelle sont les deux faces d'une même pièce qu'il semble important de prendre en considération. Ce modèle nous semble mieux expliquer les réalités en la matière sous peine de proposer une vision partielle, voire biaisée des femmes entrepreneures lushoises de notre échantillon.

Nous estimons que ces deux approches forment une approche multidimensionnelle. Celle-ci répond largement à l'objectif de notre étude où il est question de comprendre comment certains facteurs individuels et contextuels influencent l'activité entrepreneuriale des femmes lushoises.

Dans la section suivante, nous développons nos propositions de recherche qui constituent un cadre d'analyse pour notre recherche. Ces propositions sont basées sur notre revue de littérature ainsi que notre cadre conceptuel en s'inspirant notamment des modèles entrepreneuriaux mentionnés ci-dessus. Trois groupes de facteurs forment l'ensemble de nos propositions: les facteurs individuels (l'âge, le niveau d'études, la situation matrimoniale, la taille de ménage,

l'expérience professionnelle antérieure, et les motivations entrepreneuriales), les facteurs organisationnels (la taille du crédit, l'utilisation du crédit et la nature d'activités) et enfin, les facteurs sociétaux (les facteurs socioculturels vis-à-vis des femmes entrepreneures lushoises, l'accompagnement, les réseaux sociaux, la politique de soutien à l'entrepreneuriat, l'entourage familial entrepreneurial et le soutien du conjoint).

3.3. Propositions de recherche

Face aux limites de différentes approches de l'entrepreneuriat, émerge depuis quelques années une approche multifactorielle. Cette dernière pouvait se comprendre à travers soit l'approche individuelle qui a été le paradigme dominant de la recherche dans ce domaine, soit l'approche contextuelle. Pour comprendre les différentes facettes de l'activité entrepreneuriale des femmes bénéficiaires des microcrédits à Lubumbashi, nous estimons qu'il est indispensable d'identifier les facteurs susceptibles d'influencer celles-ci et savoir la nature de leur influence.

De plus en plus d'auteurs s'intéressent à cette problématique et trouvent impératif de soutenir davantage les recherches sur les différents facteurs influençant l'entrepreneuriat féminin. En conséquence, nous développons et élaborons par la suite un raisonnement théorique quant aux effets des facteurs qui influencent l'activité des femmes entrepreneures bénéficiaires des microcrédits à Lubumbashi.

Cette recherche s'inscrit dans le prolongement de celles qui mettent en avant l'importance de considérer les facteurs personnels (niveau cognitif), les facteurs organisationnels et les facteurs environnementaux (niveau structural) pour étudier le champ de l'entrepreneuriat féminin à Lubumbashi. Ces trois groupes de facteurs interagissant forment les propositions de recherche de notre étude.

À la question de savoir : Quels sont les facteurs de réussite ou d'échec à l'entrepreneuriat des femmes bénéficiaires de microcrédit auprès des IMF ?

Nos hypothèses étaient :

1. Nous supposons dans cette étude que l'entrepreneuriat féminin persistant est la combinaison de plusieurs facteurs issus du profil de l'entrepreneur, des attributs liés à l'organisation impulsée par celui-ci et son environnement. L'étude du phénomène entrepreneurial suppose d'intégrer ces niveaux.
2. Nous supposons que les obstacles auxquels les femmes entrepreneures bénéficiaires de microcrédits sont confrontées sont d'ordre contextuel et contingent.
3. Nous supposons également que les institutions de microfinance utilisent des critères qui ne sont pas compatibles avec l'entrepreneuriat féminin persistant.

Ces hypothèses sont opérationnalisées en sous-hypothèses de la manière suivante :

3.3.1. Facteurs individuels (le profil de la femme entrepreneure)

Selon nombre d'études, l'entrepreneuriat est le résultat d'une combinaison de divers facteurs liés en particulier à ceux touchant le créateur lui-même.

A1) Relation entre âge et entrepreneuriat féminin persistant

Il existe plusieurs études qui affirment le lien entre l'âge de celui qui bénéficie du microcrédit et l'entrepreneuriat féminin persistant. L'âge peut s'interpréter comme un indicateur du capital humain reflétant l'expérience et les acquis du créateur. Les études ont conclu que l'âge de celui qui bénéficie du microcrédit joue un rôle positif sur la performance entrepreneuriale.

KONADU et BINEY-ASSAN (2007) constatent une influence positive de l'âge sur l'entrepreneuriat persistant. Ils expliquent ce résultat par le fait que l'âge élevé explique la maturité ainsi que le temps passé dans les études supérieures. On peut aussi justifier cette relation selon l'hypothèse que les femmes entrepreneures plus âgées sont mieux expérimentées. Cette vision est proche de celle d'AMMAR et SAMI (2016). Pour ces chercheurs, l'âge d'un entrepreneur explique sa manière de voir les choses, son style de gestion, sa perception de pouvoir.

De plus, les études empiriques ne permettent pas de dégager de consensus quant à l'effet de l'âge sur l'entrepreneuriat féminin persistant. En entrepreneuriat, pour ALI (2014), l'âge affecte négativement la productivité de la firme et positivement sa probabilité d'opérer dans la légalité. Pour GUYOT, JANSSEN et LOHEST (2007), plus un individu est âgé, plus son entreprise aura une probabilité élevée de poursuivre une croissance faible, en raison d'un comportement plus conservateur et plus attentiste chez les individus plus âgés. Les résultats de travaux de KAMAHA (2014) confirment que le taux d'échec est plus élevé chez les jeunes.

Des résultats contraires se trouvent dans AMMAR et SAMI (2016) qui indiquent que les entrepreneurs qui innovent sont relativement jeunes. Pour ces chercheurs, les jeunes sont plus sensibles aux enjeux environnementaux.

Pour LASCH, Le ROY, et YAMI (2005), la relation entre l'âge du créateur et le succès de son entreprise n'a pas encore été clairement établie dans les recherches antérieures. Nous pensons aussi que l'âge élevé peut maintenir l'évolution des activités des femmes bénéficiaires de microcrédit. Suite à ces résultats, nous pouvons déduire l'hypothèse de recherche suivante, à valider ou invalider :

Hypothèse 1a : L'âge avancé de la femme bénéficiaire de microcrédit influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant.

A2) Relation entre niveau d'études et entrepreneuriat féminin persistant

Aucun pays ne saura parvenir à un développement sans investir durablement dans l'éducation de sa population. La littérature sur le capital humain considère que celui-ci affecte de manière certaine et significative les activités entrepreneuriales.

La relation entre le niveau d'études et l'entrepreneuriat féminin est l'objet de plusieurs travaux (MUNNY & WEIYU, 2011; SAMBA & BALAMONA, 2015) qui accentuent un lien formidable entre le niveau d'études de l'entrepreneure et la capacité non seulement de démarrer une activité, mais également d'en assurer la croissance.

En effet, DAYMARD A. (2015) et HADRICH A. (2013) se sont intéressés aux facteurs clés de succès de l'émergence entrepreneuriale respectivement en Inde et dans la région de Sfax (Tunisie). Les auteurs remarquent l'existence d'une corrélation positive entre le niveau d'études élevé d'un entrepreneur et le succès de ses affaires.

Plusieurs chercheurs (ASSOUMOU & GUETSOP, 2017; BENAZZI & BENAZZI, 2016 ; HADRICH, 2013) soulignent les avantages d'un niveau d'études élevé. Celui-ci représente le savoir acquis, les compétences et les capacités d'une personne faisant partie de certaines actions uniques et originales (DAS, 2017).

Le renforcement du capital humain par l'instruction donne aux femmes les compétences et l'expérience nécessaires pour diriger les affaires (OCDE, 2014). À la lumière de l'étude de RWENGE, NJERI et LUCY (2013), un niveau d'études élevé joue un rôle important non seulement dans la réussite et son engagement dans ses affaires, mais également dans sa remise en question de certaines valeurs traditionnelles.

BADIA et al. (2013) soutiennent qu'un niveau d'instruction élevé est le synonyme d'une capacité à décrypter son environnement. Une autre étude menée par l'OCDE (2004) confirme que plus l'entrepreneur dispose d'un niveau d'études élevé, plus grande sera la probabilité qu'il découvre les opportunités d'affaires en vue de mieux les exploiter. Cette probabilité de découvrir les opportunités est considérée comme étant la principale caractéristique entrepreneuriale (GABARRET & VEDEL, 2012).

MAZUMDER et al., (2017) ont étudié la relation entre le niveau d'études et l'accès au financement. Ils ont conclu qu'un niveau d'études élevé facilite l'accès au financement formel. Nous pensons également aux travaux de BOUSSETTA (2011) qui montrent que le niveau d'études constitue une assurance pour investir dans le monde des affaires. Dans le même sens, LEE-GOSSELIN et al. (2010) démontrent qu'un niveau de scolarité élevé offre davantage des compétences au profit des entreprises créées. Grâce à un niveau d'études relativement élevé, la femme peut prétendre exercer normalement son activité économique.

De même, au Maroc une étude récente révèle qu'un niveau de scolarité élevé confère à un entrepreneur les connaissances, les compétences, la motivation, la confiance en soi et l'habilité à résoudre les problèmes inhérents aux activités créées. En Tunisie, l'étude de TRABELSI et CHICHTI (2011) démontre que le risque de retard diminue avec le niveau d'études élevé du bénéficiaire du microcrédit.

Par contre, le bas niveau scolaire constitue un handicap (RAMBOARISON, 2015) surtout lorsque l'IMF ne développe pas de services non financiers (alphabétisation) considérés comme un surcoût. Cette situation a pour corollaire un faible degré de performance des femmes dans la gestion des entreprises (LOUIS, 2015). Il réduit leur chance d'acquérir les compétences nécessaires à la gestion des affaires (MURIUNGU, 2012).

Dans le même ordre d'idées, en Haïti, LOUIS (2015) affirme que les femmes entrepreneures analphabètes ne parviennent pas à développer certaines de compétences requises par l'entrepreneuriat. Elles ne profitent pas de possibilités offertes par les nouvelles technologies (DAS, 2017). De même, comme le pense KOLOMA (2010), le faible niveau d'études des femmes bénéficiaires de microcrédit constitue un danger. Cela est d'autant plus vrai que les crédits sollicités peuvent conduire au gaspillage.

Il est intéressant de noter que toutes les femmes interviewées reconnaissent le rôle joué par le niveau de scolarité dans le succès entrepreneurial. Par rapport au niveau d'études, les femmes de notre échantillon ont mis en évidence que leur niveau d'études ne leur permet pas de gérer les microcrédits obtenus. Elles cherchent davantage à être aidées.

Une étude menée par KABUYA (2006), aboutit à la même constatation. L'auteur trouve qu'en RDC, le niveau d'études élevé constitue un facteur d'éloignement pour le micro-entrepreneuriat. Les individus disposant d'un niveau d'études suffisant ont un penchant très marqué par la recherche d'une embauche. Les femmes entrepreneures d'Afrique (MURIUNGU, 2012) au Kenya et d'Asie (JAMALI, 2009) au Liban se retrouvent le plus souvent dans cette situation.

D'autres études montrent que l'activité entrepreneuriale serait plus élevée dans les pays où la population féminine serait analphabète. Dès lors, un faible et un niveau d'instruction élevé expliquent l'entrepreneuriat féminin persistant.

Conformément aux propos de ces auteurs et à ces résultats, nous considérons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 1b : Le niveau d'études élevé de la femme bénéficiaire de microcrédit influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant.

A3) Relation entre statut matrimonial et entrepreneuriat féminin persistant

D'autres travaux de recherche sur l'entrepreneuriat féminin (MATHAPO, 2011; O'NEILL & VILJOEN, 2001) ont mis en évidence une relation significative entre le statut matrimonial de la femme qui bénéficie du microcrédit et l'entrepreneuriat féminin persistant. En effet, ABOUBAKAR (2015) constate que le statut matrimonial peut jouer un rôle important en ce sens qu'il accélère dans certains cas le processus et le retarde dans d'autres. Nous pouvons alors tester l'hypothèse de recherche suivante :

Hypothèse 1c : Le statut matrimonial de la femme bénéficiaire de microcrédit influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant.

A4) Relation entre taille de ménage et entrepreneuriat féminin persistant

De leur part, CHOWDHURY et al. (2012); CHOWDHURY (2008); KHAN, KANWAL, NABI, et SHAH (2016) soulignent que la taille du ménage de la femme entrepreneure bénéficiaire de microcrédit a une incidence sur les activités entrepreneuriales menées. Cela est d'autant plus vrai que plus la taille du ménage serait grande, plus le microcrédit aurait moins de chances à atteindre les objectifs lui assignés.

Certains travaux de recherche (CHOWDHURY, 2008) mettent en évidence une relation entre la taille du ménage de la femme bénéficiaire du microcrédit et la probabilité de devenir entrepreneur. Pour LABELLE, St-JEAN et DUTOT (2012), la taille du ménage influence l'orientation durable chez les entrepreneurs potentiels. Au Congo-Brazzaville, les résultats obtenus par SAMBA et BALAMONA (2015) montrent que la taille du ménage influe positivement sur les activités financées par le microcrédit.

Notre hypothèse va donc également dans ce sens :

Hypothèse 1d : Plus petite sera la taille de ménage de la femme bénéficiaire de microcrédit, plus l'entrepreneuriat féminin sera persistant.

A5) Relation entre expérience professionnelle antérieure et entrepreneuriat féminin persistant

Dans le domaine entrepreneurial, l'expérience antérieure de l'entrepreneur est également une variable très fréquemment retenue (AMMAR & SAMI, 2016; BADIA et al., 2013; BOUTILLIER & DOKOU, 2006 ; EKPE et al., 2010 ; GUEGUEN et al., 2012 ; HOURIA, 2013). Celle-ci renvoie au parcours de vie de l'entrepreneur. Celui-ci peut comporter des échecs et des réussites. L'enjeu lié à cette variable consiste à mettre en évidence le passé de l'entrepreneur et à le mettre en relation avec la réussite de l'entreprise.

MATHLOUTHI (2010) accorde une grande importance à l'expérience passée de l'entrepreneur pour expliquer le succès de ses affaires. Son étude a conclu que l'expérience

préalable de la femme entrepreneure favoriserait la survie et la croissance de la structure qu'elle gère. Elle est un gage de bonne gestion (BOUTILLIER & DOKOU, 2006) et favorise l'acquisition des compétences fonctionnelles et opérationnelles (NYOCK et al., 2013).

Elle rassure les entrepreneurs sur la capacité à aller au bout de leur projet et les rend moins demandeurs d'une aide extérieure comparativement aux jeunes (KAMAHA, 2014). Elle donne une prédisposition à mieux faire que celui qui n'en a pas (BOUKAR, 2009). Elle permet de tisser différents réseaux qui peuvent s'avérer d'une importance primordiale une fois les affaires sont lancées. Elle augmente de 6,7% la productivité de la firme (ALI, 2014). De même LABELLE, St-JEAN et DUTOT (2012) ont également confirmé que l'expérience influence l'entrepreneuriat persistant. Selon BOUKAR (2009), l'expérience passée d'un entrepreneur aide à éviter plus facilement les problèmes rencontrés antérieurement. Des estimations économétriques (TRABELSI & CHICHTI, 2011) confirment que le risque de retard diminue avec l'expérience antérieure du bénéficiaire du microcrédit.

L'expérience professionnelle antérieure de la femme entrepreneure sur la performance de son entreprise a été largement étudiée par l'Organisation de Coopération et de Développement économiques. Elle en déduit que le manque de cette dernière constitue un des obstacles à l'entrepreneuriat (OCDE, 2004). Pour BOUKAR et JULIEN (2009), un faible niveau d'instruction peut être compensé par l'expérience.

Nous pensons que la femme entrepreneure bénéficiaire des microcrédits ayant une expérience antérieure aura une prédisposition à faire évoluer son entreprise et pouvons tester l'hypothèse de recherche suivante :

Hypothèse 1e : L'expérience professionnelle antérieure de la femme entrepreneure bénéficiaire de microcrédit influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant.

A6) Relation entre motivation entrepreneuriale et entrepreneuriat féminin persistant

En plus de ces éléments, la littérature s'est également penchée sur des facteurs psychologiques relevant des motivations des entrepreneurs. Pour un certain nombre d'auteurs dont ISMAIL, SHAMSODIN et CHOWDHURY, (2012) et ALAM, MOHD JANI et OMAL (2011), la motivation traduit une volonté entrepreneuriale qui représente l'un des facteurs les plus importants influençant la réussite de l'activité créée.

En effet, selon nombre d'études (LOUE et al., 2008), c'est le besoin le plus pressant qui pousse un individu à agir à un moment donné de sa vie professionnelle afin de provoquer le changement dont il a besoin. Pour HADRICH (2013), la motivation de l'entrepreneur constitue les « objectifs entrepreneuriaux » qu'il cherche à réaliser. Il est tout à fait logique de penser que c'est pour satisfaire un besoin qu'un individu s'engage dans une action particulière, tout en

espérant des résultats satisfaisants. Ceci rejoint AMMAR et SAMI (2016) qui soulignent qu'un employé motivé est celui qui désire réellement accomplir son travail de la meilleure façon possible et qui le démontre par ses efforts.

Les motivations de l'entrepreneur peuvent être regroupées sous deux catégories génériques : les motivations de type « pull », qui sont des facteurs intrinsèques que l'entrepreneur contrôle, et les motivations de type « push », qui sont des facteurs extrinsèques sur lesquels le dirigeant n'a que peu d'emprise.

Ces motivations ont donné naissance aux concepts d'entrepreneuriat de nécessité (motivations de création push) et d'entrepreneuriat d'opportunité (motivations de création pull). Selon TESSIER-DARGENT et FAYOLLE (2016), on parle d'entrepreneuriat de nécessité quand la création découle d'une réaction défensive face à l'état du marché du travail et/ou aux difficultés personnelles de l'entrepreneur. À ce titre, l'avantage de l'entrepreneuriat de nécessité pour beaucoup de femmes est de répondre aux besoins de première nécessité.

FAYOLLE et DEGEORGE (2012), puis TESSIER-DARGENT (2014) qualifient cet entrepreneuriat comme une option entrepreneuriale par défaut auquel les individus se sentent acculés par des facteurs externes. Il aurait notamment lieu quand les femmes n'ont pas d'autres choix, ou encore quand elles se voient contraintes de le faire par pression familiale. La littérature a souvent présenté les entrepreneurs motivés par des facteurs de nécessité comme des individus rejetés par la société. Cet entrepreneuriat est souvent accompagné d'une connotation négative parce qu'il représente, entre autres, la nécessité, l'absence d'une autre possibilité, l'absence d'un autre choix surtout pour les femmes, l'emploi précaire ou flexible, la restructuration d'entreprise. Cet entrepreneur fait recours à des technologies et à des processus obsolètes. Il n'innove pas, n'a pas de perspectives de forte croissance et n'a que peu d'impact sur le développement économique, contrairement à celui volontaire.

L'étude de CORNET et CONSTANTINIDIS (2004) note que les femmes ayant un faible niveau d'instruction sont dans un processus de création par nécessité du fait qu'elles mettent toujours en avant l'influence de la famille. Les différents travaux sur l'entrepreneuriat des femmes s'accordent sur le fait que celui-ci demeure essentiellement un entrepreneuriat de survie au sein des populations défavorisées, en ayant recours au microcrédit pour développer une activité génératrice des revenus.

C'est cette catégorie d'entrepreneurs qui intéresse le présent travail. Trop d'entrepreneurs en RDC sont ceux de nécessité. Ces entrepreneurs créent des emplois sur ce qu'ils savent faire. Ce genre d'entrepreneuriat de « nécessité » est certainement important pour l'économie locale d'un quartier ou d'une ville. Mais une économie prospère ne se bâtit pas que par le commerce ni l'artisanat. Il faut des entrepreneurs qui visent de grandes opportunités, qui veulent bâtir des

entreprises qui créent des produits et des services innovateurs de grande valeur, en exportant hors la région immédiate et en attirant des flux de revenus et d'investissement de l'extérieur.

Nous confirmons qu'en RDC, en se lançant dans ces activités, les femmes lushoises cherchent principalement à améliorer leur statut. Ce constat corrobore avec les résultats d'autres études qui estiment que les motivations par nécessité se retrouvent plus chez les femmes des pays pauvres et moins développés.

Les études récentes relatives à l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité ont démontré qu'il existe des différences en termes de caractéristiques socio-économiques entre ces deux types d'entrepreneurs. Dans sa thèse de doctorat sur « les entrepreneurs par nécessité », TESSIER-DARGENT (2015) souligne que la création d'entreprise par nécessité n'aurait pas d'effet sur le développement économique, tandis que celle par opportunité aurait un effet significativement positif.

Par contre, l'entrepreneuriat d'opportunité encore appelé entrepreneuriat de volonté résulte d'aspirations professionnelles fortes pouvant avoir comme origine l'identification d'une opportunité de marché. L'entrepreneuriat d'opportunité est souvent un processus de création volontaire avec l'idée de saisir une opportunité. Les chercheurs s'accordent sur le fait que ces entrepreneurs profitent de leurs études, leur dynamisme et parfois leurs expériences ou voyages à l'étranger pour concrétiser leurs projets de vie. C'est ainsi que FAYOLLE et DEGEORGE (2012) notent qu'une opportunité est née des interactions et des confrontations entre un individu et son environnement.

Dans les parcours féminins, BADIA et al. (2013) soulignent qu'il est presque impossible d'identifier une seule et unique motivation. De l'autre côté, les auteurs (GUEGUEN et al., 2012) s'entendent généralement pour reconnaître que les entrepreneurs font preuve actuellement d'une diversité de motivation à la création.

Les recherches qui s'étalent entre 1997 et 2011 montreraient une certaine stabilité des facteurs motivationnels au travers du temps (D'ANDRIA & GABARRET, 2016). Même si ces facteurs sont devenus stables, ROBICHAUD et al. (2013) ont soutenu quatre catégories : les motivations intrinsèques, les motivations extrinsèques, les motivations liées au besoin d'indépendance et d'autonomie et les motivations liées à la sécurité et au bien-être de la famille. L'étude réalisée par AGUERCIF et FERREADJI (2016) sur les facteurs à l'origine de l'acte entrepreneurial en Algérie, et plus particulièrement dans la région de la Wilaya de Bejaia révèle les mêmes motivations.

Nous pouvons à la suite de ces conclusions déduire l'hypothèse de recherche suivante :

Hypothèse 1f : La motivation de la femme bénéficiaire du microcrédit influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant.

Outre les facteurs individuels, d'autres recherches se sont intéressées aux facteurs organisationnels. Elles font l'objet du point suivant.

3.3.2. Facteurs organisationnels et entrepreneuriat féminin persistant

B1) Relation entre volume du crédit obtenu et entrepreneuriat féminin persistant

Il existe plusieurs études qui affirment que le montant du microcrédit obtenu joue une importance particulière lors de l'évaluation de son efficacité, telle que l'étude de SMAHI (2010). Dans cette même approche, les travaux de KAMAHA (2014); KOLOMA et RATSIMALAHELO (2015); RANDRIAMANAMPISOA (2011) soulignent que la probabilité de succès augmente lorsque l'entrepreneur a bénéficié d'un montant de micro crédit relativement élevé.

En effet, selon BOUJELBENE et TRIKI (2012); SMAHI (2010), le montant du microcrédit obtenu joue une importance particulière lors de l'évaluation de l'impact du prêt sur l'entrepreneuriat. Plus le montant du crédit est important, plus grandes sont les chances de survie de l'activité.

D'après BOYE et al., (2009), les programmes de microcrédit cibleraient mal les besoins spécifiques de femmes entrepreneures (p.57). Selon des témoignages, malgré la bonne volonté des IMF (KRAIEM, 2015), il semble que les petites sommes accordées à ces femmes représentent encore aujourd'hui une entrave au développement de leurs activités. Ce constat rejoint celui de FERRARY (2006) et RIMTEBAYE et TABO (2015) : les besoins en crédit des femmes sont toujours supérieurs aux prêts réellement accordés par les IMF. Le même constat a été fait au Gabon (MBENG & ENGOZOGO, 2015) selon lequel les financements reçus par la majorité des bénéficiaires n'ont pas permis d'acquérir un matériel pouvant améliorer leur production.

KRAIEM (2015) souligne que l'intervention des IMF dans le financement des besoins des micro entrepreneurs se trouve encore à l'étape embryonnaire ; les activités financées ne connaissent pas une ampleur considérable.

Dans leur étude, PALIER et PREVOST (2007) constatent que les dispositifs de microfinance n'arrivent pas à couvrir les besoins financiers liés à une activité économique durable. Selon ces chercheurs, les IMF seraient incapables d'améliorer leurs offres en fonction des besoins de leur clientèle. Cela ne fait que conforter l'idée selon laquelle l'offre des crédits des IMF serait plus adaptée à l'entrepreneuriat de survie (KRAIEM, 2015).

Plusieurs raisons expliquent la faible intervention des IMF dans le financement de l'entrepreneuriat. Parmi les explications données dans la littérature, il y a ceux qui mettent l'accent

sur les risques de non-remboursement (CHEN et al., 2010 ; HUGON, 1996; DZAKA, 2009; KENDO et al., 2015). Selon ces chercheurs, les crédits de montant important s'accompagnent souvent d'une prise excessive des risques. Soucieuses de leur viabilité financière, de nombreuses IMF évitent le risque qu'implique le financement des pauvres (HOFMANN & MARIUS-GNANOU, 2007) sans garanties matérielles. Cependant, CHEN et al., (2010) ont pu conclure que cette pratique s'avère moins efficace comme outil de gestion du risque si les emprunteurs doivent compléter leur besoin de crédit en s'adressant à diverses sources.

TRABELSI et CHICHTI (2011) considèrent que les IMF accordent de crédit de faible montant étant donné que leur relation avec les emprunteurs est de court terme. De son côté, MAYSTADT (2004) explique cette situation par l'asymétrie d'information entre emprunteur et prêteur.

Un certain nombre de chercheurs (CHEN et al., 2010) soulignent que nombre d'IMF accordent des crédits de taille réduite parce qu'elles savent que leurs clients pourront compléter leur besoin de crédit auprès d'autres sources.

Ce montant serait parfois diminué par les agents de crédit (RAMBOARISON-LALAO, 2015), lorsqu'ils sont évalués et payés sur la base des résultats de remboursement (SOME, 2010). Selon MURENGEZI (2008), cette révision à la baisse est opérée sur base des analyses socio-économiques du dossier présenté et arrive souvent lorsque les agents de crédit estiment que la demande est surévaluée en exigeant aux femmes de s'adapter à ces modalités. GWENDOLINE (2015) en Chine ; GAHUNGU et al. (2013) au Burundi ; MURENGEZI (2008) à Ouagadougou et IKIREZI (2009) au Rwanda a des conclusions assez similaires. Pour ces chercheurs, les IMF ont besoin des ressources financières pour donner des crédits et des services non financiers aux populations bénéficiaires.

D'après NIYONGABO et ANAÏS (2010), les prêts à moyen et long terme ne sont pas adaptés à la méthodologie des crédits utilisée par les IMF. De son côté, KRAIEM (2015) souligne que la structure des ressources des IMF est généralement constituée par des dépôts à vue des membres; il y a également la faible capitalisation des IMF, le manque des relations commerciales entre le secteur bancaire conventionnel et les IMF, la faible capacité technique des IMF en matière d'analyse des plans d'affaires des micros entrepreneurs, la faible capacité entrepreneuriale des bénéficiaires, etc.

SALL (2012) note que la faiblesse des montants de microcrédits accordés serait fonction de la population desservie et des activités créées. KAMAHA (2014) pense que cette situation est en fonction de la politique menée par l'IMF. Pour cette chercheuse, la faiblesse des montants de microcrédits accordés réduit le risque de défaillance des emprunteurs et permet un remboursement rapide (KAMAHA, 2014). MURENGEZI (2008) affirme que les IMF préfèrent prêter à court

terme pour pouvoir vérifier dans un bref délai la solvabilité de leurs clients. Les IMF prennent en compte les besoins de financement des emprunteurs et ajustent le montant du micro crédit accordé par à rapport à ces besoins.

Cette prudence lors de l'octroi des microcrédits permet aux IMF de maîtriser dans une certaine mesure la qualité de leur portefeuille (KAMAHA, 2014). Ce faible montant constitue pour IKIREZI (2009) la plus grande faiblesse de la microfinance.

Selon nombre d'études (GUBERT & ROUBAUD, 2005; NSABIMANA, 2004), les IMF seraient dans l'incapacité à étendre l'offre de crédit aux projets d'investissement à cause de l'insuffisance des ressources financières stables. Leur capacité à attirer des ressources longues serait donc limitée par leur taille ainsi que le caractère spécifique de leurs activités. Ceci rejoint GUERIN, PALIER, et PREVOST (2009), MURENGEZI (2008), qui estiment que les IMF ne sont pas encore en mesure de satisfaire les besoins d'un montant important. Ce qui constitue l'une des limites principales de la microfinance (NIYONGABO & ANAÏS, 2010).

ZIDANI et JARBOUI (2011) ont conclu dans leur étude que la probabilité d'obtenir un microcrédit serait plus élevée lorsque les entrepreneurs sollicitent des montants faibles. Cependant, les produits offerts par les IMF seraient donc inadaptés (KRAIEM, 2015), non seulement à cause de la faiblesse des montants, mais également de la maturité des financements qu'elles offrent (GAHUNGU et al, 2013).

Adapter davantage des services financiers aux besoins de financement est nécessaire. Force est de constater que le montant de microcrédit est souvent peu compatible avec les besoins réels des femmes (MURENGEZI, 2008). Si les femmes recourent aux microcrédits pour mitiger leurs problèmes de financement, KRAIEM (2015) souligne que ces prêts sont illusoire lorsqu'elles ont besoin des crédits d'investissement. Ces derniers requièrent des montants importants et des délais de remboursement longs.

Selon une étude, au Kenya (MAKENA et al., 2014), 57,9% des femmes bénéficiaires de microcrédit suggèrent que le montant de crédit accordé n'est pas adéquat au niveau des affaires. MAYOUX (2007) confirme que dans la plupart des programmes auxquels les femmes auraient accès, les montants de prêts sont souvent insuffisants pour l'achat des biens. Ce constat est confirmé par d'autres études, comme celles de CIGUINO et PAUL (2016) en Haïti, DZAKA (2009) au Congo-Brazzaville, GWENDOLINE (2015) en Chine, SAGNA (2015) et SALL (2012) au Sénégal, IKIREZI (2009) au Rwanda, OUMA et RAMBO (2013) au Kenya, KENDO et al., (2015) au Cameroun. Selon ces chercheurs, la majorité des crédits octroyés sont d'un faible montant. Les femmes bénéficiaires de ces microcrédits recourent à d'autres sources de financement notamment l'épargne personnelle et autre prêt auprès de membres de familles et autres.

Ces exemples mettent en évidence la nécessité de reconnaître l'impact négatif de faibles montants de microcrédit sur le développement des activités créées par les femmes. Malgré tout, les spécialistes s'accordent pour reconnaître que les femmes sollicitent le microcrédit parce qu'elles sont en marge de systèmes bancaires traditionnels. S'imaginer avec un montant de crédit inadéquat, promouvoir l'entrepreneuriat des femmes n'est qu'un leurre.

Pour certains autres auteurs, dont DUCOURANT (2012), il s'agit d'un mauvais crédit. Ces montants limités pénalisent les clients les plus entrepreneuriaux (BOYE et al., 2009, p.59).

Croire que le microcrédit est rentable incite les clients à adopter les nouvelles stratégies (SAGNA, 2015) pour adapter son offre à leurs besoins. L'une des stratégies adoptées consiste à recourir à de multiples crédits auprès d'autres organismes (CIGUINO & PAUL, 2016; MORVANT-ROUX, 2006), sans que ceci ne représente un symptôme de surendettement (GWENDOLINE, 2015). Dans la même veine, MORVANT-ROUX (2006) note qu'une autre stratégie consiste à recourir à des prêts au sein de la même unité familiale. Ceci ne va pas à l'encontre de l'endettement auprès de l'entourage proche.

Une autre stratégie découlant des « pratiques invisibles » consiste à ce que les membres dont les besoins sont inférieurs au montant offert par les IMF sollicitent le montant maximal. Ces membres mettent à la disposition de ceux ayant des besoins supérieurs aux montants proposés par les IMF (MORVANT-ROUX, 2006). De ce fait, un même individu devient simultanément offreur et demandeur de liquidité au travers de prêts de groupe (MORVANT-ROUX, 2009). L'objectif sous-jacent pour l'un est celui de disposer des montants supérieurs à ceux proposés par les IMF. Pour MORVANT-ROUX (2006), ceci accroît le risque de défaut de remboursement de la part des clients qui doivent rembourser des montants plus élevés que celui sur lequel l'IMF a évalué leur capacité de remboursement.

Pour réduire ce risque inhérent aux stratégies adoptées par les clients, MORVANT – ROUX (2006) suggère qu'il est indispensable de rendre l'offre moins standardisée, moins hétérogène. Pour ce chercheur, il faut également renforcer la capacité des clients à travers les formations. Dans certains contextes, les études ont montré que cet endettement croisé peut avoir des résultats positifs puisqu'il permet de compléter le montant de l'investissement et garantir ainsi la réussite du projet.

Dans la littérature, lorsque la taille du crédit ne favorise pas l'investissement, la relation entre le microcrédit et l'entrepreneuriat féminin ne sera pas significative. Dans notre étude, nous considérons l'hypothèse de recherche suivante :

Hypothèse 2a : Plus grande sera la taille du microcrédit, plus l'entrepreneuriat féminin sera persistant.

B2) Relation entre utilisation du crédit obtenu et entrepreneuriat féminin persistant

L'utilisation du crédit indique l'orientation prise par les financements reçus des IMF par les femmes. Le contrôle efficace de l'utilisation du crédit obtenu par les femmes est souvent examiné en lien avec l'entrepreneuriat féminin persistant (ATTANASIO et al., 2015). Selon RAVONJIARISON (2006), le microcrédit doit être utilisé à bon escient pour qu'il puisse avoir un impact sur les activités créées.

Certains travaux de recherche (DUCOURANT, 2012) rapportent que le contrôle efficace de l'utilisation du microcrédit est très important dans la réalisation des résultats positifs. En outre, SMAHI (2010) reconnaît aussi qu'une mauvaise utilisation du microcrédit pourrait empêcher d'atteindre les résultats escomptés.

Nombre d'études nous informent sur l'accès des femmes au microcrédit et son évolution. Mais elles ne nous disent rien sur l'utilisation de ce microcrédit. Rares encore sont les établissements de microcrédit qui sont regardants quant à l'usage de ce dernier (GUERIN, PALIER, et al., 2009). De plus, une fois que le crédit est octroyé, les IMF exercent moins de surveillance, puisqu'elles comptent sur la garantie du groupe.

De leur part, RAVONJIARISON (2006); KUZILWA (2005); KHAN, KANWAL, NABI, et SHAH (2016); SALL (2012) estime que l'impact du microcrédit sur l'entrepreneuriat dépend également de l'utilisation qui en est faite. Selon SALL (2012), cet impact serait important si le microcrédit est utilisé pour financer les investissements ou le cycle d'exploitation. Par contre, il est plus faible dans le cas où les bénéficiaires l'utilisent à des fins de consommation (BOYE et al., 2009, p.125). Dans le même sens, RAVONJIARISON (2006) souligne que la non-affectation du microcrédit à son objet initial constitue un frein au développement de l'organisation y afférente.

Pour SAGNA (2015), cette utilisation est rationnelle pour les femmes qui vivent dans les ménages ayant plusieurs pourvoyeurs. Celles-ci ont plus de facilité à investir dans les activités pour lesquelles le microcrédit a été sollicité.

Par contre, cette utilisation serait plus compliquée pour les femmes entrepreneures pourvoyeuses des revenus dans leur ménage (conjoint sans emploi, veuves, divorcées, mères monoparentales). Toutefois, en accord avec SMAHI (2010), nous reconnaissons aussi qu'une mauvaise utilisation du microcrédit pourrait empêcher d'atteindre les résultats escomptés.

Les travaux de GAHUNGU et al. (2013) et RAVONJIARISON (2006) constatent que l'utilisation du microcrédit diffère selon l'âge, le sexe, le nombre d'enfants et le niveau d'éducation acquise des bénéficiaires. Selon ces chercheurs, beaucoup plus de femmes utilisent le microcrédit obtenu pour la satisfaction des besoins personnels. Dans cette perspective, RIMTEBAYE et TABO

(2015) notent que les formations sont nécessaires pour une meilleure gestion des microcrédits obtenus. Cette condition selon ces auteurs serait incontournable si l'on veut garantir une certaine viabilité aux IMF. Pour NDONG et BIDZO (2015), ces formations vont accroître les coûts des IMF.

Dans le même sillage d'idées, GUIPELBE, ABBA et TABO (2015) puis MAKOSSO (2013) plaident en faveur d'un suivi très rapproché par les gestionnaires des crédits en vue de réduire le risque de fongibilité. Ce dernier rend difficile le calcul du taux de rentabilité des investissements réalisés par un entrepreneur selon SMAHI (2010).

Dans notre étude, nous formulons donc l'hypothèse de recherche suivante :

Hypothèse 2b : L'utilisation d'une manière efficace du microcrédit obtenu influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant.

B3) Relation entre nature d'activités et entrepreneuriat féminin persistant

Certains travaux de recherche (MANIKA et al., 2012 ; ZIDANI et JARBOUI, 2011) ont mis en évidence une relation significative entre la nature d'activités et la probabilité de réussite d'un entrepreneur. Ce résultat a été déjà vérifié par les études faites par MATHLOUTHI (2010) et KONADU et ASSAN (2007) qui ont trouvé une influence positive entre la nature d'activités et l'entrepreneuriat féminin persistant.

Toutefois, le contraire a été démontré dans des travaux comme ceux de KALLEL (2015), confirmant que le secteur d'activités n'a aucun effet sur la probabilité de la survie d'une entreprise.

Dans notre étude, nous considérons l'hypothèse de recherche suivante :

Hypothèse 2c : La nature d'activités financées par le microcrédit influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant.

Finalement, certaines recherches se sont plus particulièrement penchées sur les facteurs environnementaux. Elles font l'objet du point suivant.

3.3.3. Variables environnementales et entrepreneuriat féminin persistant

L'acte d'entreprendre n'est pas seulement lié aux caractéristiques de l'entrepreneur; la maîtrise de la relation entrepreneuriat-environnement semble déterminante (BELLATAF & NASROUN, 2013). Car, l'entrepreneur évolue dans un environnement. Les variables environnementales font référence à la composition de l'entourage direct de l'entrepreneur, les particularités des structures sociales et économiques dans lesquelles celui-ci évolue, la nature de ses relations avec les pourvoyeurs des services, les normes institutionnelles et légales, le gouvernement ainsi que les différents partenaires au sein du secteur entrepreneurial (LOUIS, 2015).

Selon ROUATBI (2015), l'activité entrepreneuriale des femmes s'explique par la position de celle-ci dans la société. Le succès de la Grameen Bank a parfois fait oublier que les femmes ne connaissent pas toutes la même situation politique, sociale, culturelle et économique. Pour GUEGUEN, FONTIER, BRESSAUD, et LHERMET (2012), l'entrepreneuriat n'est ni universel, ni intemporel, mais il serait lié à un pays, à une culture, à un contexte.

Il est cependant malaisé de croire que l'accès des femmes au microcrédit pourrait promouvoir leur entrepreneuriat, car la situation de ces dernières varie considérablement d'un pays à un autre (WELSH et al., 2013). Il est peu probable qu'exactement les mêmes « recettes » fonctionnent sans prise en compte des différences contextuelles (MAYSTADT, 2004).

Les études de ROUATBI et HERNANDEZ (2017) révèlent que la place et le rôle de la femme dans la société ont certes un effet important sur l'entrepreneuriat féminin. Les femmes entrepreneures ne composent pas un groupe homogène (CONSTANTINIDIS, 2010; CORNET & CONSTANTINIDIS, 2004).

WALTON (2008) et DEMMENE (2015) observaient déjà que certains facteurs environnementaux tels que les normes sociales, les coutumes, les régulations politiques et les variables économiques sont différents d'un pays à l'autre ou d'une région à l'autre. Même si en microfinance les femmes sont de plus en plus identifiées comme groupe cible (SERY, 2012), certaines d'entre elles bénéficient en effet d'une situation économique, sociale et culturelle favorable, tandis que d'autres sont loin d'être dans ce cas. En Iran, PATUREL et ARASTI (2006), arguent que l'environnement ne facilite pas la tâche à la femme motivée pour entreprendre.

L'étude de MISNAN et MANAF (2015) signale qu'en Malaisie, les femmes qui entreprennent sont libres de tout mouvement et voyage d'affaires. Cela n'est pas le cas pour les femmes entrepreneures au Pakistan. Selon ces chercheurs, l'implémentation des programmes de microcrédit serait l'un des efforts fournis par le gouvernement malaisien en vue de promouvoir l'entrepreneuriat des femmes.

PASCAL et SEXTON (2016) soulignent que la répartition de rôles entre les hommes et les femmes est différente d'une époque à l'autre, d'un endroit à l'autre, d'une culture à l'autre, d'un milieu socio-économique à l'autre. En Algérie, DEMMENE (2015) reconnaît que les femmes entrepreneures franchissent toute une série d'obstacles; c'est la raison pour laquelle elles seraient moins nombreuses que les hommes.

Dès lors, le croisement de ces différents arguments a fait émerger différents groupes des femmes entrepreneures qui ne sont pas confrontés aux mêmes obstacles à la création et au

développement de leurs entreprises (GUEGUEN et al., 2012). Cette tendance pose même une série de questions quant au contexte dans lequel l'accès des femmes au microcrédit pourrait favoriser l'entrepreneuriat féminin persistant. Ces différents groupes des femmes entrepreneures viennent consolider le rôle des IMF dans la poursuite de leurs projets entrepreneuriaux, et éviter ou du moins limiter le taux de défaillance de leurs activités.

Même si le programme de microcrédit propose un traitement égal pour les femmes, dans la pratique le contexte se diffère. Ceci aurait des conséquences négatives inattendues sur la capacité des femmes à investir dans des activités économiques qui peuvent se développer et devenir rentables (MAYOUX, 2007). Ces différences enracinées dans les traditions et les règles culturelles (WALTON, 2008) doivent être prises en compte, car l'accès des femmes au microcrédit seul ne peut garantir l'entrepreneuriat (LOUIS, 2015). GUERIN et PALIER (2006) ont adopté la même position en reconnaissant que le contexte local et les contraintes spécifiques vécues par les femmes seraient une première étape qu'il faut connaître. D'après ces chercheurs, les rapports sociaux de sexe varient considérablement d'un pays à l'autre, voire d'une région ou d'une communauté à l'autre.

Dans cette approche, BREDELET et FERGUENE (2016) nous expliquent que pour qu'un programme de microcrédit puisse connaître un succès, il doit être adapté à la population des bénéficiaires potentiels. RANDRIAMANAMPISOA (2011) et SERY (2012) qui ont mené des études sur le microcrédit respectivement à Madagascar et en Côte d'Ivoire plaident en faveur de la prise en compte des contextes locaux et des particularités de la population cible dans la conception des produits proposés à la population ciblée.

C1) Relation entre entourage familial et entrepreneuriat féminin persistant

En outre, les études sur les antécédents familiaux notent un effet important. Selon ces études, les individus dont certains membres de la famille sont entrepreneurs ont une probabilité élevée de les devenir. De nombreux chercheurs (AMARI, ABBES, & BOUDABBOUS, 2014; BELLATAF & NASROUN, 2013; DIAKITE, 2004 ; FAYOLLE & BEGIN, 2009) insistent sur l'importance d'un entourage (la famille et les amis) entrepreneurial. Ces chercheurs considèrent que la famille et les amis jouent un rôle important en termes des ressources de l'entrepreneur surtout lors du démarrage (JAMOSSI & MAALAOUI, 2015).

Les souhaits des membres de famille et des amis sur le devenir entrepreneurial de l'individu joue un rôle important (ARLOTTO, JOURDAN, SAHUT, & TEULON, 2012). En Malaisie, les résultats de l'étude d'ALAM, MOHD JANI et OMAL, (2011) démontrent que le support familial est un des facteurs clés de succès de l'entrepreneuriat féminin.

L'entourage familial pousse l'individu à l'imitation d'une autre personne de la famille. Selon ARLOTTO, JOURDAN, et al., (2012), la famille associe une image positive à l'entrepreneuriat. Pour FAYOLLE et DEGEORGE (2012), la famille transmet l'esprit entrepreneurial et offre des terrains d'acculturation et d'apprentissage à ses membres. Le fait d'être membre d'une famille des entrepreneurs conduit les individus d'autres générations à développer cette culture.

A la suite des travaux de KONING et al., (2010), on peut confirmer que la propension à être entrepreneur serait plus élevée chez les enfants dont les parents exerçaient (ou exercent encore) les activités entrepreneuriales. La surreprésentation des enfants d'entrepreneurs a été soulignée par de nombreuses études et serait due aux liens avec leurs parents. Ces enfants bénéficient de l'appui logistique et du soutien financier de la famille (BOUSSETTA, 2011).

De même un certain nombre d'auteurs (DUCHENEAUT & ORHAN, 2000, p.114 ; KESSLER, 2007; RWENGE, KINYANJUI, & LUCY, 2013 et WANG & WONG, 2004) ont identifié un lien significatif entre les encouragements du père, des frères ou du mari et le développement de l'entrepreneuriat.

Les résultats de l'étude de SANTONI (2016b) affirment que le fait d'être fils ou fille d'un entrepreneur rendrait plus accessible et plus naturel le parcours vers l'entrepreneuriat. KALLEL (2015) constate dans l'échantillon de son étude, qu'un entrepreneur sur deux serait fils ou fille d'un autre. Pour ce chercheur, ces fils et filles grandissent dans un milieu, dans lequel ils voient en leurs parents des exemples réussis d'entrepreneurs. Ils développent un esprit entrepreneurial et sont plus familiarisés avec le milieu des affaires et perçoivent l'entrepreneuriat comme une carrière viable.

Pour LIMA, NELSON et NASSIF (2014), les parents entrepreneurs inculquent des intentions entrepreneuriales à leurs enfants via la socialisation. Dans cette même perspective, STEVENSON (2013) soutient qu'en grandissant dans un milieu où l'on a l'habitude des affaires, les gens acquièrent également des compétences entrepreneuriales pour diriger une micro entreprise de manière efficace.

Dans notre étude, nous considérons l'hypothèse de recherche suivante :

Hypothèse 3a : L'entourage familial influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant.

C2) Relation entre facteurs socioculturels (préjugés, coutumes, traditions, les yeux de la société envers l'entrepreneuriat féminin) et entrepreneuriat féminin persistant

Plusieurs recherches (AKHALWAYA & HAVENGA, 2012 ; CONSTANTINIDIS et al., 2017 ; JANSSEN et al., 2016 ; KANE et al. 2014) sont menées sur l'influence des facteurs socioculturels sur l'entrepreneuriat féminin. Ces études partent de l'hypothèse que les aspects socioculturels

affectent plus les femmes que les hommes, notamment dans les pays à système patrilinéaire. Ces facteurs peuvent influencer de façon positive que négative l'entrepreneuriat des femmes.

KYANIHIB (2002) considère que le mari de la femme entrepreneure peut être un frein ou un stimulateur. Au Maroc, l'étude de Banking & AL AMANA (2007) reconnaît que le statut matrimonial des mariées continue de poser un problème aux activités des femmes. Dans ce cas, il est important que l'entrepreneur femme mariée reçoive l'autorisation de son mari et soit donc scellée selon les normes sociales requises.

Dans cette perspective, il s'agit de répondre à la question de savoir si cet environnement favorise-t-il l'entrepreneuriat ?

Les études qui soutiennent cette approche sont culturelles (DIAKITE, 2004). Cet auteur avance que la culture détermine l'attitude d'un individu vis-à-vis de l'entrepreneuriat. ALEXANDRE-LECLAIR et REDIEN-COLLOT (2013); RWENGE, KINYANJUI, et LUCY (2013) puis ABOUBAKAR (2015) rejoignent DIAKITE (2004). Ces chercheurs préconisent la prise en compte du poids de la culture d'une région dans un processus entrepreneurial. C'est d'une importance capitale.

La non prise en compte de la culture dans certains pays amène rapidement à une réponse négative. Dans sa thèse de doctorat portant sur l'entrepreneuriat des immigrants en RDC, KAMAVUAKO (2009) démontre que l'esprit d'entreprendre, les initiatives ainsi que les actions seraient dans une large mesure bloquée, face à un environnement général moins incitatif et hostile à l'entrepreneuriat.

Dans la même lignée de pensée, AMMAR et SAMI (2016) soulignent que les pouvoirs publics peuvent jouer un grand rôle pour favoriser l'esprit d'entreprise à travers le système éducatif. Plusieurs recherches (AMARI et al., 2014) soulignent que le système éducatif est l'un des instruments capables de faciliter la culture entrepreneuriale, d'améliorer l'image de l'entrepreneuriat de façon générale et de mettre en valeur le rôle de l'entrepreneur dans la société.

L'enseignement à l'entrepreneuriat contribue à la croissance économique, à la création d'emplois et à la réinsertion des personnes défavorisées et notamment les chômeurs. Ces enseignements pourront transmettre les connaissances sur les valeurs, les attitudes et les motivations des entrepreneurs et sur les raisons d'entreprendre. Cependant, si l'enseignement entrepreneurial est destiné à préparer et former à l'entrepreneuriat, il reste encore à savoir comment s'y prendre (BOISSIN et al., 2007). Le défi reste de trouver un consensus autour du contenu à enseigner (BACHIRI, 2016).

Un système éducatif ne doit pas seulement viser l'épanouissement de chacun, mais aussi et surtout à former des acteurs économiques efficaces dans un contexte de crise et de compétition accrue. Il doit participer au vrai développement humain du pays en formant solidement et

pertinemment des étudiants susceptibles d'innover, de créer, de s'adapter rapidement et qualitativement aux nouvelles situations qui se présentent. Il doit être une solution aux problèmes réels. Le rôle dynamique d'un système scolaire devrait se réaliser en liaison avec son environnement. À défaut, le système scolaire conduirait à une évasion des connaissances, à un alphabétisme de retour ou à un exode des compétences.

Le système universitaire du fait de son rôle dans la formation des ressources humaines et dans la transmission des valeurs (DIA, 2011), doit sensibiliser à l'existence d'une alternative professionnelle salariat/auto-emploi (BOISSIN et al., 2007). Cette sensibilisation vise à présenter l'entrepreneuriat comme un élargissement des choix possibles et comme une étape dans la carrière. Pour LAIB et BENREDJEM (2017), la sensibilisation représente l'une des clés de réussite de l'entrepreneuriat.

Dans notre étude, nous considérons l'hypothèse de recherche suivante :

Hypothèse 3b : Les facteurs socioculturels influencent positivement l'entrepreneuriat féminin persistant.

C3) Relation entre accès aux réseaux de relation et entrepreneuriat féminin persistant

Face à un environnement de plus en plus complexe, le champ de l'entrepreneuriat a intégré l'environnement relationnel de l'entrepreneur comme une variable déterminante. Le travail de ALAM et al., (2011) en constitue un bon exemple. Ils montrent que le succès entrepreneurial n'est pas seulement fonction d'un accès au capital, mais également des relations. L'appartenance à des réseaux d'affaires est d'autant plus importante (GREVE & SALAFF, 2003) qu'il semble incontournable dans les activités entrepreneuriales (DIAKITE, 2004).

La littérature évoque l'apport notable des réseaux sociaux pour expliquer la réussite des activités entrepreneuriales (ABOU-MOGHLI & MUALA, 2012 ; ABOU-MOGHLI & AL-KASASBEH, 2012; CHAUVET & CHOLLET, 2010 ; HOWARD, REESE, & DUBINI, 1989; BAUDASSÉ & MONTALIEU, 2007; BOUTILLIER, 2008 ; CARTER, BRUSH, GREENE, GATEWOOD, & HART, 2003 ; CHABAUD & NGIJOL, 2010; CONSTANTINIDIS, 2010; OKE, 2013; FEKI & CHTOUROU, 2014; MESSEGHEM & SAMMUT, 2010; HAMMAWA & HASHIM, 2016; NDANGWA, SONNA DESIRE, & DJEUMENE, 2007 ; SAMMUT, 2005; VAN PHAM, AUDET, & St-PIERRE, 2009). Pour ces auteurs, les réseaux sociaux constituent une source d'accès à des informations extérieures et à des idées novatrices.

Ces auteurs font appel à des concepts tels que capital social, actif social (ORIZA & BENEDIQUE, 2014). Selon VERSTRAETE (2000), le capital social joue un rôle primordial en ce sens que toute relation constitue une opportunité pour étendre ce capital. BOUTILLIER (2008), CHABAUD et NGIJOL (2010), LIMA et al., (2014) ; GABARRET, BERTRAND, et DRILLON

(2014) qualifient le capital social ou l'actif social de l'entrepreneur, des ressources auxquelles celui-ci pourrait avoir accès au travers de son réseau personnel. Celles-ci doivent être utilisées de façon stratégique (NDANGWA et al., 2007).

Un manque de relations peut compliquer la création d'une entreprise et empêcher les entrepreneurs d'asseoir leur « légitimité » auprès de principales parties prenantes (organisme financier, clients, fournisseurs).

D'une façon générale, la solidarité, l'affinité, l'amitié et l'altruisme constituent les principaux ingrédients du développement des affaires, notamment par un accès privilégié aux ressources spécifiques : les réseaux de relation permettent de rompre l'isolement (BOUZEKRAOUI & FERHANE, 2006; LEBEGUE, 2015b; RWENGE et al. (2013); TCHOUASSI, NGWEN, OUMBE, & TEMFACK, 2018). Ils sont un pourvoyeur de diverses ressources qui ne lui seraient pas accessibles (informations précieuses, connaissances en gestion, main d'œuvre bon marché, conseils et opportunités) (JULIEN, LACHANCE, & MORIN, 2004; LEGER-JARNIOU, NELSON, & CHASSERIO, 2015; SANTONI & BARTH, 2014). Un moyen d'obtenir du financement plus facilement (CARTER et al., 2003; CHAUVET & CHOLLET, 2010; GREVE & SALAFF, 2003; VAN PHAM et al., 2009). En fonction de son dynamisme et de ses alliés dans le réseau, l'entrepreneur acquiert une certaine crédibilité qu'il peut capitaliser en termes de pérennité pour son entreprise.

En dehors de ces différents rôles, les réseaux constituent un lieu d'échange et de convivialité (CORNET & CONSTANTINIDIS, 2004; YILMAZ et al., 2012). Ils assurent le développement et la visibilité des affaires (KESSLER, 2007; LEE-GOSSELIN, HOUSIEAUX, & VILLENEUVE, 2010; GUERIN et al., 2011; NDANGWA et al., 2007). GABARRET, BERTRAND, et DRILLON (2014) convergent pour reconnaître que les réseaux sociaux influencent les résultats économiques.

Dans la même optique, MOURJI (2009) atteste que les femmes du programme de microfinance au Maroc développent leur savoir-faire grâce à leur appartenance à des réseaux. Cette relation a été également testée au sein du contexte français par SANTONI (2016b). L'auteur suggère que pour les femmes en entrepreneuriat, l'accès à un réseau constitue un levier non négligeable. Dans leurs enquêtes menées dans 45 pays développés et en développement, au cours de la période allant de 1990 à 2004, FEKI et CHTOUROU (2014) confirment que l'accès au réseau social favorise l'entrepreneuriat.

Réseauter est une solution. Malgré cela, les études internationales avancent la thèse que le réseautage est souvent négligé par les femmes, en raison des responsabilités familiales

(CONSTANTINIDIS, 2010) ou d'autres contraintes de déplacement et de gestion de temps (MATHAPO, 2011; MUGABI, 2014; MURIUNGU, 2012). Selon nombre d'études, ces responsabilités familiales se traduisent le plus souvent pour les femmes par une moindre disponibilité au travail (FARIDA, 2008) et imposent la recherche constante d'un équilibre délicat entre le travail et la famille (ST-PIERRE, CARRIER, & PILAEVA, 2013) : d'où, un manque de temps dû aux tâches domestiques non rémunérées et la faible mobilité (MAYOUX, 2007) pour les femmes entrepreneures de pénétrer dans les réseaux (DUCHENEAUT & ORHAN, 2000, p.201).

Une autre raison serait celle de temps des réseaux, souvent en soirée : les femmes entrepreneures mères de familles ont des difficultés de se libérer en soirée qui est un moment dédié souvent aux enfants (SANTONI, 2016b). Le manque de confiance dans l'efficacité des réseaux d'affaires et les moments choisis pour les réunions expliquent le faible accès des femmes entrepreneures aux réseaux (LAMBRECHT et al., 2003).

Les auteurs, LOUIS (2015); SAGNA (2015) et SALMAN (2016) évoquant le cas des femmes entrepreneures respectivement de Haïti, de la région de Ziguinchor (au Sénégal) et du Maroc avancent des éléments de preuve attestant que le réseautage est souvent négligé par les femmes et ce, pour plusieurs raisons : le manque de crédibilité, le manque d'enthousiasme vis-à-vis des réseaux, le manque de temps, le manque d'intérêt, l'éloignement géographique, les contraintes familiales, une mauvaise information des femmes qui ne connaissent pas l'existence de cet outil et qui sont aussi mal informées sur leur utilité.

CONSTANTINIDIS (2010) ajoute d'autres facteurs individuels (l'âge, l'origine ethnique, l'éducation et l'expérience professionnelle antérieure) qui expliquent le faible engagement des femmes dans les réseaux d'affaires. Pour ce même chercheur, les représentations sur le genre des femmes entrepreneures, alimentées par des stéréotypes sexuels, expliquent les freins auxquels certaines sont confrontées en matière de réseautage. Selon SANTONI (2016a), leur besoin de s'affilier dans des réseaux est important, mais ce n'est pas autant que la consultation et la recherche d'approbation et de conseils auprès du cercle familial et amical.

Par ailleurs, l'affiliation à un réseau n'a pas que des avantages, mais aussi sans doute des ennuis. L'étude de SAMMUT (2005) souligne que l'entrepreneur pourrait avoir le sentiment que le soutien proposé n'est pas adapté à son besoin. En outre, une incompréhension peut naître ainsi entre les membres de réseau, ce qui viendrait raviver le sentiment d'isolement, qui est une source de vulnérabilité. Ce dernier peut être un facteur source de tension voire de troubles psychologiques, comme le montrent MESSEGHEM et SAMMUT (2010), et peut de ce fait avoir un impact négatif sur la performance de l'organisation.

De nombreuses études (NDANGWA et al., 2007) soulignent que lorsque l'accès d'un entrepreneur à un réseau n'améliore pas la performance de son entreprise, pour ces auteurs, cela traduit que ce dernier n'utilise pas son réseau de manière stratégique pour le développement de son affaire. Nous émettons l'hypothèse de recherche suivante :

Hypothèse 3c : L'accès de la femme bénéficiaire de microcrédit aux réseaux de relation influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant.

C4) Relation entre accompagnement et entrepreneuriat féminin persistant

Au-delà des travaux montrant l'effet du réseau sur la promotion de l'entrepreneuriat, les structures d'accompagnement sont devenues un axe de recherche à part entière en entrepreneuriat et font l'objet d'une vaste littérature.

Cet engouement ne doit rien au hasard. En effet, la question de l'accompagnement est d'autant plus importante que les femmes entrepreneures continuent de faire face à certaines difficultés (BAKKALI, MESSEGHEM, & SAMMUT, 2010; BANGOURA & HOUNWANOU, 2015; BUMACOV, TOUTAIN, & ASHTA, 2012; CUZIN & FAYOLLE, 2006; DIOUF, 2010 ; DOKOU, GASSE, ABIASSI, & CAMION, 2004 ; OKE, 2013; LEGRAND, STERVINO, & NOËL LEMAITRE, 2012; MESSEGHEM, SAMMUT, CHABAUD, CARRIER, & THURIK, 2012; RICHOMME-HUET & D'ANDRIA, 2012; SAMMUT, 2003; VERSTRAETE & SAPORTA, 2006).

L'accompagnement en tant que source de connaissances nouvelles (BOUTILLIER & DOKOU, 2006) augmente de quelques points le taux de pérennité des entreprises (LEBEGUE, 2015a) dont le propriétaire souffre d'une exclusion bancaire en raison de ses caractéristiques socio-économiques défavorables. Au Cameroun et au Sénégal, les structures d'accompagnement contribuent à hauteur de 41% à l'acquisition des compétences des entrepreneurs (NKAKLEU, BIBOUM, BADIANG, YAMB, & BERGER, 2013). Il est plus facile d'apprendre selon les directives d'un maître que d'acquérir les méthodes permettant d'apprendre par soi-même (MALHERBE, 2000, p.179).

De manière générale, les services micro financiers sont de plus en plus reconnus comme des leviers efficaces de l'entrepreneuriat. Pourtant, il est également important de souligner que la recherche de financement est un aspect sur lequel il existe un réel besoin d'accompagnement afin de permettre aux activités financées de se développer.

Les structures d'accompagnement présentent de nombreux avantages pour un entrepreneur : elles assurent le développement de l'entrepreneuriat (SANTONI, 2016a) et un meilleur apprentissage (DOKOU et al., 2004). Ces structures éliminent les multiples obstacles auxquels les femmes entrepreneures font face (BADIA et al., 2013; NAKARA & FAYOLLE, 2012) en améliorant leurs relations avec l'environnement dans lequel elles évoluent (ARLOTTO,

SAHUT, & TEULON, 2012). Elles renforcent le capital humain (FARIDA, 2008; KAMAHA, 2014 ; JEGOUREL, 2008; NAO NANG & DUBOURD, 2007) et offrent divers services : informations générales, aides financières, formations professionnelles, etc.

Nonobstant les contraintes qui pèsent sur l'entrepreneuriat (NKAKLEU, 2016), le service de microcrédit ne peut se restreindre à l'activité de prêt (LEGRAND et al., 2012). Selon ces chercheurs, ce service doit recouvrer également une activité d'accompagnement qui fait partie également des attentes de bénéficiaires. Les résultats de travaux de BANGOURA et HOUNWANOU (2015) et LOUIS (2015) confirment que le couplage microcrédit avec accompagnement permet à de nombreux entrepreneurs de réussir à développer leurs projets entrepreneuriaux via une certaine éducation financière et une maîtrise de son budget. Pour BALKENHOL et GUERIN (2003), ce couplage permet aux organismes de microcrédit de jouer un rôle de prévention pour les projets à haut risque. Il permet également d'aider les entrepreneurs à ajuster leur projet à leurs compétences et à leur environnement.

Cependant, malgré l'importance accordée au soutien des structures d'accompagnement, les travaux d'ARLOTTO, SAHUT et TEULON (2012) soulignent que l'accompagnement des entrepreneurs souffre toujours de multiples carences. Cette activité n'est pas systématique dans toutes les IMF (BANGOURA & HOUNWANOU, 2015) et la question de son adaptation à la dimension du genre est encore loin (SANTONI, 2016b). Le manque de structures d'accompagnement serait un frein à l'entrepreneuriat et, rendrait laborieux le parcours entrepreneurial (SANTONI, 2016b).

L'un des objectifs de l'accompagnement est de pallier le manque de compétence et d'expérience antérieure de nouveaux entrepreneurs. Dans la documentation scientifique, l'accompagnement, l'un des éléments-clés de réussite entrepreneuriale (NAKARA & FAYOLLE, 2012) permet de corriger les éventuelles erreurs et d'encourager à poursuivre sur la bonne voie. Pour SANTONI (2016a), l'accompagnement serait un des leviers indispensables au développement de l'entrepreneuriat.

A l'inverse, sans mesure d'accompagnement, le microcrédit ne peut produire les résultats escomptés (RAVONJIARISON, 2006). De la même manière, l'accès à un crédit est dépourvu de sens sans les structures d'accompagnement, car, pour nombre de femmes, c'est la première fois qu'elles accèdent à un crédit productif.

De son côté, FARIDA (2008) note qu'il existe une relation nécessaire entre l'entrepreneuriat des femmes et l'accompagnement. Celui-ci assure la transmission des compétences de l'accompagnateur vers l'entrepreneur. Pour ce chercheur, l'accompagnement

permettrait de faire face à la faiblesse des caractéristiques environnementales et culturelles relatives au développement de l'entreprise créée.

Dans le même ordre d'idées, SAMMUT (2003) souligne que l'accompagnement rend à plus ou moins long terme l'individu autonome. Les travaux de GUERIN et al. (2009) suggèrent que l'offre des services micro financiers doit être suivie de celle d'accompagnement qui est d'une grande nécessité. Dans la même veine, KAMDEM et IKELLE (2011) défendent l'idée selon laquelle l'accompagnement de l'entrepreneuriat féminin doit être fortement valorisé.

A l'inverse, le manque de structures d'accompagnement serait un frein à l'entrepreneuriat. Cependant, ces résultats ne confirment pas les conclusions de HADRICH (2013) qui dévoilent une relation négative entre les structures d'accompagnement et le succès entrepreneurial. Nous pouvons alors formuler l'hypothèse de recherche suivante :

Hypothèse 3d : L'accompagnement d'une femme entrepreneure bénéficiaire du microcrédit influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant.

C5) Relation entre politique de soutien et entrepreneuriat féminin persistant

D'autres recherches ont mis en évidence l'influence de la politique de soutien dans le développement de l'entrepreneuriat. Cette variable peut s'interpréter de diverses manières. En premier lieu, on peut supposer que la politique de soutien permet à des femmes entrepreneures à faible niveau d'instruction de bien mener leur activité ; alors qu'à profil égal, les femmes non soutenues sont obligées de cesser leur activité. MANIKA et al. (2012) soulignent que la politique de soutien constitue un atout pour l'entrepreneuriat féminin persistant. L'entrepreneur cherche des appuis dans son environnement de proximité.

Par contre, l'absence d'une politique locale en faveur de l'entrepreneuriat constitue un obstacle (GANDRE, 2012). À Bejaïa (Algérie), l'étude de BELATTAF et NASROUM (2013) souligne que sans la possibilité pour les entrepreneurs d'obtenir des appuis auprès des instances locales, l'entrepreneuriat risque d'être voué à l'échec. Dans notre étude, nous émettons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 3e : Une politique de soutien aux femmes influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant.

C6) Relation entre présence d'un modèle d'entrepreneur et entrepreneuriat féminin persistant

On ne peut envisager la promotion de l'entrepreneuriat sans la promotion des entrepreneurs jouant le rôle de modèle. De nombreuses études concernant divers pays (DIA , 2011; McELWEE & AL-RIYAMI, 2003) ont mis en avant l'importance de la présence des modèles d'entrepreneurs

dans son entourage, comme un paramètre clé qu'il faut prendre en compte pour un entrepreneuriat féminin persistant.

ABDENNADHER et BOUDABBOUS (2014) pensent que de bons exemples seraient une source de motivation. Pour VERSTRAETE et SAPORTA (2006), « le simple fait d'observer autour de soi un comportement semblable à celui que l'on se propose, exerce une influence positive en faveur de ce comportement ».

De même, RAJHI (2011) dans sa thèse de doctorat souligne que le fait de voir ses proches réussir augmente le sentiment d'entreprendre. L'inverse est aussi juste. Le fait de voir son entourage échouer diminue le sentiment d'entreprendre.

De nombreuses études (BOZ & ERGENELI, 2013) montrent que vous avez plus de chances de devenir entrepreneur si vous avez un modèle dans votre famille ou dans votre environnement proche. Les recherches effectuées à ce jour indiquent que l'entrepreneuriat notamment féminin nécessite une plus grande exposition au succès d'un grand nombre des femmes entrepreneures. Ces dernières peuvent se sentir capables de mener à bien leur projet (BENAZZI & BENAZZI, 2016).

Les avantages associés à la présence des modèles d'entrepreneurs dans son entourage incluent les conseils, l'apport de capital, la compétence fonctionnelle et une vaste expérience de la gestion (PAPADAKI & CHAMI, 2002). De plus l'entrepreneur peut également tirer parti du soutien moral de ces modèles.

Dans le cas du Sénégal, SALL (2012) démontre que les femmes entrepreneures ont plus de chances de réussir grâce à la présence de modèles. KALLEL (2015) observe effectivement un lien positif entre l'entrepreneuriat féminin persistant et les enfants des entrepreneurs. En Iran, PATUREL et ARASTI (2006) ont étudié la relation entre le fait d'avoir un entourage entrepreneurial et la probabilité de devenir entrepreneur. Ils concluent que 20% des femmes entrepreneures de leur échantillon ont joui de l'impact du rôle des modèles dans leur famille tandis que 17% de celui des prototypes au sein du groupe d'amis et des proches.

Au Cameroun, BOUKAR (2009) a étudié la relation entre la présence d'entrepreneurs dans la famille et la croissance des micro et petites entreprises. Il conclut que 21.5% d'entreprises en croissance appartiennent à des dirigeants issus des familles des entrepreneurs. Ces résultats se rapprochent de ceux de MCELWEE & AL-RIYAMI (2003) en Oman et LOUIS (2015) en Haïti. Dans cette veine d'idées, Le LOARNE-LEMAIRE (2013) soutient que les entrepreneurs qui réussissent sont ceux qui ont bénéficié du soutien de ceux expérimentés.

La famille est l'instance de socialisation primaire par excellence. Pour la plupart des individus, elle est le premier lieu d'apprentissage des savoir-être et des savoir-faire qui leur permettent de comprendre les règles propres à leur société et d'y trouver leur place. Un certain nombre d'études notent que les entrepreneurs sont plus susceptibles d'être issus de familles dont les parents ou autres personnes proches sont des entrepreneurs.

Concernant la situation familiale, plusieurs études (BELLATAF & NASROUN, 2013; BENAZZI & BENAZZI, 2016; FAROUK, IKRAM et SAMI, 2014 ; TCHAGANG & TCHANKAM, 2018) prouvent que la présence des entrepreneurs dans son entourage favorise à un individu la possibilité de le devenir et permettrait de faire évoluer ses croyances.

Cependant, cette situation familiale favorable et particulière, ne signifie pas pour autant l'inexistence de femmes qui créent et/ou gèrent leurs entreprises et qui ne bénéficient pas d'un entourage entrepreneurial (BENAZZI et BENAZZI, 2016). Selon certains chercheurs (FARIDA, 2008 ; LOUIS, 2015), l'absence de modèles réduit le nombre des femmes qui veulent se lancer et constitue une limite à l'entrepreneuriat féminin. SANTONI (2016a), conclut dans son étude que l'absence de rôles-modèles est un frein non seulement en amont de la décision d'entreprendre, mais aussi tout au long du parcours entrepreneurial.

Fort donc de cela, nous émettons alors l'hypothèse suivante :

Hypothèse 3f : La présence d'un modèle d'entrepreneur dans l'entourage de la femme influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant.

C7) Relation entre soutien du conjoint et entrepreneuriat féminin persistant

La femme entrepreneure reste le fruit de son milieu (famille, école, groupes sociaux, ...). Elle évolue dans les conditions sociales dont l'influence de l'entourage semble plus pertinente. Ses parents, ses frères, son conjoint, son entourage familial, ses amis ainsi que le tissu associatif avec des entrepreneurs d'envergure locale ou nationale constituent des acteurs déterminants à la naissance et au développement de son esprit créatif.

Selon LEBEGUE (2015b), de nombreux changements interviennent dans la vie conjugale et familiale de la femme entrepreneure. CORNET et CONSTANTINIDIS (2004) ainsi que RACHDI (2006) pensent que sa vie quotidienne résulte d'une interaction permanente entre sa vie professionnelle et sa vie familiale.

Du fait que les femmes entrepreneures doivent concilier le travail avec la famille pour une véritable égalité (SILVERA, 2010), d'autres recherches (BOUTILLIER & DOKOU, 2006; KHAN et al., 2016; LEE-GOSSELIN et al, 2010) insistent sur le soutien des proches : c'est un élément susceptible de promouvoir l'entrepreneuriat des femmes.

De nombreux d'autres chercheurs se sont interrogés sur le rôle du conjoint dans la réussite entrepreneuriale des femmes (BOUTILLIER, 2008 ; D'ANDRIA et RICHOMME-HUET, 2011; Le LOARNE-LEMAIRE, 2013). L'étude de BADIA et al. (2013) souligne que le conjoint est le proche dont le soutien s'avère le plus déterminant.

Les résultats de l'étude de SALMAN (2016) indiquent que le soutien du conjoint constitue un des principaux leviers pour les femmes entrepreneures marocaines. Dans leur étude, MESSEGHEM, BOISSIN et FAYOLLE (2012) reconnaissent que la qualité de la relation de couple a un impact sur le soutien du conjoint qui entreprend. Le soutien adapté de l'époux semble bien constituer un des facteurs clés de renforcement des motivations et de bon achèvement du processus entrepreneurial (McELWEE & AL-RIYAMI, 2003).

Les résultats de l'étude de SANTONI (2016b) montrent que 54% de femmes font appel à l'entourage proche pour des conseils professionnels. Ceci fait écho avec les résultats de l'étude de BOUTILLIER (2008) qui observe que 41 femmes sur 68 de son échantillon sont aidées par leur conjoint.

Dans l'étude de VERSTRAETE et SAPORTA (2006), le soutien du conjoint est évalué à 40%. Au Burkina Faso, KYANIHIB (2002) précise que le conjoint constitue un soutien de grande valeur, non seulement au moment de la création, mais également par la suite dans la conduite des affaires. Le conjoint peut apporter d'autres types de soutien à sa femme entrepreneure. Etudiant spécifiquement le rôle de la relation de couple et du soutien du conjoint dans l'entrepreneuriat féminin, NIKINA et al. (2012), puis MESSEGHEM, BOISSIN et FAYOLLE (2012) s'inscrivent dans cette perspective. Ces auteurs aboutissent à la conclusion selon laquelle les femmes entrepreneures éprouvent des difficultés surtout lorsque le mari adhère davantage à une vision « traditionnelle » et « stéréotypée » de la répartition des rôles entre homme et femme dans le couple.

Le soutien auquel ces auteurs font allusion va au-delà d'un simple accès aux réseaux. Le soutien adapté de l'époux semble bien constituer un des facteurs clés de renforcement des motivations et de bon achèvement du processus entrepreneurial (McELWEE & AL-RIYAMI, 2003). Ceci fait écho avec les résultats des études de BADIA et al., (2013); BOUTILLIER (2008); MURRAY (2007), VERSTRAETE et SAPORTA (2006) et KYANIHIB (2002) qui précisent que le conjoint constitue un soutien de grande valeur, non seulement au moment de la création, mais également par la suite dans la conduite des affaires. Ce soutien est vécu par les entrepreneures femmes mariées comme un appui nécessaire au bon déroulement de leur aventure entrepreneuriale.

Dans un contexte où les femmes ne disposent pas de garantie matérielle exigée par les banques formelles, l'étude menée en Chine (GWENDOLINE, 2015) montre que le conjoint devient le garant légitime de la femme désirant emprunter. C'est le cas pour les femmes libanaises. Au Liban, les entrepreneures femmes mariées sont encouragées par leurs maris, ce qui les a aidées à obtenir les crédits (WAHIDI & PATUREL, 2016). Ce soutien consiste au dépôt d'une hypothèque pour que la femme obtienne le crédit auquel elle n'aurait pas droit.

Bien que ce système a un impact considérable sur les activités des femmes. Celles-ci ne préfèrent pas cette solution car, selon FARIDA (2008) et SAGNA (2015) cette dernière renforce le contrôle des maris sur les activités ou les revenus des femmes. Dans cette perspective, l'autorité masculine se perpétue et l'accès au crédit devient un « endettement double » : d'une part une dette vis-à-vis de l'institution prêteuse et d'autre part une dette sociale à l'égard du conjoint (GWENDOLINE, 2015). Lorsque la femme perd le contrôle (GAHUNGU et al, 2013) on ne parlera plus « d'empowerment ».

Le conjoint peut apporter d'autres types de soutien à sa femme entrepreneure. A cet égard, BOUTILLIER (2008) explique que ce soutien serait essentiellement moral, mais l'aide (caution avant d'obtenir un prêt bancaire, lieu d'installation de l'entreprise, garde des enfants, gestion, comptabilité, etc.) du conjoint serait plus concrète. Pour Le LOARNE-LEMAIRE (2013), ce soutien joue un grand rôle en termes de réduction du stress chez l'entrepreneure femme mariée, de confiance en soi et de satisfaction dans la démarche entrepreneuriale.

Les choses changent. SANTONI (2016b) affirme que la plupart des entrepreneures femmes mariées ont une plus grande volonté d'indépendance vis-à-vis de leurs conjoints. Or, les études ont démontré l'importance du soutien du conjoint. En Tunisie, LAROUCI (2009) précise que ce soutien commence à partir du moment où le projet de sa femme entrepreneure devient plus rentable. La femme entrepreneure fait appel au soutien du conjoint pour différents besoins, notamment en gestion et en administration.

En Oman, l'étude de McELWEE et AL-RIYAMI (2003) démontre que quand la femme entrepreneure a aussi un mari entrepreneur, celui-ci joue en même temps le rôle de conseil financier et conseiller en matière de gestion des ressources humaines. Le revers de cette situation, le revenu généré par la femme serait affecté aux besoins de la famille, tandis que le mari pourrait réinvestir les bénéfices dans son entreprise (MURRAY, 2007).

O'NEIL et VILJOEN (2001) et D'ANDRIA et RICHOMME-HUET (2011) identifient le manque de soutien de l'entourage comme un des obstacles à l'entrepreneuriat féminin. Certains époux ne soutiennent pas leurs femmes ou ils se montrent hostiles aux projets entrepreneuriaux de

leurs femmes, car, celles-ci risquent de devenir plus importantes qu'eux. Dans ce cas, les femmes entrepreneures se heurtent non seulement à des contraintes importantes d'organisation du temps, mais également, de leurs activités professionnelles, de leur énergie et de leur disponibilité d'esprit (SANTONI, 2016b). Pour de nombreux maris, cette situation déstabilise le fonctionnement traditionnel des rapports conjugaux et met à mal les relations qui les soutiennent.

Le travail de la femme suppose selon cette perspective qu'elle abandonne la famille et rejette par conséquent son devoir fondamental. Il arrive que les femmes soient davantage victime de violence conjugale lorsque le mari accepte mal ce nouveau « pouvoir » que celle-ci cherche à acquérir.

L'étude de Womens World banking et Al AMANA (2007) énumère quelques raisons pour lesquelles les hommes n'aiment pas que leurs épouses entreprennent : les épouses ne pourront jamais gagner un revenu assez suffisant afin de pouvoir couvrir le coût de la vie. Lorsque les femmes en plus de leurs activités familiales entreprennent des activités économiques, elles ne sauraient remplir correctement leur rôle traditionnel de mère et de femme dans leur propre foyer. Les femmes seraient sujettes au harcèlement sexuel. Lorsque sa participation financière aux frais du ménage augmente, sa valeur économique augmente, par conséquent dans la conscience collective, elle aurait plus d'autorité. C'est aussi un interdit religieux.

Pour certains hommes, lorsque les femmes exercent les activités hors de la sphère domestique, elles s'adonnent également à la prostitution. Selon SAGNA (2015), le ménage risque d'être délaissé, au profit des activités génératrices des revenus. Ce constat corrobore les résultats obtenus par Le BOURDAIS, HAMEL, et BERNARD (1987) qui, selon eux, le fait de travailler à l'extérieur réduit de 21 heures par semaine en moyenne la quantité de travail domestique effectué par les femmes.

Une forte participation financière de la femme aux frais du ménage devrait donc aller de pair avec un sentiment de dévalorisation chez le mari. Celui-ci se sent rabaissé au rang de « domestique » de son foyer (ADJAMAGBO et al., 2006; GUERIN, 2000; MAUCHI et al., 2014) et devient une source de conflit susceptible de conduire à la rupture (ANTOINE & BINETOU DIAL, 2003). Ce phénomène a été relevé au sud-ouest du Sénégal, dans une étude de SAGNA (2015) et en Haïti, LOUIS, (2015). Selon SAGNA (2015), les maris moins compréhensifs considèrent l'entrepreneuriat comme inacceptable. Cela fait que beaucoup de femmes entrepreneures sont contraintes de faire un choix : celui de renoncer à son projet d'activité pour tenir à son statut de bonne épouse et mère ou renoncer à son mariage. Dans ce type de situation, nombre d'études (SANTONI, 2016b) soulignent que les risques d'abandon des activités sont très élevés.

Les femmes souhaitant s'affranchir de ces normes et de ces valeurs traditionnelles (NORDMAN & VAILLANT, 2014) accordent davantage de poids à leurs activités (BADIA et al., 2013). Elles n'envisagent à aucun moment rester dans le foyer. Dans ce cas, GUERIN et al., (2009) et Le LOARNE-LEMAIRE (2013) évoquent l'idée d'un échec de l'entreprise ou encore d'un cas de divorce qui est probablement le prix à payer pour des transformations sociales. Ce constat est cohérent avec le fait qu'au Rwanda (DIOUF, 2010), à Liban (EL KHOURY, 2009), en Tunisie (CRACKNELL, 2009), au Sénégal (ADJAMAGBO et al., 2006) et (GUERIN, 2000) et en République dominicaine (MURRAY, 2007), le taux important de divorces serait la conséquence de l'entrée des femmes en entrepreneuriat.

Les conséquences de ces divorces conduisent souvent à des familles monoparentales (ANTOINE et DIAL, 2003). Les femmes entrepreneures seraient de plus en plus nombreuses à prendre de distance à l'égard de leurs obligations conjugales, non seulement parce qu'elles sont devenues indépendantes économiquement, mais parce qu'elles ont acquis une nouvelle identité personnelle et sociale.

A l'inverse, lorsque le couple partage la même vision, c'est-à-dire une vision égalitaire reposant sur un partage équitable des missions économiques et familiales, il y a la satisfaction et la performance. Les travaux réalisés par divers auteurs (SAGNA, 2015) soutiennent que dans la répartition des responsabilités entre les sexes, les changements s'opèrent avec l'implication de plus en plus active des femmes dans la sphère économique. Dans ce contexte, plus le mari (ou le compagnon) prendra en charge les tâches ménagères dites féminines (D'ANDRIA & RICHOMME-HUET, 2011) plus l'épouse entrepreneure va pouvoir disposer de temps pour son entreprise.

Les résultats de PARASURAMAN, PUROHIT, GODSHALK, et BEUTELL (1996) démontrent que le travail et la famille sont deux variables affectant le succès et le bien-être de la femme entrepreneure. Dans cette veine, GOYAL et PARKASH (2011) plaident en faveur d'un équilibre adéquat entre le travail et la famille.

L'étude de la relation entre le soutien du conjoint et l'entrepreneuriat féminin persistant n'a pas fait l'objet de plusieurs travaux. D'aucuns partent de l'idée que la contribution du mari à l'activité de la femme serait un levier essentiel à l'engagement entrepreneurial (SANTONI, 2016a) et que les femmes entrepreneures éprouvent des difficultés surtout lorsque le mari s'inscrit dans une vision « traditionnelle ». L'attitude générale du mari à l'égard des activités de la femme serait l'enjeu le plus important au niveau des normes culturelles et sociales.

Nous pouvons alors tester l'hypothèse suivante :

Hypothèse 3g : Le soutien du conjoint de la femme qui bénéficie du microcrédit influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant.

Des hypothèses émises, certaines se prêtent mieux à une analyse quantitative et d'autres à une étude qualitative.

Le tableau 6 reprend l'ensemble de ces hypothèses.

Tableau 6: Récapitulation des hypothèses retenues

Variables modératrices	Hypothèses
1-Variables individuelles (variables relatives au profil de l'entrepreneur)	
Âge	Hypothèse 1a : L'âge élevé de la femme bénéficiaire de micro crédit influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant
Niveau d'études	Hypothèse 1b : Le niveau d'études élevé de la femme bénéficiaire de micro crédit influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant
Situation matrimoniale	Hypothèse 1c : La situation matrimoniale de la femme bénéficiaire de microcrédit influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant
Taille du ménage	Hypothèse 1d : Plus petite sera la taille de ménage de la femme bénéficiaire de microcrédit plus l'entrepreneuriat sera persistant
Expérience professionnelle	Hypothèse 1e : L'expérience professionnelle antérieure de la femme entrepreneure bénéficiaire de microcrédit influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant
Motivation entrepreneuriale	Hypothèse 1f : Le type de motivation de la femme entrepreneure bénéficiaire de microcrédit influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant
2-Variables organisationnelles	
Taille du crédit	Hypothèse 2a : Plus la taille du microcrédit obtenu est grande plus l'entrepreneuriat sera persistant
Utilisation du microcrédit obtenu	Hypothèse 2b : L'utilisation à bon escient du microcrédit obtenu influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant
Nature d'activités	Hypothèse 2c : La nature d'activités financées grâce à l'accès au microcrédit influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant

3-Variables environnementales	
Facteurs socioculturels	Hypothèse 3a : Les facteurs socioculturels influencent positivement l'entrepreneuriat féminin persistant
Accompagnement	Hypothèse 3b : L'accompagnement de la femme entrepreneure bénéficiaire de microcrédit influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant
Accès aux réseaux	Hypothèse 3c : L'accès de la femme entrepreneure bénéficiaire de microcrédit aux réseaux de relation influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant
Politique de soutien	Hypothèse 3d : La politique de soutien influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant
Présence d'un modèle d'entrepreneur	Hypothèse 3e : la présence d'un modèle d'entrepreneur dans son entourage influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant
Soutien du conjoint	Hypothèse 3f : Le soutien du conjoint de la femme bénéficiaire de microcrédit influence positivement l'entrepreneuriat féminin persistant

Source : construction de l'auteur à partir de la littérature

Le cadre conceptuel met en avance les principales variables clés. Il est rare que l'accès des femmes au microcrédit puisse promouvoir à lui seul l'entrepreneuriat féminin. Chacune des variables listées ci-dessus représente en fait un levier ou un frein potentiel, qui, combiné à d'autres éléments, va déboucher sur l'entrepreneuriat féminin persistant, ou au contraire, sur l'arrêt des activités.

Le modèle comprend les différents facteurs qui soutiennent l'entrepreneuriat féminin persistant.

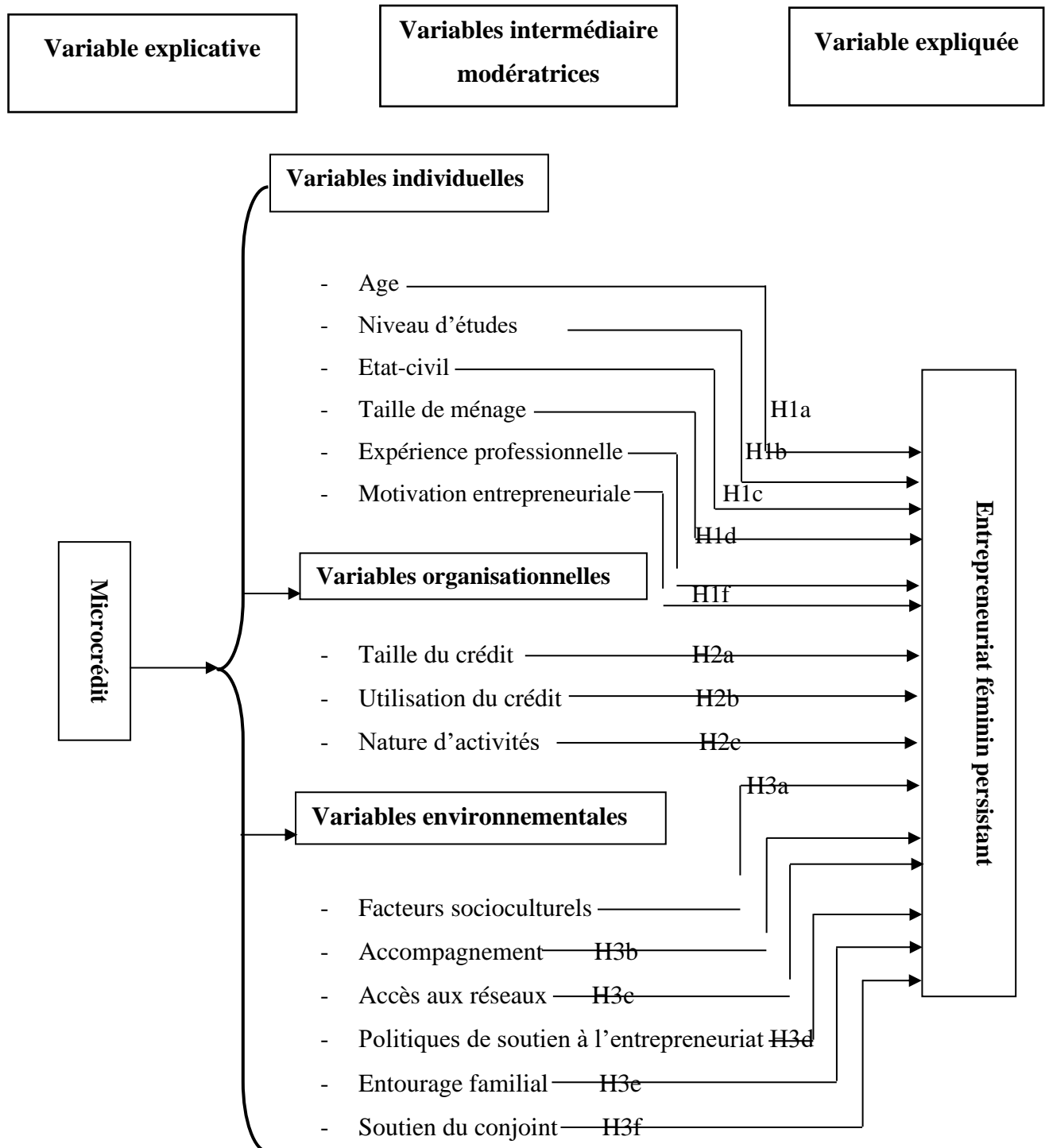
3.4. MODÈLE CONCEPTUEL

Les concepts clés de l'étude étant le microcrédit et l'entrepreneuriat féminin persistant. Le microcrédit constitue la variable indépendante, tandis que l'entrepreneuriat féminin persistant devient la variable dépendante. D'autres variables intermédiaires interviennent dans la promotion de l'entrepreneuriat des femmes, comme les variables modératrices ou de contingence.

L'objectif de cette thèse de doctorat est de montrer dans quelles conditions le mariage entre l'accès des femmes au microcrédit et entrepreneuriat féminin persistant serait possible, en nous interrogeant notamment sur la légitimité de crédit de groupe. Le cadre théorique présenté à la figure 1 s'inspire de nombreux travaux sur le processus entrepreneurial, particulièrement ceux de KALLEL (2015).

Nous développons un modèle de recherche qui représente les différentes interactions entre les divers éléments du contexte et de l'environnement dans lequel cette femme entrepreneure bénéficiaire de microcrédit évolue. Ce modèle intègre les facteurs influençant le plus sur l'entrepreneuriat féminin dans le cadre congolais afin de pouvoir cerner, définir et étudier les concepts (variables de notre modèle). Ces derniers servent de base pour le développement des hypothèses que nous vérifions.

Sur la base des hypothèses déjà formulées, notre modèle conceptuel est présenté dans la figure 2.

Figure 2 : ESQUISSE D'UN MODÈLE D'ENTREPRENEURIAT FÉMININ PERSISTANT

Source : adapté de KALLEL (2015)

La section précédente a permis de choisir le modèle le plus adéquat pour effectuer notre étude. Il convient cependant de poursuivre la démarche de construction de l'objet de recherche dans le sens de l'opérationnalisation des variables retenues. Mais avant d'en arriver là, il serait intéressant de camper le cadre opérationnel des principales hypothèses retenues.

3.5. OPÉRATIONNALISATION DES HYPOTHÈSES DE RECHERCHE

Selon CAMPENHOUDT et al. (2017), bien souvent, les concepts impliqués par l'hypothèse et le modèle ne sont pas directement observables (p.337). Il est alors nécessaire d'en préciser les indicateurs qui permettent d'enregistrer les données indispensables pour confronter le modèle à la réalité. Les définitions des variables avec leurs indicateurs seraient comparables à des instructions qui font savoir comment les observations seront faites. Toutes les variables du modèle ont été opérationnalisées à l'aide des mesures privilégiées dans la littérature et qui présentent des qualités acceptables. Le tableau 7 regroupe la description des différentes variables de l'étude.

3.5.1. ÉNONCÉ DES HYPOTHÈSES

Notre question de recherche était la suivante : Quels sont les facteurs de succès ou d'échec de l'entrepreneuriat des femmes bénéficiaires des microcrédits auprès des Institutions de microfinance ?

L'hypothèse retenue était que le microcrédit contribue positivement à la création de l'entrepreneuriat féminin à travers les variables telles que l'âge de la femme bénéficiaire du micro crédit, son niveau d'instruction, son état matrimonial, sa taille de ménage, son expérience antérieure dans le commerce, sa motivation entrepreneuriale, le volume et l'utilisation du crédit obtenu, la nature d'activité, l'accès aux réseaux, le soutien du conjoint, l'accompagnement, la politique de soutien, l'entourage familial et les facteurs socioculturels (préjugés, coutumes, traditions, les yeux de la société envers les femmes entrepreneurs).

À partir de cette hypothèse, nous avons retenu les variables suivantes :

- **Variable expliquée (dépendante)** : Entrepreneuriat féminin persistant
- **Variable explicative (indépendante)** : Microcrédit
- **Variabes modératrices** : Age, niveau d'instruction, état matrimonial, taille de ménage, expérience antérieure, motivation entrepreneuriale), (taille du ménage, utilisation du crédit, nature d'activité), (accès aux réseaux, soutien du conjoint, accompagnement, politique de soutien, entourage familial, facteurs socioculturels).

Sur la base de la littérature, les variables de notre modèle conceptuel sont présentées dans le tableau 7.

Tableau 7 : Liste des variables de l'étude :

Variables	Indicateurs
Microcrédit	Montant de microcrédit obtenu des IMF
Âge	Nombre d'années
Niveau d'études	Année d'études
Situation- matrimoniale	État civil
Taille de ménage	Nombre des personnes par famille
Expérience professionnelle	Nombre d'années d'activités
Motivation entrepreneuriale	Raison avancée
Volume du crédit	Montant du crédit
Utilisation du crédit	Nombre d'activité
Nature d'activités	Secteur
Facteurs socioculturels	Oui/Non
accompagnement	Oui/Non
Accès aux réseaux	Oui/Non
Politique de soutien à l'entrepreneuriat	Oui/Non
Entourage familial entrepreneurial	Oui/Non
Soutien du conjoint	Oui/Non
Entrepreneuriat féminin	En activité/ en arrêt

Source : construction de l'auteur à partir de la littérature

3.6. CONCLUSION

Dans ce chapitre, nous avons essayé tout d'abord de définir le concept de l'entrepreneuriat féminin persistant. Ce dernier signifie celui qui ne tient pas compte non seulement de l'accès des femmes au microcrédit, mais également de facteurs qui le soutiennent.

Ensuite, nous nous orientons vers la littérature sur l'accès des femmes au microcrédit et l'entrepreneuriat en général et les déterminants de ce dernier en particulier dans les pays en développement afin de repérer les facteurs susceptibles d'affecter son essor.

Dans les travaux sur l'accès des femmes au microcrédit et l'entrepreneuriat féminin, nous avons distingué ceux qui ont tendance à concevoir ce dernier sous un angle privilégiant le profil de l'entrepreneur (l'âge, le niveau d'instruction, le statut matrimonial, la taille du ménage, l'expérience antérieure, la motivation entrepreneuriale...).

D'autres travaux se penchent sur les caractéristiques de l'organisation créée sans oublier l'influence de l'environnement dans lequel l'entrepreneur évolue (la taille du crédit, l'utilisation du crédit, le secteur d'activité, l'accès aux réseaux sociaux, les structures d'accompagnement, l'aide de l'entourage...).

Si l'accès au financement était la question controversée la plus débattue majoritairement dans l'ensemble de recherches consacrées à cette étude, la revue de la littérature nous amène à la conclusion que l'émergence du phénomène sous étude ne dépend pas forcément de l'accès au financement. Globalement, on constate une certaine convergence de vues quant à certains de facteurs clés propres à le promouvoir.

Ainsi, de nombreux facteurs relatifs à l'environnement et spécifiques à l'entrepreneur déterminent le succès ou l'échec de l'activité créée.

D'une manière générale, les études démontrent que les déterminants de l'entrepreneuriat féminin sont fortement similaires entre les différents pays. Selon la situation des pays, tous ces facteurs n'expliquent pas simultanément et de façon significative la promotion de l'entrepreneuriat. Il importe de mener des études au cas par cas pour en déterminer les facteurs pertinents. Malgré des objectifs et des enjeux différenciés, tous ces facteurs visent la réussite de l'entrepreneuriat féminin.

Ainsi, à la lumière des principales conclusions tirées des travaux de recherche sur l'accès au financement et l'entrepreneuriat féminin ainsi que leurs déterminants, nous nous sommes enfin centrés sur l'interrogation d'une adaptation nécessaire à l'entrepreneuriat des femmes, étant donné l'appel des chercheurs à prendre en compte ces déterminants.

Après une approche théorique qui nous a amenés à proposer un modèle de l'entrepreneuriat féminin persistant, il nous semble important de dépasser ce cadre purement théorique et d'être beaucoup plus concret dans l'analyse de la problématique qui nous préoccupe.

L'objectif du chapitre suivant est de présenter la méthodologie de recherche adaptée, afin de valider notre modèle conceptuel.