

=====

UNITE DE FORMATION ET DE RECHERCHE
EN SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION
(UFR/SEG)

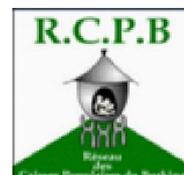
=====



=====

DEPARTEMENT DE GESTION

=====



MAITRISE EN ECONOMIE ET GESTION
DES ENTREPRISES D'ECONOMIE
SOCIALE ET SOLIDAIRE (MEGEES)

MEMOIRE DE FIN DE CYCLE

Présenté en vue de l'obtention du diplôme de

MAITRISE ES-SCIENCES ECONOMIQUES

Option : Maîtrise en Economie et Gestion des Entreprises d'Economie Sociale et Solidaire

THÈME

**EFFET DU MICROCREDIT SUR LA PROMOTION DE
L'ENTREPRENEURIAT FEMININ : CAS DU CREDIT
AUX FEMMES COMMERÇANTES (CFC) DE LA CAISSE
POPULAIRE DE SIN YIRI A OUAGADOUGOU**

Présenté et soutenu publiquement par
PARKOUDA Pingdwendé Patrick Ghislain
Le 25 juillet 2015 devant le Jury suivant :

Président : Dr. Kassoum ZERBO

Membre: Dr. Justine COULIDIATI-KIELEM, Directrice de Mémoire

IN MEMORIA

- ✓ Mon grand-père, **PARKOUDA Pierre** ;

- ✓ Mes grands-mères, **BAMBARA Lahidi et ZIGANI Maonè** ;

- ✓ **Professeur SOULAMA Souleymane**, *Agrégé des facultés de sciences économiques.*

DEDICACE

A

Mon Père ;

Pour les sacrifices multiples et multiformes consentis à l'égard de vos enfants. Vous êtes un modèle pour nous. Grande, est notre gratitude à votre égard !

Ma Mère ;

Merci Maman chérie pour ton affection, si immense et tes bénédictions.

Mes frères et sœurs ;

Pour l'esprit de famille qui a toujours prévalu entre nous. Je vous dédie ce travail.

Mes promotionnaires du département de Géographie de l'UFR/Sciences Humaines ;

Merci pour vos soutiens multiformes, chers collègues géographes de la 2^{ème} promotion du master recherche (2013-2014).

REMERCIEMENTS

Amadou Hampâté BA dans son œuvre romanesque intitulé « L'étrange destin de Wangrin », nous enseigne que *«quelle que soit la valeur du présent fait à un homme, il n'y a qu'un mot pour témoigner la reconnaissance inspirée par la libéralité et ce mot c'est merci »*¹. Prenant acte de cet enseignement, nous exprimons toute notre reconnaissance aux personnes dont les aides multiformes nous ont permis de rédiger ce Mémoire de fin de cycle en Economie et Gestion des Entreprises d'Economie Sociale et Solidaire (MEGEES). Nous saisissons cette opportunité pour exprimer notre profonde et sincère reconnaissance à l'endroit de :

Docteur Justine COULIDIATI-KIELEM, notre Directrice de Mémoire, qui a bien voulu encadrer ce travail de recherche, malgré ses multiples occupations. Merci de nous avoir assistés dans l'analyse des données de l'enquête de terrain et d'avoir aussi guidé nos premiers pas dans la recherche en sciences économiques.

Madame Sawadogo Félicité, animatrice du crédit aux femmes commerçantes pour son appui dans la collecte de nos données ; son aide discrète et ses encouragements

Messieurs Saibou KABORÉ et Sahouba KABRÉ, Inspecteurs du Trésor pour leurs appuis dans notre recherche documentaire au Secrétariat Permanent de la Microfinance.

Messieurs Zidwemba Delwendé, Kouanda Youssaou, Salga Paul, Kambiré Prosper, Guiatin Bruno, Kyelem Maxime et Tago Gérard pour leurs conseils et suggestions.

Mes remerciements s'adressent aussi aux Enseignants-Chercheurs de l'Unité de Formation et de Recherche en Sciences Economiques et de Gestion qui nous ont outillés d'un bagage intellectuel, susceptible de nous rendre apte à concilier théorie et pratique, en matière de gestion des entreprises d'économie sociale et solidaire.

Nous exprimons toute notre gratitude au personnel de la Caisse Populaire de Sin Yiri, avec qui notre apprentissage a été fort intéressant.

Merci enfin à mes promotionnaires, la 7^{ème} promotion de la filière MEGEES, pour les merveilleux moments passés ensemble durant ces deux années de formation.

A tous, nous réaffirmons notre profonde gratitude avec le plus simple mais riche mot du langage humain : Merci, car la reconnaissance est la mémoire du cœur.

¹ Amadou Hampâté BA, (1973), L'étrange destin de Wangrin, Paris, Union Générale d'éditions.

SOMMAIRE

IN MEMORIA.....	i
DEDICACE.....	ii
REMERCIEMENTS.....	iii
SOMMAIRE.....	iv
SIGLES ET ABREVIATIONS.....	v
LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES.....	vi
INTRODUCTION GENERALE.....	1
CHAPITRE I : CONTEXTE GENERAL DE L'ENTREPRENEURIAT FEMININ AU BURKINA FASO ET PROBLEMATIQUE DE LA RECHERCHE.....	3
CHAPITRE II : CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE DE L'ETUDE	13
CHAPITRE III : PRESENTATION DE LA CAISSE POPULAIRE DE SIN YIRI.....	24
CHAPITRE IV : ANALYSE DES RESULTATS ET INTERPRETATIONS.....	31
CONCLUSION GENERALE ET RECOMMANDATIONS.....	57
BIBLIOGRAPHIE.....	61
TABLE DES MATIERES.....	vii
ANNEXES.....	viii

SIGLES ET ABREVIATIONS

AGR : Activité Génératrice de Revenus

BIT : Bureau International du Travail

CAPE : Centre d'Analyse et de Promotion Economique et Sociale

CEDRES : Centre d'Etudes et de Recherches en Sciences Economiques et Sociales

CEFORE : Centre de Formalités des Entreprises

CLSP : Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté

CFC : Crédit aux Femmes Commerçantes

CIF : Confédération des Institutions Financières d'Afrique de l'Ouest

CP : Caisse Populaire

DCPC : Délégation des Caisses Populaires du Centre

DID : Développement International Desjardins

FCPB : Faîtière des Caisses Populaires du Burkina

IDH : Indice de Développement Humain

IMF : Institution de Microfinance

INSD : Institut National de la Statistique et de la Démographie

OHADA : Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires

PME : Petites et Moyennes Entreprises

PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement

RCPB : Réseau des Caisses Populaires du Burkina

SCADD : Stratégie de Croissance Accélérée et de Développement Durable

SFD : Système Financier Décentralisé

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

UFR SEG : Unité de Formation et de Recherches en Sciences Economiques et de Gestion

LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES

Liste des tableaux

Tableau N° 1 : Variables et indicateurs..... 22

Tableau N° 2 : Répartition des commerçantes selon la situation matrimoniale..... 33

Tableau N° 3 : Répartition des enquêtées selon le niveau d’instruction 34

Tableau N° 4 : Relation entre le type d’affiliation et le montant du crédit octroyé 35

Tableau N° 5 : Relation entre l’exclusion d’un membre et le domaine d’activité 36

Tableau N° 6 : Relation entre le montant de crédit reçu et l’exclusion d’un membre 37

Tableau N° 7 : Répartition des commerçantes par secteur d’activité 38

Tableau N° 8 : Relation entre le domaine d’activité et la quantité d’approvisionnement en marchandises 39

Tableau N° 9 : Relation entre l’évolution de la quantité d’approvisionnement en marchandises et l’augmentation du chiffre d’affaire 40

Tableau N° 10 : Relation entre l’évolution de la quantité d’approvisionnement en marchandises et le démarrage de nouvelles activités 41

Tableau N° 11 : Relation entre le bénéfice après le crédit et la source de financement de démarrage de l’activité 43

Tableau N° 12 : Relation le bénéfice après le crédit et l’évolution de la quantité d’approvisionnement en marchandises 44

Tableau N° 13 : Relation entre le bénéfice après le crédit et l’investissement 44

Tableau 14 : Relation entre le bénéfice après le crédit et le domaine d’investissement 45

Tableau N° 15 : Relation entre le bénéfice après le crédit et le domaine d’activité 46

Tableau N° 16 : Relation entre le bénéfice après le crédit et le démarrage de nouvelle activité 47

Tableau N° 17 : Relation entre le bénéfice après le crédit et le lieu de l’activité 47

Tableau N° 18 : Relation entre les aptitudes acquises lors de la formation et le domaine d’activité..... 50

Tableau N° 19 : Relation entre les aptitudes acquises lors de la formation et le bénéfice après le crédit..... 51

Tableau N° 20 : Relation entre les aptitudes acquises lors de la formation et la pérennisation des activités 52

Tableau N° 21 : Relation entre le bénéfice après le crédit et le remboursement du crédit 52

Tableau N° 22 : Relation entre la pérennisation de l’activité et son changement d’échelle 53

Tableau N° 24 : Résultats de l’estimation du modèle économétrique 56

Liste des graphiques

Graphique N° 1 : Répartition des commerçantes par classe d’âge 32

Graphique N° 2 : Nombre d’enfants par commerçante..... 33

Graphique N° 3 : Constitution des groupes de crédits selon le type d’affiliation..... 35

Graphique N° 4 : Effet positif du crédit sur le bénéfice..... 42

Graphique N° 5 : Aptitudes acquises par les commerçantes lors des formations 49

INTRODUCTION GENERALE

Dans tous les pays en développement, la pauvreté est un phénomène récurrent. C'est dans ce sens que Fall A. (2002) déclarait qu'« *en début du troisième millénaire, près de 25% de la population des pays en développement, soit plus d'un milliard de personnes vivent dans une situation d'extrême pauvreté qui les marginalise et les prive des opportunités et bienfaits de la mondialisation* »². Pour inverser la tendance, on assiste de nos jours à une explosion des initiatives d'économie sociale et solidaire (associations, coopératives, mutuelles, organisations professionnelles, etc.) avec pour objectif la lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale. Ainsi, Soulama S. (2005), constatait déjà que les dernières décennies sont marquées par l'émergence d'une multiplicité d'initiatives de microfinance dans les pays en voie de développement. L'émergence en Afrique noire du secteur de la microfinance a été rendue possible par l'ancrage dans les milieux socio-culturels d'un système informel d'épargne et de crédit comme les tontines. Pour Servet et al. (1995), ce système tontinier des réalités socio-culturelles africaines s'adaptait aux crédits de consommation et au financement des besoins en fonds de roulement du petit commerce des femmes. En effet, Boye et al. cité par Ouédraogo V. (2014), affirment que dans « *les Pays en développement, près de 75% de la population ne trouvent pas de réponses à leurs besoins en services financiers auprès d'une banque commerciale* ».

Au Burkina Faso, le développement des systèmes financiers décentralisés (SFD) est fortement marqué par leur nombre croissant. Selon les données du rapport 2013 sur la promotion de la microfinance, le nombre de points de services par rapport à 2012 est passé de 532 à 654, soit un accroissement de 22,93%. Le nombre des membres/clients est passé de 1 388 526 à 1 501 898, soit un accroissement de 8,16%. Ce même rapport mentionne que le montant global de l'épargne mobilisée s'est accru de 13,25% entre 2012 et 2013. Quant à l'encours de crédit, il a connu un taux de croissance de 10,23% pour la même période et 43,74% de l'ensemble des bénéficiaires des SFD se retrouvent dans la province du Kadiogo. Ces institutions de microfinance développent des politiques de crédit centrées sur la femme dans leur objectif de rapprocher l'offre de services financiers aux couches vulnérables. En effet, le microcrédit permet aux femmes de créer des activités génératrices de revenus, des emplois et des revenus.

² Fall Alioune (2002), Pauvreté et sécurité humaine dans les environnements africains ; quelques réflexions et repères pour l'action, in la pauvreté une fatalité ? Édition Karthala ; 2002, page 17

C'est dans ce contexte que le Réseau des Caisses Populaire du Burkina (RCPB) a développé depuis 2005 un crédit spécifique pour soutenir l'entrepreneuriat féminin : il s'agit du crédit aux femmes commerçantes (CFC).

Cette recherche se donne alors pour objectif de mesurer l'effet du microcrédit sur le développement des activités génératrices de revenus des femmes. Elle s'appuie sur un cas particulier, à savoir le crédit aux femmes commerçantes de la caisse populaire de Sin Yiri.

La méthodologie utilisée dans cette étude est la méthode descriptive qui se base sur une analyse statistique à travers des graphiques, et des tableaux croisés, avec la version 20 du logiciel Statistical Package for the Social Sciences (SPSS).

Ainsi, notre étude s'articulera en quatre chapitres. Dans le Chapitre I de cette étude, nous évoquerons d'abord les généralités sur l'entrepreneuriat féminin au Burkina Faso et la problématique de l'étude. Ensuite, le Chapitre II présente le cadre théorique et méthodologique de notre recherche. Quant au Chapitre III, il donne une brève présentation de la caisse populaire de Sin Yiri et enfin le chapitre IV présente les résultats de notre recherche.

CHAPITRE I : LE CONTEXTE GENERAL DE L'ENTREPRENEURIAT FEMININ AU BURKINA FASO ET PROBLEMATIQUE DE LA RECHERCHE

Dans ce chapitre trois aspects seront abordés. Il s'agit notamment du contexte socio-économique du Burkina Faso, du contexte d'émergence et de développement de l'entrepreneuriat féminin, et de la problématique de notre recherche.

Section I : Le contexte socio-économique du Burkina Faso

1. Le contexte social

Le Burkina Faso couvre une superficie de 274 000 kilomètres carrés, avec une population estimée en 2006 à 14 017 262 habitants, dont 52% de femmes et un taux d'accroissement démographique de 3.1% par an (INSD, 2009). Le contexte social du pays reste marqué par des inégalités de genre entre hommes et femmes. Cette situation fragilise la condition socio-économique du genre féminin en proie à des pesanteurs socio-culturelles. Ainsi, les femmes constituent le groupe majoritaire à être concerné par la pauvreté et l'exclusion sociale. En effet, elles ont moins accès à l'éducation, à la formation, à la prise de décision, aux initiatives dans le domaine économique.

L'étude diagnostique de la situation de la femme au Burkina Faso (2004) recense les inégalités entre hommes et femmes dans trois domaines majeurs. Il s'agit des domaines socio-économique, juridique, et politique. En effet, sur le plan socio-économique, ces inégalités concernent l'accès à l'éducation et le contrôle des ressources ou facteurs de production. De ce fait, la subordination de la femme au pouvoir masculin par le biais d'un système de patriarcat, confortée par les idéaux culturels, est un facteur qui milite contre l'émancipation et l'autonomisation économique de la femme au Burkina Faso. Quant aux inégalités entre hommes et femmes dans le domaine juridique, elles se traduisent par un dualisme entre le droit coutumier et les tribunaux de droit français. En effet, les us et les coutumes continuent d'alimenter l'existence des pesanteurs socioculturelles. Cette situation accentue alors la survivance d'inégalités de genre dans le domaine politique. Ainsi, les études menées par la Commission Nationale de Lutte contre les Discriminations faites aux femmes (CONALDIS) montrent une faible représentativité du génie féminin dans les sphères de prise de décision au niveau du pouvoir d'Etat, et dans les institutions ou administrations publiques.

2. Le contexte économique

L'économie du Burkina Faso repose sur l'agriculture qui emploie plus de 3/4 de la population active. Cette économie qui se caractérise par sa forte vulnérabilité dépend fortement des conditions climatiques, des fluctuations des conditions du commerce mondial et des taux de change. (INSD, 2012). Malgré une croissance relativement élevée de 5,2 % par an entre 2000 et 2009, le Burkina Faso connaît une situation de pauvreté remarquable (SCADD, 2010). En effet, l'économie du Burkina Faso n'arrive toujours pas à lutter efficacement contre la pauvreté. Ainsi, les résultats de l'Institut National de la Statistique et de la Démographie (INSD, 2009)³ indiquent que 40,1% des ménages burkinabé sont touchés par la pauvreté. En outre, le rapport 2014 du Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), indique que le Burkina Faso est un pays pauvre classé 181^e sur 187 pays avec un indice de développement humain (IDH) de 0.388.

Pour inverser cette tendance et dans le souci de concilier les objectifs macroéconomiques aux objectifs sociaux pour l'amélioration des conditions de vie des populations, le gouvernement a adopté en mars 2009, la Stratégie de Croissance Accélérée et de Développement Durable (SCADD). Le nouveau paradigme de développement du pays qui repose sur la SCADD est alors basé sur la transparence, la participation des citoyens et la bonne gouvernance dans l'élaboration des politiques nationales. A ce titre, l'axe 4 de la SCADD prend en compte des priorités relatives au genre et l'autonomisation économique des femmes. Ainsi, dans la perspective du développement durable et équitable, la femme connaît une forte implication dans les actions de développement. Ce faisant, le gouvernement a adopté un ensemble de mesures pour favoriser l'émergence de l'entrepreneuriat féminin, mettant en exergue la contribution de la femme dans les différents maillons de l'économie nationale. Ces politiques sont centrées sur la promotion socio-économique des activités des femmes. Ainsi, l'étude diagnostique de la situation de la femme au Burkina Faso (2004) note que dans le domaine économique, le gouvernement a mis en œuvre plusieurs programmes, projets et actions pouvant aider à avoir des effets positifs en termes de possibilités d'accès au microcrédit, à l'emploi et aux facteurs de production pour la femme.

³ Résultats définitifs du RGPH de 2006, Thème 15 : Mesure et Cartographie de la pauvreté.

Section II: Le contexte d'émergence et de développement de l'entrepreneuriat féminin au Burkina Faso

Cet état des lieux de l'entrepreneuriat féminin au Burkina Faso sera abordé à travers les points suivants : le rôle des femmes dans le développement économique, la situation actuelle de l'entrepreneuriat féminin, les difficultés rencontrées par les femmes entrepreneurs au Burkina Faso, les principales contraintes liées au financement des activités économiques des femmes, et le bilan diagnostic des politiques et stratégies de promotion de l'entrepreneuriat féminin au Burkina Faso.

1. Le rôle des femmes dans le développement économique du Burkina Faso

Selon l'étude nationale de prospective Burkina 2025 cité par le projet d'appui au renforcement de la gouvernance économique (2002), 50.8% des burkinabè affirment dans le cadre de que la femme a un rôle économique déterminant. En effet, les femmes contribuent pour une part importante au processus de développement du Burkina Faso, enclenché depuis la décennie 60. Leur présence est manifeste dans tous les secteurs d'activités de la vie socio-économique de la nation, notamment dans l'agriculture, l'élevage, le petit commerce, la transformation et la commercialisation des produits agro-sylvo-pastoraux. A ce propos, il ressort dans le rapport sur les activités économiques des femmes au Burkina Faso (2014) que *« les femmes occupent plus de 60% des activités de production, et jouent un rôle majeur dans le secteur informel qui contribue pour environ 70% à la formation du Produit Intérieur Brut »*⁴.

2. La situation actuelle de l'entrepreneuriat féminin au Burkina Faso

L'entrepreneuriat féminin exercé au Burkina Faso revêt un caractère social ou collectif. De ce fait, les femmes exercent leurs activités économiques à travers des modes de regroupement qui peuvent être l'association, ou la coopérative. L'étude sur les activités économiques des femmes au Burkina Faso (2014), précise que les groupements rassemblent la majorité des femmes, soit 56.2%. Ensuite, les associations 33.1% et les coopératives ferment la marche avec 1.1% des membres. Les données recueillies au cours de la même étude indiquent que l'agriculture est le domaine d'activité dans lequel la majorité des organisations féminines exercent, soit 50.3% des enquêtées. En d'autres termes, cinq structures sur dix, interviennent dans le domaine de l'agriculture.

⁴ Etude sur les activités économiques des femmes au Burkina Faso, Août 2014, MPFG, page 12

Les activités qui suivent sont respectivement le commerce (24.8%), l'élevage (12.5%), l'artisanat (2.7%). Ce constat n'exclut pas l'existence d'initiative entrepreneuriale individuelle de femmes. Le secteur privé burkinabè est alors investi par des femmes. Leurs entreprises sont alors formelles ou informelles.

2.1. Les entreprises formelles féminines

La part contributive des femmes en matière de création d'entreprises au Burkina Faso est très embryonnaire. La cartographie en la matière est faite dans l'Etude sur les activités économiques des femmes au Burkina Faso (2014). Cette étude exploitant le fichier NEREE indique qu'en 2012, sur près de 51 580 entreprises créées au Burkina Faso, seulement 4 527 l'ont été par des femmes soit environ 8.77%. Le pourcentage de nouvelles entreprises formelles créées par les femmes est passé de 16.9% en 2009 à 17.11% en 2010. Ces entreprises féminines formelles sont majoritaires dans les domaines de la transformation, du Bâtiment et Travaux Publics, du commerce, des services, de l'éducation, de la santé, la restauration. Les entreprises agro-alimentaires féminines sont les plus importantes et représentent 53% des entreprises féminines. (CEFORE). Parmi ces entreprises formelles, on distingue les entreprises individuelles, les Sociétés à Responsabilité Limitée (SARL) et les Sociétés Anonymes (SA).

2.2. Les entreprises informelles féminines

Selon l'étude sur les activités économiques des femmes au Burkina Faso (2014 : 18), « *en 2012, l'économie informelle représentait près de 46.4% du Produit Intérieur Brut (PIB). Cette même étude indique que pour la même année, le secteur primaire (agriculture, élevage, environnement) concentre la plus grande partie de l'économie informelle (29% du PIB) et 63% du PIB de l'économie informelle totale* ». Dans ce secteur informel, les femmes se sont spécialisées dans la confection, la restauration et le commerce de détail hors magasin. Elles sont relativement beaucoup plus nombreuses à exercer sur la voie publique, et à domicile sans installation particulière ou encore sur les marchés locaux. Ces entreprises informelles, sont très diverses dans leur forme et dans leur structuration et comportent des Petites et Moyennes Entreprises (PME) et un ensemble d'activités économiques exercées sous forme d'activités génératrices de revenus.

3. Les principales difficultés rencontrées par les femmes entrepreneures au Burkina Faso

L'étude sur les activités économiques des femmes au Burkina Faso (2014) a recensé les difficultés que les femmes entrepreneures rencontrent dans leurs entreprises. Ainsi, dans l'ordre, les difficultés sont financières (92.6%), organisationnelles (81.3%) et matérielles (81.2%). Bon nombre de structures féminines manquent de matériels de production, de transformation et de commercialisation. Ainsi, 68.1% des structures ont des difficultés à la fois d'ordre financier, organisationnel et matériel et seulement 3.9% n'ont aucune difficulté.

4. Les principales contraintes au financement des activités économiques des femmes

Au Burkina Faso, le manque de financement constitue une véritable contrainte qui handicape la dynamique entrepreneuriale des femmes. En effet, selon l'étude sur les activités économiques des femmes (2014 :18) « *seulement 30% des femmes ont accès aux services des SFD et très peu d'entre elles ont accès aux financements* ». Des inégalités de genre persistent dans l'octroi des produits de crédits au sein des Institutions de Microfinance (IMF). Cette même étude souligne que la valeur des crédits octroyés aux hommes est 3.5 fois plus importante que pour les femmes. Les contraintes en matière de financement des activités des femmes s'expliquent par :

- Leur faible maîtrise des mécanismes de crédit
- La difficulté de mobilisation des garanties
- L'offre de produits bancaires inadaptés à leurs besoins
- Les taux d'intérêts très élevés
- L'accessibilité géographique
- L'analphabétisme et le faible niveau d'instruction des femmes

Cette même étude montre aussi que les femmes ont fait des propositions en vue d'accroître la productivité de leurs activités entrepreneuriales. Dans l'ordre, ces propositions concernent la dotation en matériel de production (87.4%), l'organisation de publicités sur les produits (85.4%), la formation en techniques de production (76.5%), et la résolution des problèmes d'enclavement (63.6%)⁵.

⁵ Etude sur les activités économiques des femmes au Burkina Faso (2014, page 37).

5. Le bilan diagnostic des politiques et stratégies de promotion de l'entrepreneuriat féminin au Burkina Faso

A l'échelle nationale, le gouvernement a d'abord consenti des efforts pour davantage renforcer le statut de la femme dans la société. Cela a été d'abord rendu possible par la vulgarisation d'un certain nombre de concepts notamment « l'émancipation de la femme » et le « genre et développement ».

Ensuite, une stratégie nationale pour le renforcement du rôle de la femme dans le processus de développement de 1991-1995 a été adoptée. En outre, en septembre 2004 la politique nationale de promotion de la femme a été adoptée, et son plan d'action 2006-2010 comportait six (6) programmes d'actions prioritaires dont la réduction de la pauvreté des femmes.

Enfin, les efforts des autorités nationales ont aussi permis l'adoption de la politique nationale genre en 2009. L'objectif général de cette politique est de promouvoir un développement participatif et équitable des hommes et des femmes en leur assurant un accès et un contrôle égal et équitable aux ressources et aux sphères de décision dans le respect de leurs droits fondamentaux.

Pour ce faire, ces différentes stratégies nationales de promotion de la femme sont centrées sur le renforcement de son autonomisation économique, et sa capacité à prendre en charge le développement socio-économique. Ainsi, le gouvernement a mis en œuvre des stratégies qui visent l'amélioration du climat des affaires pour les femmes car leurs initiatives entrepreneuriales sont dans un état embryonnaire et évoluent dans un contexte socio-culturel défavorable. C'est dans ce contexte que pour soutenir l'émergence de la création d'entreprises, le capital minimum de la Société à Responsabilité Limité (SARL) a connu une réduction passant de 1 000 000 à 100 000 FCFA. Outre cela s'ajoute la simplification des procédures de création d'entreprises à travers la création du Centre de Formalités des Entreprises (CEFORE). Ce centre qui a vu le jour le 21 juin 2005 par décret présidentiel N°2005- 332/PRES/PM/MCPEA/MFB/MJ/MTEJ, est un passage unique pour les entreprises qui doivent accomplir, sur la base d'un seul formulaire, les formalités administratives nécessaires à la création, à l'extension ou à la reprise de sociétés, d'entreprises individuelles ou d'établissements secondaires. Le but du CEFORE est alors d'accompagner la création d'entreprise, de faciliter et simplifier les démarches du promoteur auprès des différentes administrations.

A ces différentes initiatives du gouvernement, s'ajoutent la création de treize (13) Fonds Nationaux de Financement (FNF), la création d'un guichet spécial pour la promotion de l'entrepreneuriat féminin et la création de la direction générale de la promotion de l'entrepreneuriat féminin.

6. La problématique de la recherche

La question de la lutte contre la pauvreté demeure une préoccupation des pays d'Afrique subsaharienne. En effet, les sociétés africaines restent marquées par la survivance des inégalités de genre entre hommes et femmes qui fragilisent la condition socio-économique de la femme en proie à des pesanteurs socio-culturelles. Cette situation socio-économique précaire de la femme défavorise son autonomisation économique et tend à la maintenir dans le cercle vicieux de la pauvreté. Ainsi, le Burkina Faso n'échappe pas à ce paradigme des pays en voie de développement d'Afrique subsaharienne, car 43,9% de la population vit en dessous du seuil de pauvreté, soit 108.454 FCFA par adulte et par an (INSD 2009).

La microfinance et sa composante la plus populaire, à savoir le microcrédit, ont été reconnues par les Nations Unies comme un instrument efficace dans la lutte contre la pauvreté. En effet, les stratégies qui sous-tendent la microfinance ont des externalités positives sur la création de microentreprises, d'emplois et de revenus pour les femmes. Le microcrédit permet alors aux femmes de rentabiliser des activités génératrices de revenus, d'inscrire leurs enfants à l'école, et d'accéder aux systèmes de soins de santé. Ainsi, dans le cadre des objectifs du millénaire pour le développement (OMD), l'année 2005 a été déclarée par les Nations Unies, année internationale du microcrédit.

Pour redonner alors à la femme, la place qui est la sienne dans le processus du développement durable, un des moyens a été pour les praticiens du développement de faire appel aux programmes de microfinance. En effet, le succès de la Gramen Bank en 1983 a montré que les populations pauvres, notamment les femmes sont capables de développer des activités génératrices de revenus, et de rembourser les crédits octroyés avec un taux de remboursement de 98%. Cette expérience a permis à la Faîtière des Caisses Populaires du Burkina (FCPB), d'introduire en 2005 dans sa gamme de produits spécifiques, le principe du prêt aux groupes de caution solidaire. Il s'agit du crédit aux femmes commerçantes (CFC).

L'objectif visé par ce crédit de groupe est d'améliorer l'accès au crédit des femmes qui exercent des activités génératrices de revenus en milieu urbain ou péri-urbain. Bien que ce microcrédit soit utilisé comme un instrument efficace de reconstruction du tissu des unités économiques formelles ou informelles de la femme dans une économie de marché, des bilans mitigés demeurent et des interrogations se posent quant à l'effet du CFC sur le développement des activités génératrices de revenus des bénéficiaires. Comment comprendre que les plus grands bénéficiaires (les femmes) des programmes de microcrédit qui sont censés lutter contre la pauvreté, soient les plus touchés par cette pauvreté en milieu urbain ? Ces observations sont confirmées par l'analyse de la situation socio-économique des femmes dans les données du Recensement Général de la Population et de l'Habitat de 2006 qui révèlent une certaine féminisation de la pauvreté en milieu urbain. En effet, 3,3% de femmes sont pauvres contre 3,2 % d'hommes (INSD, 2009). Par ailleurs, on note une forte croissance du volume des prêts en souffrances du CFC à la caisse populaire de Sin Yiri. En effet, au début de l'année 2014, on enregistre des crédits souffrants de plus de deux (02) ans, et le Porte Feuille à Risque de 90 jours (PAR90) de l'année 2013 est estimé à 7,9%⁶. Ce taux, presque le double de la norme prudentielle établie par la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) qui doit être strictement inférieur à 3% de l'encours de crédits, pourrait compromettre la pérennité de la caisse. A cet effet, les différents rapports d'Assemblées Générales de la caisse populaire de Sin Yiri reviennent sur le niveau élevé des impayés et surtout le non-respect des engagements des commerçantes.

Vu l'ampleur de l'évolution de cet indicateur déterminant de la qualité du portefeuille du crédit aux femmes commerçantes (CFC), l'on pourrait se poser des questions quant à son effet sur le développement des initiatives entrepreneuriales des femmes. Comment peut-on mesurer l'effet du crédit aux femmes commerçantes (CFC) sur les activités génératrices de revenus des bénéficiaires ? Quelles contributions peut-on attendre de l'analyse de l'effet du CFC sur le développement des activités génératrices de revenus (AGR) des bénéficiaires à la caisse populaire de Sin Yiri de la ville Ouagadougou ? Tous ces questionnements nous permettront de réfléchir sur le thème suivant : « Effet du microcrédit sur la promotion de l'entrepreneuriat féminin : cas du crédit aux femmes commerçantes (CFC) de la caisse populaire de Sin Yiri à Ouagadougou ».

⁶ Selon les états statistiques du 31/12/2013 de la caisse populaire de Sin Yiri

Pour ce faire, nous fixons comme point d'ancrage de cette recherche la question centrale suivante : Quel est l'effet du crédit accordé aux femmes commerçantes de la caisse populaire de Sin Yiri sur la promotion de l'entrepreneuriat féminin à Ouagadougou?

De cette question centrale, découle un ensemble de questions secondaires ou spécifiques à savoir :

- Quel est la part contributive du crédit aux femmes commerçantes dans le renforcement de leurs activités génératrices de revenus ?
- Quelle est l'incidence du renforcement des capacités organisationnelles des bénéficiaires du crédit dans la pérennisation de leurs activités génératrices de revenus ?

7. Les objectifs de recherche

L'objectif principal

L'objectif principal de cette recherche est de mesurer l'effet du crédit aux femmes commerçantes sur le développement de leurs activités génératrices de revenus à la caisse populaire de Sin Yiri à Ouagadougou.

Les objectifs secondaires

De manière spécifique, il s'agit :

- d'évaluer l'effet du crédit aux femmes commerçantes (CFC) sur les activités génératrices de revenus des bénéficiaires ;
- d'évaluer l'incidence du renforcement des capacités organisationnelles des bénéficiaires du crédit sur la pérennisation de leurs activités génératrices de revenus.

8. Les intérêts de la recherche

L'intérêt général

La problématique du financement des activités génératrices de revenus des femmes qui relève en grande partie du secteur informel est récurrente dans la plupart des pays en développement. Cette étude pourrait avoir un intérêt pour toutes les organisations qui s'intéressent aux effets de la microfinance se réduisant au seul microcrédit dans la promotion des activités entrepreneuriales des femmes.

Les intérêts spécifiques

Cette étude qui est à caractère académique et scientifique vient enrichir la littérature existante sur l'incidence du microcrédit dans le développement de la dynamique entrepreneuriale des femmes. Par ailleurs, elle permettra à la Caisse Populaire de Sin Yiri sur le plan managérial d'améliorer le processus de financement des activités génératrices de revenus des femmes.

9. Les hypothèses de la recherche

L'hypothèse principale

- Le crédit aux femmes commerçantes a un effet positif sur le développement des activités génératrices de revenus des bénéficiaires.

Les hypothèses secondaires

- Le crédit permet aux femmes de renforcer leurs activités génératrices de revenus ;
- Le renforcement des capacités organisationnelles des bénéficiaires du crédit contribue à pérenniser leurs activités génératrices de revenus.

Conclusion

Ce chapitre nous a permis de connaître le contexte socio-économique du Burkina Faso. Bien plus, il a permis de passer en revue, le contexte d'émergence et de développement de l'entrepreneuriat féminin. Ainsi, nous pouvons retenir que l'entrepreneuriat féminin est profondément enraciné dans le contexte socio-culturel du Burkina Faso, avec des difficultés et des contraintes liées à son financement et reste dominé par des activités génératrices de revenus. Ce chapitre nous a enfin permis d'identifier la problématique de notre recherche.

CHAPITRE II : CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE DE L'ETUDE

Ce chapitre présente d'abord le cadre théorique de l'étude et ensuite la méthodologie de la recherche.

Section I : Le cadre théorique de l'étude

Le cadre théorique est composé d'abord de la définition des concepts et ensuite d'une revue de la littérature qui fera une synthèse des travaux antérieurs sur le microcrédit et l'entrepreneuriat féminin.

1. La définition des concepts

Nous définissons quelques concepts clés de notre thème de recherche que nous estimons essentiels à la compréhension de notre travail. Nous trouvons nécessaire d'appréhender les contours définitionnels des principaux concepts suivants de notre thème de recherche : entrepreneuriat féminin, microcrédit, femme commerçante.

1.1. L'entrepreneuriat féminin

Lent et Ouédraogo (1993) cité par Wane A. (2009) définissent l'entrepreneuriat féminin comme « *l'ensemble des activités mises sur pied et gérées par les femmes elles-mêmes, indépendamment de la taille de l'entreprise* ». Dans leur étude sur les femmes entrepreneures au Sahel, ces auteurs soulignent que par activités entrepreneuriales des femmes, on entend toutes les activités effectuées en dehors du ménage, qui permettent à la femme de faire suffisamment de profits pour au moins maintenir son activité.

Dans le cadre de cette recherche, ce terme désigne toute femme qui gère au moins une activité génératrice de revenus ou d'utilité sociale dans le quartier ou sur un marché.

1.2. Le microcrédit

Pour Soulama S. (2005 : 20), « *le qualificatif "micro" vient de ce que la taille des transactions est faible (des prêts d'un montant de 50 \$ US et des dépôts d'un montant de 5 \$ US). Pour certains professionnels du microcrédit, c'est prêter des petites sommes de moins de 100 dollars. Pour d'autres, un crédit de 100 à 500 dollars voire plus est également du microcrédit* ».

Dans le cadre de cette recherche, le microcrédit sera utilisé pour désigner un prêt d'argent que la Caisse Populaire de Sin Yiri consent à octroyer à une femme commerçante sous un certain nombre de conditions de remboursement à terme échu.

1.3. Femme commerçante

La loi dispose que le commerçant est « *celui qui fait de l'accomplissement d'actes de commerces par nature sa profession* »⁷. Dans le cadre de cette recherche, l'accent sera fondamentalement mis sur les définitions prises en compte par les animatrices du crédit aux femmes commerçantes de la caisse populaire de Sin Yiri. En effet, dans le vocabulaire de ces spécialistes, il s'agit de femmes propriétaires de très petites unités économiques artisanales ou commerciales. Ces femmes ont alors le profil suivant : elles exercent au moins une activité génératrice de revenus, elles ne disposent pas d'une capacité de mobilisation de fonds, le capital de démarrage de l'activité provient de ses capitaux propres, et elles contractent le crédit accordé aux commerçantes pour leurs besoins en fonds de roulement.

2. La revue de la littérature

2.1. Le microcrédit : un remède contre la pauvreté des femmes ?

En déclarant 2005 comme Année Internationale du Microcrédit, les Nations Unies ont reconnu la contribution indéniable du microcrédit dans la lutte contre la pauvreté et l'exclusion à l'échelle mondiale. Aujourd'hui, la composante la plus populaire de la microfinance à savoir le microcrédit, a permis une autonomisation économique et un empowerment des femmes par le biais de l'entrepreneuriat. A ce propos, Srivastava P. (2005)⁸ souligne que 21 % des femmes participant au programme de micro-crédit de la Grameen Bank seraient sorties de la pauvreté quatre ans après leur adhésion. La Grameen Bank fournit des crédits aux personnes vivant dans l'extrême pauvreté, et près de 94 % des prêts seraient octroyés aux femmes et 98 % sont remboursés.

Sur le plan mondial, le microcrédit est utilisé comme un instrument de reconstruction du tissu des unités économiques formelles ou informelles du genre féminin dans une économie de marché.

⁷ Article 2 de l'Acte Uniforme Relatif au Droit Commercial Général du Traité relatif à l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique

⁸ Srivastava, P. (2005). « *Microcrédit, Réduire la pauvreté et rendre les communautés autonomes* », *Chronique ONU n°3*. Edition en ligne.

<http://www.un.org/french/pubs/chronique/2005/numero3/0305p45.html>. Consulté le 07/05/2015

En effet, à travers le microentrepreneuriat, les femmes mettent en place et gèrent des unités économiques informelles et participent ainsi au développement économique. Au total sur le plan mondial, 60% des microentreprises sont aujourd'hui gérées par des femmes (Closing the Gender Gap, CGAP, 2012).

En Afrique subsaharienne, les activités génératrices de revenus constituent la composante la plus populaire de ce microentrepreneuriat. Les femmes entrepreneures jouent alors un rôle croissant en matière de diversification de la production de biens et de services dans les économies africaines. Ainsi, pour la Banque Africaine de Développement (BAD, 2004), la femme africaine, chef d'entreprise est alors une réserve de croissance cachée du continent.

Cet effet positif du microcrédit ne fait pas l'unanimité parmi les chercheurs. Ainsi, des auteurs comme Montalieu (2002) et B.Wampfler, (2002) contestent d'abord cet effet positif du microcrédit sur les femmes. Ces auteurs affirment que le microcrédit génère des effets non souhaités. Ensuite, Hoffman et Kamala (2003), affirment que le faible niveau du volume de crédit qu'elles perçoivent, est lié à la nature et à la taille de leur activité, et ne leur permet pas de générer des bénéfices suffisants pour qu'elles puissent franchir durablement le seuil de la pauvreté. Outre cela, une étude réalisée en 2002 sur le projet PPPCR au Burkina Faso⁹ est arrivée à la même conclusion. Cette étude conteste aussi l'effet positif du microcrédit sur les femmes. Elle révèle que des hommes tiraient aux femmes une partie de leur crédit, ce qui se traduit par des difficultés de remboursement, donc un surendettement des femmes.

De ce qui précède, on retiendra que l'effet économique du microcrédit dans les initiatives entrepreneuriales des femmes ne fait pas l'unanimité dans les divers travaux empiriques sur la question. Quels sont donc les obstacles qui minent le développement des activités génératrices de revenus des femmes ?

2.2. Les obstacles à l'entrepreneuriat féminin

D'après les études menées par Guérin I. (2000) le financement constitue un frein pour le développement efficient des activités génératrices de revenus selon les femmes : « *l'argent manque* ». Ce fait est une préoccupation récurrente des femmes et constitue leur principale difficulté pour émerger dans l'entrepreneuriat. Des inégalités de genre persistent dans l'octroi des produits de crédits au sein des IMF.

⁹ Wampfler B. le PPPCR, Etude de cas : Gouvernance en Micro-finance, Sept 2002 (<http://www.cerise-micro-finance.org>)

Résumant ces facteurs socio-économiques défavorables à l'émergence de l'entrepreneuriat féminin, Atol (1997) souligne que les pesanteurs socio-culturelles qui entourent le statut social de la femme en Afrique, l'empêche de rentabiliser des activités génératrices de revenus ou de créer des microentreprises. Poursuivant cette analyse dans le même sens, Tchouassi G. (2002), montre que les capacités entrepreneuriales de la gent féminine au Cameroun sont limitées car elles n'ont pas accès aux facteurs de production (capital, travail, crédit), à la formation professionnelle en matière d'entrepreneuriat.

Ensuite, d'autres auteurs ont abordé la question des obstacles à l'entrepreneuriat féminin sous l'angle du genre. En effet, les déterminants macro-économiques ou individuels qui sous-tendent la création d'entreprises montrent que les femmes sont confrontées à plus de difficultés comparativement aux hommes. Comme le souligne Bonnetier (2005)¹⁰, « *les femmes veulent tout autant que les hommes créer une entreprise mais qu'une fraction seulement de ces femmes est prête à franchir le pas* ». Relativisant cette analyse, d'autres auteurs, comme Chaganti et Parasuraman (1996) et Carter et al. (1997)¹¹ ont montré que les femmes créent dans des secteurs d'activités différents, développent des produits différents et poursuivent des buts différents que ceux des hommes.

Enfin, les travaux de Libecap G. (1998), de Verzele F. et Crijs H. (2001)¹² proposent de classer en 4 catégories les freins ou obstacles à la création d'entreprises au niveau personnel ou individuel :

- les obstacles liés directement à la personne et qui portent sur l'aversion au risque, le sentiment d'efficacité ou de compétence, le capital temps disponible, l'état de santé ;
- les obstacles liés à l'entourage, notamment les contraintes familiales, le niveau de soutien des proches ;
- les obstacles relatifs à la perception du contexte économique comme la conjoncture économique, l'état des marchés, et l'état du marché du travail ;

¹⁰ Cité par Jean-Luc Guyot - Olivier Lohest (2008), Barrières à l'entrepreneuriat et primo création d'entreprise : le genre est-il une variable discriminante ?, Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique, Page 6

¹¹ Ibidem, Page 5

¹² Ibidem, Page 8

- et les obstacles renvoyant au processus de création lui-même comme le cadre administratif et juridique, les infrastructures, et l'accès aux ressources.

2.3. L'entrepreneuriat féminin et le secteur informel

Les activités économiques des pays en développement ont été analysées sous l'angle d'un dualisme par plusieurs auteurs. On distingue d'un côté, le secteur formel ou moderne, conforme aux normes et dominé par des activités industrielles et des sociétés commerciales. De l'autre, un secteur informel qui est le prolongement des secteurs d'activités traditionnelles de production de biens et services en dehors du cadre formel habituel de l'économie. Ce secteur informel est défini par le Bureau International du Travail (BIT, 1972) comme toute activité économique s'exerçant généralement dans les milieux urbains des pays du tiers monde et caractérisée par l'utilisation des ressources locales, la propriété familiale de l'entreprise, la petite taille des activités, et des formations acquises en dehors du système scolaire formel.

Pour Servet et al. (1995), cette dualité des systèmes financiers des années 1980, a provoqué un effet d'éviction privant l'accès de la majeure partie de la population pauvre (les femmes) aux services financiers classiques. Ainsi, marginalisées dans l'accès au crédit pour le financement de leurs besoins en fonds de roulement, les activités économiques des femmes se retrouvent alors dans l'économie informelle. Ce secteur de l'économie met à la disposition des ménages, des biens et services à des prix accessibles qui constituent l'essentiel de leurs clients, environ 66% (UEMOA, 2003).

Bon nombre d'auteurs ont aussi analysé la place et le rôle de la femme dans le secteur informel à travers un examen minutieux des activités exercées par celle-ci dans ce secteur dit informel. Ces activités économiques des femmes en Afrique subsaharienne s'inscrivent dans la majorité des cas dans l'économie domestique et dans le secteur informel (Denieuil P. 2005). A ce propos, Abengmoni J. (2008), remarque que les activités génératrices de revenus, permettent aux femmes de consolider leur rôle en matière de gestion des affaires de la famille, et d'éviter leur marginalisation sociale. Poursuivant cette analyse, L'INSD (2003), note aussi que les femmes représentent 47% de l'auto-emploi informel à Ouagadougou œuvrant essentiellement dans les activités de la restauration, et de commerce en détail entre autres.

2.4. La théorie de l'action collective

Nous retiendrons les grandes lignes de la théorie de l'action collective de Olson Mancur (1987)¹³ appliquée au fonctionnement des organisations de l'économie sociale et solidaire (groupements, associations, coopératives). A travers la théorie des groupes et des organisations, dans une perspective d'individualisme méthodologique, l'auteur propose alors une explication de certains aspects du comportement des groupes et des organisations à partir des comportements rationnels des individus qui les composent. Olson Mancur remet alors en question l'idée que les individus partageant des intérêts communs seraient automatiquement enclins à vouloir les défendre ensemble en entreprenant une action collective. En effet, le raisonnement de l'auteur est en partie basé sur le postulat libéral selon lequel tout individu est rationnel et maximise son profit. Par conséquent, tout individu rationnel calcule les coûts et bénéfices liés à sa participation dans une action collective. De ce fait, si les coûts dépassent les bénéfices, l'individu préférera ne pas s'y engager, et au final, l'action collective n'aura paradoxalement pas lieu alors que le groupe peut bénéficier des avantages de cette action collective. Olson Mancur conclut alors que l'individu tend à adopter un comportement de type opportuniste ou «passager clandestin». En effet, l'individu opportuniste pense que plusieurs membres du groupe souhaitent bénéficier des intérêts de l'action collective et que ceux-ci se mobiliseront de toute manière et qu'il en profitera sans fournir d'effort.

Pour notre étude, l'action collective des femmes dans les groupes de crédits représente une réussite, car elle permet de satisfaire les besoins des membres du groupe sur les plans économique et social. Cette réussite dépend du degré d'organisation des femmes. Cependant, le modèle de Olson Mancur permet aussi d'expliquer l'échec des expériences de crédits aux groupes de cautions solidaires. Ce modèle permet de comprendre que le comportement de type opportuniste de certains individus dans une logique d'action collective peut entraîner la faillite du groupe. Le crédit aux femmes commerçantes (CFC) étant un crédit aux groupes de de cautions solidaires, certaines femmes rationnelles peuvent refuser de payer leur contribution pour l'accès au bien collectif (la garantie solidaire pour l'accès de tous au crédit) et vouloir maximiser leur fonction objectif dans notre étude, (le revenu issu de leurs activités grâce à l'usage du CFC, et le revenu issu de l'épargne volontaire). Cette situation peut conduire l'ensemble des membres du groupe à la faillite.

¹³ Olson M. (1987) : « La logique de l'action collective », Presse Universitaire de France, 199 pages.

Il s'agit alors de la «solidarité perverse» : une solidarité dans le non-remboursement en lieu et place d'une solidarité dans le remboursement.

2.5. La théorie du crédit

Le crédit est défini par Léon Walras (1898)¹⁴ comme la location du capital qui est la partie de la richesse qui se loue sous forme de monnaie. L'auteur distingue d'une part les capitaux fonciers, et personnels ou capitaux mobiliers dont la location ne constitue une opération de crédit. Et d'autre part, les capitaux fixes ou circulants qui ont été empruntés et qui seront restitués non en nature, mais en monnaie. Il s'agit alors d'une opération de crédit. Ainsi, le prêt de capital à l'État serait le crédit public, le prêt de capital aux consommateurs serait le crédit à la consommation, et le prêt de capital aux entrepreneurs serait le crédit à la production. Ce crédit à la production est donc l'opération par laquelle les capitalistes prêtent de la monnaie aux entrepreneurs pour acheter du capital. Or les entrepreneurs ont un besoin simultané, de capital fixe et de capital circulant. Le capital fixe comprend tous les objets qui servent plus d'une fois dans la production. Quant au capital circulant, il comprend tous les objets qui ne servent qu'une fois dans la production. Conscient que le crédit est incontournable dans l'activité entrepreneuriale, l'auteur note que le prêt de capital fixe doit être un crédit à long terme ou crédit industriel. Le prêt de capital circulant peut seul être un crédit à courte échéance ou crédit commercial.

De ce fait, le capital en tant qu'objet de crédit dans le cadre de notre étude peut être alors défini comme un montant d'argent qu'une commerçante reçoit de la Caisse Populaire de Sin Yiri en échange d'une promesse de remboursement après un temps déterminé. Ainsi, et comme le souligne Léon Walras, la monnaie prêtée à un entrepreneur sert à acheter de la matière première et des services producteurs qui deviendront un produit neuf, lequel se vendra contre de la monnaie.

Section II : Le cadre méthodologique de l'étude

Ce cadre méthodologique comporte d'abord la justification du choix de la méthode d'évaluation pour notre étude et ensuite la méthodologie utilisée pour l'enquête de terrain.

¹⁴ WALRAS Léon, "Théorie du crédit"; Revue d'économie politique, tome 12, 1898, p. 128-143

1. La justification du choix de la méthode d'évaluation pour notre étude

Notre travail de recherche se fixe pour objectif d'évaluer l'effet du crédit aux femmes commerçantes sur la promotion de l'entrepreneuriat féminin à la caisse populaire de Sin Yiri.

Les méthodes d'évaluation utilisant des groupes témoins comme l'approche transversale ne sont pas appropriées pour notre étude pour deux raisons majeures : le coût et la complexité de la gestion de deux échantillons. Alors, procéder à une évaluation par la méthode « avant et après » (le concept contrefactuel) du CFC suppose l'existence de document descriptif de la situation de départ des bénéficiaires. Cette condition peut être cependant satisfaite grâce aux entretiens que nous aurons avec les bénéficiaires. Cette stratégie associée à l'observation de la situation des bénéficiaires après l'octroi du crédit, nous permettra de réaliser notre étude. Il s'agit de la méthode d'analyse de notre recherche.

2. La méthodologie pour l'enquête de terrain

2.1. Le choix de la zone d'étude

La Délégation des Caisses Populaires du Centre (DCPC) compte douze (12) caisses mères. Mais par contrainte de temps et surtout de la limite de nos moyens, toutes les caisses ne pouvaient pas être retenues. Ainsi, la caisse populaire de Sin Yiri a été retenue car nous y avons déjà effectué notre stage. Dans le cadre de cette recherche, nous optons de mener des enquêtes à Ouagadougou, plus précisément dans la zone d'emprise de la caisse populaire de Sin Yiri. Nous nous intéresserons seulement aux bénéficiaires du CFC exerçant leurs AGR dans les marchés, les quartiers couverts par la caisse populaire de Sin Yiri. Les femmes du milieu rural ne sont pas prises en compte car elles ne sont pas concernées par le CFC, mais par un autre crédit spécifique qui est le crédit « caisses villageoises ».

2.2. La constitution de l'échantillon

La population concernée par l'étude est l'ensemble des commerçantes bénéficiaires du CFC de la caisse populaire de Song-Taaba/Agence de Sin Yiri. La population mère pour le CFC est de 452 femmes dont 134 groupes. Chaque groupe est constitué de 2 à 5 femmes. L'échantillon retenu est de 100 femmes, dont deux femmes choisies de façon aléatoire dans 50 groupes. Ensuite, la technique de l'échantillonnage aléatoire systématique a été utilisée dans les répertoires des comptes d'épargne et des dossiers de crédits pour le choix des individus de l'échantillon.

2.3. Techniques, outils, types de données collectées et variables de l'étude

2.3.1. Techniques de collecte des données

Dans cette recherche, nous choisissons d'utiliser une technique de collecte des données à la fois quantitative et qualitative. Un tel choix se justifie par le fait que la méthode qualitative permet de compléter les informations obtenues de l'étude quantitative. L'emploi de la méthode quantitative nous conduira à l'administration d'un questionnaire auprès des bénéficiaires du crédit aux femmes commerçantes. L'utilisation de la méthode qualitative nous permettra de recueillir l'opinion des enquêtées à l'aide de guide d'entretien. Ainsi, l'utilisation de la méthode mixte nous permettra de décrire, d'expliquer et d'appréhender la contribution du crédit aux femmes commerçantes dans la promotion des initiatives entrepreneuriales des femmes.

2.3.2. Les outils de collecte de données

Le questionnaire d'enquête est un outil quali-quantitatif administré aux bénéficiaires du crédit aux femmes commerçantes. Il est conçu et élaboré sur la base de nos hypothèses. C'est un questionnaire composé de questions fermées et de quelques questions ouvertes. Quant au guide d'entretien, il est composé de questions ouvertes et dirigées sur la thématique pour permettre une explication approfondie des thèmes abordés.

2.3.3. Les types de données collectées

Dans le cadre de cette étude, deux types de données ont été collectées :

- Les données primaires : elles sont issues des informations mobilisées à partir du questionnaire d'enquête et du guide d'entretien que nous avons élaboré ;
- Les données secondaires : elles sont mobilisées à partir de la recherche documentaire que nous avons effectuée. En effet, nous avons consulté la bibliothèque du Centre d'Etudes et de Recherches en Sciences Economiques et Sociales (CEDRES), la bibliothèque du Centre d'Analyse et de Promotion Economique et Sociale (CAPES).

2.3.4. Les variables de l'étude

Nous avons établi deux types de variables que sont : la variable dépendante que nous cherchons à expliquer c'est-à-dire "le développement des activités génératrices de revenus des femmes ", et les variables indépendantes qui sont les variables explicatives de la dépendante. Le tableau ci-dessous résume les variables et les indicateurs de l'étude.

Tableau N° 1 : Variables et indicateurs

Variables	Indicateurs
<p>Renforcement des activités génératrices de revenus</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proportion de commerçantes ayant vu leur chiffre d'affaire augmenté ; • Proportion de commerçantes ayant réalisé un investissement ; • Proportion de commerçantes ayant vu leur bénéfice augmenté ; • Proportion de commerçantes qui constitue des stocks de marchandises ; • Proportion de commerçantes qui ont démarré de nouvelles activités.
<p>Pérennisation des activités génératrices de revenus</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proportion de commerçantes ayant suivi toutes les formations en renforcement des capacités : montage et gestion d'une unité d'affaire et en gestion des dettes. • Proportion de commerçantes dont les AGR ont connu une pérennité ; • Proportion de commerçantes ayant connu une croissance dans l'échelle de leur AGR.

Source : nous-mêmes

2.3.5. La saisie et le traitement des données

Pour l'analyse des données primaires recueillies, nous procédons à une analyse statistique, en utilisant les graphiques, les tableaux croisés, et l'analyse des fréquences avec la version 20 du logiciel Statistical Package for the Social Sciences (SPSS). La saisie du texte est faite sous Word 2013. Ces analyses nous permettront de faire des regroupements d'informations en rubriques afin de tester les hypothèses formulées. Quant à l'analyse des données, la méthode est essentiellement descriptive. Chaque hypothèse est présentée sous forme de thématique et les données sont croisées en vue de sa vérification.

2.6. L'enquête de terrain

2.6.1. Le déroulement de l'enquête de terrain

L'enquête s'est déroulée du 25 mars au 30 mai 2015 au sein de la caisse populaire et dans la zone d'emprise de la caisse. Nous avons soumis un questionnaire individuel aux bénéficiaires du CFC. Le guide d'entretien a été administré aux responsables de la caisse populaire de Sin Yiri.

2.6.2. Les difficultés et les limites de l'étude

Notre étude ne s'est pas déroulée sans obstacles. D'abord, nous n'avons pas pu débiter l'enquête de terrain au moment voulu car les bénéficiaires du CFC étaient indisponibles pour se prêter à nos questions. Ensuite, la traduction des questions de notre enquête du français en langue nationale « mooré » pourrait constituer une première limite dans notre étude. Cela pourrait constituer un biais dans notre travail, car la traduction n'est pas toujours fidèle aux paroles originales. Mais pour limiter ces biais, nous avons bénéficié de l'appui de l'animatrice du CFC, qui utilise le « mooré » comme langue de travail avec les commerçantes. Enfin, la deuxième limite de notre recherche est l'impossibilité de généraliser nos résultats car il s'agit d'une étude de cas au sein de la caisse populaire de Sin Yiri, démembrement de la Délégation des Caisses Populaires du Centre (DCPC).

Conclusion

En définitive, ce chapitre nous a permis de préciser la méthodologie d'analyse et celle de l'enquête. Ces deux points nous ont permis de présenter les outils d'analyse, les étapes de l'étude de terrain, les types de données collectées, les variables et les indicateurs de l'étude. Cela nous permettra d'amorcer une autre phase de l'étude, à savoir l'analyse et l'interprétation des résultats après la présentation de la structure d'accueil.

CHAPITRE III : PRESENTATION DE LA CAISSE POPULAIRE DE SIN YIRI

Dans cette section nous présenterons d'abord brièvement le Réseau des Caisses Populaires du Burkina (RCPB) dans son historique et dans son diagnostic organisationnel. Ensuite, nous présenterons la caisse populaire de Sin Yiri dans son organisation et ses gammes de produits.

Section I : Brève présentation du Réseau des Caisses Populaires du Burkina

Le Réseau des Caisses Populaires du Burkina est un système financier décentralisé, leader dans le domaine de la microfinance. Il a plus de 40 ans d'expérience dans la mobilisation de l'épargne locale et le développement d'entreprises coopératives, d'épargnes et de crédits fiables et rentables. Selon Zoungrana A. (2010), le RCPB représente plus de 70% du secteur de la microfinance au Burkina Faso et offre des services d'épargne, de crédit et de micro-assurance à ses membres en vue de satisfaire leurs besoins. Le RCPB est maintenant régie par la nouvelle loi sur les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) adoptée en conseil des ministres le 06/04/2009 et promulguée sous le N° 023-2009/AN du 14 mai 2009.

1. L'historique du Réseau des Caisses Populaires du Burkina

Les premières caisses populaires du RCPB ont été mises en place dès 1972, dans le sud-ouest du Burkina Faso (Diébougou, Dissin et Koper) avec l'appui des conseillers de Développement International Desjardins (DID), une organisation canadienne de développement international. En effet, l'expérience des « crédit-unions » importée du Ghana avait créée de l'engouement au sein des populations de la Bougouriba. La notion de « réseau », quant à elle, est apparue en 1985. A partir de 1987, une nouvelle méthodologie fut mise en application dans le but d'étendre les activités des caisses populaires dans les zones urbaines de Ouahigouya et de Ouagadougou. En 1995, le RCPB a formulé sa mission actuelle à la faveur de la promulgation de la loi PARMEC au Burkina et du processus d'institutionnalisation du réseau. De nos jours, le RCPB couvre toutes les 45 provinces du Burkina Faso avec 185 points de vente dont les 2/3 sont en milieu rural. Avec la reconfiguration, le réseau des caisses populaires du Burkina est passé du statut de Fédération à celui de Faîtière des Caisses Populaires du Burkina. En effet, la Faîtière a reçu son autorisation d'exercer le 09 juin 2013, par arrêté ministériel, sous le N° 2013/0228/MEF/SG/DGTCF/DSC-SFD portant agrément de la Faîtière des Caisses.

2. Diagnostic organisationnel du Réseau des Caisses Populaires du Burkina

Depuis 2004, un processus de reconfiguration, faisant suite à un diagnostic opérationnel, et visant à rendre les caisses plus fortes a été entamé dans le but d'aboutir à un réseau unifié permettant désormais aux membres d'accéder aux services dans n'importe quelle caisse. Ainsi, suivant l'arrête N° 2011-0228/MEF/SG/DGTCP/DSC/-SFD du 19 Juin 2013, la Fédération des Caisses Populaires du Burkina est devenue la Faîtière des Caisses Populaires du Burkina (FCPB). L'obtention de cet agrément a permis d'atteindre les objectifs suivants : alléger le processus de décision (le réseau passe de 3 à 2 niveaux), et réduire les postes d'administration pour que les CP s'orientent davantage vers la satisfaction de ses membres. Sur le plan stratégique et managérial, le passage de Fédération au stade de Faîtière permet à l'institution d'avoir des dirigeants plus engagés dans la conduite des activités des unités de bases. Par ailleurs, cette fusion permettra la mutualisation des services et des compétences, avec à court terme l'introduction et le développement de la monétique dans les opérations, et surtout l'interconnexion des caisses. Ainsi, avec un tel investissement dans la technologie, la Faîtière sera la cheville ouvrière de la création d'un service virtuel de sorte que l'argent suive le membre partout. Par conséquent, ce changement institutionnel et de dénomination n'a aucune incidence sur les sociétaires et leurs épargnes.

3. Présentation de la caisse populaire de Sin Yiri

3.1. Bref aperçu de la caisse mère de Song-Taaba

Conformément aux statuts et au diagnostic organisationnel du RCPB, la CP de SONG-TAABA est une caisse mère composée de 02 agences : l'agence de Kombissiri, ouverte le 1^{er} février 1996, celle de Sin yiri ouverte le 1^{er} mars 1999 et de 02 guichets : le guichet de Ouaga 2000 ouvert le 30 juin 2006, et celui de Koubri ouvert le 30 novembre 1996. La caisse populaire de SONG-TAABA est une coopérative d'épargne et de crédit dont l'objectif est de collecter l'épargne de ses membres et de consentir du crédit, de favoriser la solidarité et la coopération entre ses membres en améliorant leurs conditions de vie. Ainsi, la caisse mère de SONG-TAABA, comme toute autre entité ou démembrement du RCPB, est régie sur le plan légal et réglementaire par la loi N° 023-2009 / AN du 14 mai 2009, portant réglementation des systèmes financiers décentralisés du Burkina Faso. Cette entité coopérative du RCPB a été créée le 20 mars 1989 sous l'agrément N°13940049/MEF/SG/DT et son siège est au secteur N° 29 de Ouagadougou. Cette CP est rattachée sur le plan organisationnel à la DCPC avec la récente reconfiguration du RCPB.

La gamme des activités de cette caisse mère est constituée entre autres de la collecte de l'épargne, l'octroi et la gestion des crédits, la gestion des divers comptes.

3.2. Organisation de la caisse populaire de Sin Yiri

Située sur l'avenue Tansoaba, dans la ville de Ouagadougou, la CP de Sin Yiri a ouvert ses portes le 1^{er} Mars 1999. Elle est affiliée à DCPC et enregistrée dans le registre des coopératives et de crédit du ministère de l'économie et des finances. Elle a comme objectif de collecter l'épargne de ses membres, de consentir du crédit, de favoriser la solidarité et la coopération entre les membres en améliorant leurs conditions de vie. La CP de Sin Yiri compte treize (13) employés constitués essentiellement de femmes. Elle est aussi dirigée par des organes élus en assemblée générale et par une structure d'exécution. Ses principales activités sont entre autres : les produits de crédits, les produits d'épargne, et l'octroi de services financiers. La caisse populaire de Sin Yiri est organisée en structure d'exécution et en organes dirigeants. La structure d'exécution comprend les services suivants : la direction de la caisse, le service crédit, le service administratif, le service guichet, et le service accueil et renseignement. Quant aux organes dirigeants, ils se composent de l'assemblée générale, du conseil d'administration, du comité de crédit, et du comité de surveillance.

4. Les produits et services de la caisse populaire de Sin Yiri

4.1. La gamme des produits de crédits

✓ Les crédits classiques :

- **Le crédit de consommation** : c'est un crédit contracté pour des dépenses non productives. Il permet au bénéficiaire (salariés du privé et du public) de s'installer et de s'équiper.
- **Le crédit commercial** : C'est un crédit contracté par toute personne physique ou morale qui mène une activité à but lucratif en occurrence les petits commerçants, et PME.
- **Le crédit communautaire** : C'est un crédit contracté par un groupe de personnes physiques pour financer une activité commune ou des activités diverses.
- **Le crédit agricole** : Il permet aux bénéficiaires d'acquérir les équipements nécessaires à l'exercice de leurs activités agricoles.

✓ **Les crédits spécifiques :**

Il y a également une gamme de crédits spécifiques pour les femmes comme le Programme Crédit Epargne avec Education (PCEE) qui permet aux femmes très démunies des campagnes de bénéficier de petits crédits sans au préalable la constitution d'une épargne. En sus de ce service financier accordé à ces femmes, elles bénéficient des séances d'éducation sur un certain nombre de thèmes telle que la gestion de la microentreprise, la santé de la reproduction, les maladies infantiles, etc. lorsqu'une femme évolue dans la Caisse Villageoise (CV), elle peut accéder à l'Association de Crédit Intermédiaire (ACI) qui lui permet d'obtenir des montants de crédits plus importants. Quant aux femmes citadines, elles bénéficient du Crédit au Femmes Commerçantes (CFC) qui leur permet d'exercer des Activités Génératrices de Revenus (AGR). Outre cela, on a :

- **Les crédits de Sociétés de Cautionnement Mutuel (SCM)** sont octroyés aux regroupements de membres par corps de métier comme les soudeurs, les tisseuses pour leurs faciliter l'accès aux lignes de crédits.
- **Le cred'Art** qui est destiné au financement des jeunes artisans qui exercent des métiers comme la coiffure, la couture, la restauration, etc.
- **Le crédit jeune** : il s'agit d'un produit de crédit permettant aux jeunes de 18-24 ans de réaliser des activités génératrices de revenus, contribuant à leur développement économique et social.

4.2. La gamme des produits d'épargne

✓ **L'épargne ordinaire :**

Il s'agit des :

- **Dépôts à vue (ou dépôts courants)** : Ce produit d'épargne ordinaire permet à tout client ou sociétaire titulaire d'un compte, de pouvoir y effectuer des opérations de dépôts et de retraits de fonds.
- **Dépôts à terme (ou comptes bloqués)** : ce type d'épargne ordinaire produit des intérêts, communément appelé compte bloqué, pour une durée fixée à l'avance. Ce type de produit est apprécié par la CP de Sin Yiri car il lui permet de planifier la gestion de la liquidité des dépôts.

Ces services permettent de développer au sein des membres (les femmes) des aptitudes entrepreneuriales tout en favorisant les changements de comportement.

✓ **L'épargne spécialisée :**

Il s'agit de l'épargne nantie, l'épargne volontaire et l'épargne à objectif.

- **L'épargne à objectif** (épargne sante ; logement ; famille) : elle permet aux membres de constituer selon leurs capacités financières de l'épargne sûre et liquide destinée à divers projets (logement, soins de santé,...).
- **L'épargne nantie**: elle est utilisée comme garantie des prêts et n'est remboursable qu'après remboursement du prêt. Elle est de l'ordre de 15% du montant du crédit ordinaire et 10% pour le préfinancement de marché. Elle est utilisée comme garantie des prêts et n'est remboursable qu'après remboursement du prêt
- **L'épargne volontaire**: elle permet aux membres d'accéder à une avance sur salaire moyennant l'institution d'une épargne régulière et systématique de 2% du salaire net sur une année, afin de pouvoir financer aux mêmes à terme leurs besoins futurs.

Section II : Présentation du crédit aux femmes commerçantes

Le crédit aux femmes commerçantes (CFC) est un produit du Programme Crédit Epargne avec Education (PCEE). Deux autres produits appartiennent aussi de ce programme : les caisses villageoises (CV), et le crédit aux femmes entrepreneurs émergentes (FEE) qui est en expérimentation dans des caisses pilotes. Le PCEE fait parti des crédits octroyés aux groupes de caution solidaire. Il a pour but l'amélioration de l'accès des femmes démunies aux services financiers. Ce type de prêt fonctionne selon la logique «crédit d'abord, épargne ensuite». Le CFC est un produit initié en 2005 par le RCPB pour permettre à la caisse populaire de Sin Yiri de répondre de façon adéquate aux besoins de financement d'un segment de marché très important mais jusqu'à présent partiellement desservi : les femmes commerçantes du milieu urbain et péri-urbain

1. Les objectifs du crédit aux femmes commerçantes

L'objectif visé par le CFC est de permettre aux femmes du milieu urbain et péri-urbain de répondre de façon adéquate aux besoins de financement de leurs Activités Génératrices de Revenus (AGR). Ce produit permet non seulement aux femmes exerçant une AGR de mieux exploiter les créneaux d'opportunités et de rentabiliser leurs activités mais aussi à la caisse populaire d'accroître sa rentabilité et de faire face à la concurrence. Les objectifs du CFC sont entre autres :

- Promouvoir la solidarité entre les femmes via la constitution des groupes de solidarité ;
- Renforcer la rentabilité des activités des AGR ;
- Promouvoir et développer les activités génératrices de revenus des femmes ;
- Accompagner les femmes vers le crédit individuel ;
- Contribuer au bien-être social

2. Les caractéristiques du crédit aux femmes commerçantes

Le CFC a les caractéristiques suivantes :

- le crédit a une durée de six (06) mois pour le premier cycle et augmente de deux(02) mois pour les prêts suivants jusqu'à douze (12) mois, le remboursement est mensuel ;
- la fourchette de prêt est de 25.000- 500.000 F CFA et exige la constitution d'un fonds de solidarité qui s'élève à 1% du montant sollicité ;
- le crédit doit être accompagné de deux (02) types d'épargnes : l'épargne nantie, d'un taux de 15% du montant du prêt et une épargne volontaire orientée ;
- le service non financier accompagnant le prêt est l'éducation/formation axée sur la capacité d'agir de la femme et la gestion de l'activité,
- la garantie appliquée est la caution solidaire. La caution solidaire c'est un groupe de personnes qui accepte de se porter garant pour le remboursement de la totalité du prêt contracté en cas de défaillance d'un membre du groupe.
- la taille du groupe de caution solidaire est restreinte et varie entre trois (03) à cinq (05) personnes maximum. Le groupe observe la solidarité en son sein et les membres doivent se donner mutuellement des conseils nécessaires pour la bonne marche de leurs activités.
- lorsqu'un membre accuse deux(02) mois de retard de remboursement consécutif pendant un cycle, il est exclu du cycle suivant.

3. Le règlement intérieur du crédit aux femmes commerçantes

Selon le règlement intérieur du CFC, peut adhérer au produit toute femme:

- résidant dans le milieu urbain ou péri-urbain
- menant au moins une activité génératrice de revenus
- ayant au moins une place d'affaires fixe dans le quartier ou dans le marché

- ayant une expérience minimum d'un an dans son activité
- ayant une bonne réputation dans son milieu
- ayant des besoins de crédit dans la fourchette du CFC
- acceptant d'être en groupe constitué sur la base de la connaissance et de la confiance mutuelle

Ce règlement intérieur est établi dans le cadre du CFC permet de :

- régir l'organisation et le fonctionnement du groupe
- faciliter la compréhension et l'adhésion consciente des membres du CFC au programme
- permettre aux clientes et aux acteurs de parler le même langage
- offrir un cadre légal et règlementaire de fonctionnement du CFC

Ce règlement intérieur s'articule enfin autour de trois points :

- l'organisation et fonctionnement du groupe
- l'engagement du groupe à l'égard de l'institution
- des sanctions en cas de non-respect des engagements

Conclusion

En définitive, ce chapitre nous a permis de présenter d'abord le RCPB, et son démembrement qui est la structure au sein de laquelle les observations ont été faites, c'est-à-dire la CP de Sin Yiri. Nous avons aussi pris le soin d'achever cette partie par un grand point sur le crédit aux femmes commerçantes (CFC). Cela nous permet d'amorcer une autre phase de l'étude, à savoir l'analyse et l'interprétation des résultats qui débouchera certainement sur des recommandations.

CHAPITRE IV : ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS

Ce chapitre a pour objectif de présenter, d'analyser et d'interpréter les résultats obtenus lors de la collecte des données. D'abord, nous présenterons les caractéristiques socio-démographiques des individus qui composent notre échantillon. Ensuite, nous présenterons les résultats de l'enquête sur l'effet du crédit aux femmes commerçantes (CFC) sur le développement des activités génératrices des bénéficiaires à la Caisse Populaire de Sin Yiri. Outre cela, nous analyserons l'effet du renforcement des capacités organisationnelles des commerçantes sur la pérennisation de leurs activités génératrices de revenus. Nous terminerons ce chapitre par la présentation de quelques recommandations en vue d'améliorer l'appui du CFC sur les activités génératrices de revenus des femmes.

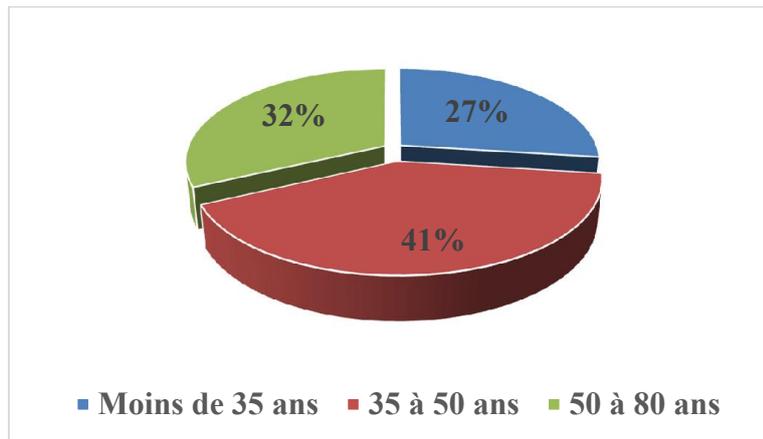
Section I : Les caractéristiques socio-démographiques de l'échantillon et des groupes de crédits des femmes

1. Les caractéristiques socio-démographiques des commerçantes

Pour comprendre les résultats atteints, il convient d'abord d'identifier les répondantes afin de se représenter la population à laquelle on a affaire. Les différents aspects de l'échantillon seront présentés à travers leurs représentations dans les modalités des variables d'étude, tels que l'âge, la situation matrimoniale, et le niveau d'instruction.

1.1. L'âge des enquêtées

La question traitant de l'âge montre que l'échantillon est constitué de femmes adultes et jeunes. En effet, la lecture du graphique N° 1 ci-dessous montre que la majorité des commerçantes soit 41% ont une tranche d'âge comprise entre 35 et 50 ans. Ce résultat exprime la jeunesse des commerçantes. Ensuite, vient la tranche d'âge de 50 ans et plus avec une représentation de 32%. Ce résultat montre que 1/3 des commerçantes sont des personnes âgées. Enfin, pour la tranche d'âge de moins de 35 ans, les commerçantes représentent 27%.

Graphique N° 1 : Répartition des commerçantes par classe d'âge

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

A l'issue de ce constat, nous nous rendons compte que l'entrepreneuriat féminin n'est pas une activité économique exclusivement réservée aux femmes adultes, mais à toute femme qui se sent capable d'exercer des activités génératrices de revenus. Cependant, les femmes adultes dont l'âge est compris entre 30 et 50 ans sont les plus nombreuses à exercer des activités génératrices de revenus. Cette tranche d'âge représente pour les femmes, l'âge de la responsabilisation dans leurs foyers et la nécessité pour elles, de pourvoir aux besoins de leurs familles. A ce propos Olga Didi cité par Darombaye D. (2006) constate d'abord que la gestion des activités génératrices de revenus exige beaucoup d'énergie, de dynamisme et d'aptitude physique. Ensuite, l'auteur remarque aussi que les femmes ont également beaucoup d'enfants, ce qui constitue une lourde charge qui leur est difficile d'assumer faute de moyens financiers conséquents. Cette situation nous amène à nous interroger sur la situation matrimoniale et les charges familiales des répondantes.

1.2. La situation matrimoniale des répondantes

La répartition des répondantes suivant le régime matrimonial montre que notre échantillon est composé de femmes veuves, célibataires et mariées. Les caractéristiques matrimoniales des femmes interrogées sont consignées dans le tableau N° 2 ci-dessous:

Tableau N° 2 : Répartition des commerçantes selon la situation matrimoniale

Situation matrimoniale	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
mariée	74	74	74	74
célibataire	1	1	1	75
veuve	25	25	25	100
Total	100	100	100	

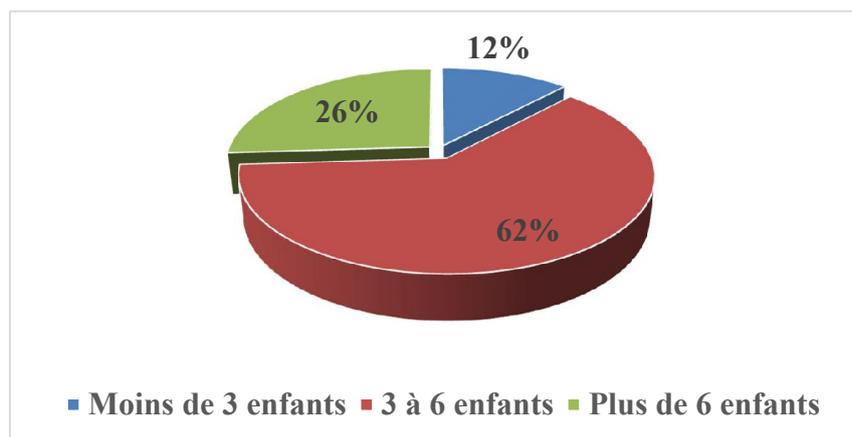
Source : Données de l'enquête, Mai 2015

Les données de ce tableau montrent que parmi les femmes enquêtées, 74% sont mariées. Il s'agit du mariage coutumier, du mariage légal ou du mariage de fait. Ensuite, notre échantillon compte un nombre négligeable de célibataires soit 1% des femmes interrogées. Enfin 25% des répondantes sont des veuves.

1.3. Le nombre d'enfants à charge

Les données de notre enquête montrent d'abord que le nombre d'enfants par commerçante varie entre 0 et 10. Ensuite, le graphique N° 2 ci-dessous montre que 62% des commerçantes ont entre 3 et 6 enfants, 26% des femmes interrogées ont plus de 6 enfants et 12% ont moins de 3 enfants.

Graphique N° 2 : Nombre d'enfants par commerçante



Source : Données de l'enquête, Mai 2015

1.4. Le niveau d'instruction

Le tableau N° 3 ci-dessous fait cas du niveau d'instruction des femmes enquêtées.

Tableau N° 3 : Répartition des enquêtées selon le niveau d'instruction

Niveau d'instruction	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Non alphabétisé	41	41	41	41
Alphabétisé	12	12	12	53
Primaire	27	27	27	80
Secondaire	20	20	20	100
Total	100	100	100	

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

Ce tableau donne le pourcentage des commerçantes par rapport à leur niveau d'instruction. Au regard des données de notre enquête, nous constatons d'abord 41% des enquêtées sont des analphabètes. Cette situation repose l'éternel problème de la scolarisation des femmes ou des filles en Afrique et particulièrement au Burkina Faso. En dépit de nombreux efforts déployés par les pouvoirs publics, les taux de scolarisation restent peu élevés. Ensuite, seulement 12% des femmes interrogées ont été alphabétisées contre 27% des commerçantes qui ont fait des études primaires. Et enfin, 20% des femmes interrogées ont poursuivi leurs études jusqu'au secondaire.

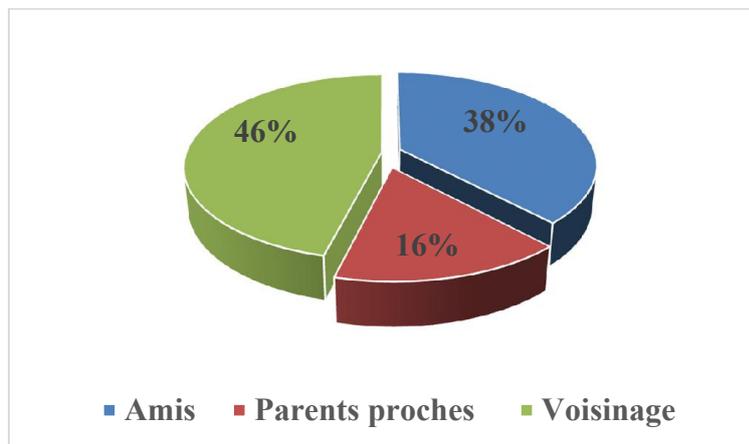
2. Les caractéristiques des groupes de crédits des commerçantes

Ces caractéristiques seront analysées à travers la nature de la constitution des groupes de crédits, le montant de crédit octroyé, et l'exclusion d'un membre d'un groupe de caution solidaire.

2.1. La constitution des groupes de crédit par type d'affiliation

Les groupes de crédits des commerçantes sont constitués suivant un type d'affiliation bien défini. Ainsi, le graphique N° 3 ci-dessous montre que c'est le voisinage au marché et dans le quartier qui a permis au plus grand nombre de commerçantes (46%) de constituer leur groupe de crédit. Cette proximité permet aux microentrepreneures de renforcer leurs liens sociaux et de cultiver la solidarité entre elles. Vient ensuite l'amitié qui a regroupé 38% des commerçantes. Le type d'affiliation parents proches a intéressé peu de commerçantes (16%) dans la constitution de leur groupe de crédit.

Graphique N° 3 : Constitution des groupes de crédits selon le type d'affiliation



Source : Données de l'enquête, Mai 2015

2.2. La relation entre le type d'affiliation et le montant du crédit octroyé

Le tableau N° 4 montre que le pourcentage de commerçantes qui contracte un crédit varie en fonction du type d'affiliation. En effet, 46% de commerçantes ont contracté le plus grand montant de crédit (500 000FCFA) à travers le voisinage au marché et dans le quartier. Outre cela, les femmes préfèrent utiliser l'amitié comme type d'affiliation pour contracter le plus faible montant de crédit (150 000FCFA). Ainsi, 62,5% de commerçantes ont contracté la somme de 150 000FCFA à travers l'amitié.

Tableau N° 4 : Relation entre le type d'affiliation et le montant du crédit octroyé

Type d'affiliation		Montant du crédit octroyé								Total
		150000	200000	250000	300000	350000	400000	450000	500000	
Amitié	(%)	62,50	0,00	50,00	46,70	66,70	15,40	25,00	36,00	38
Parents proches	(%)	0,00	0,00	0,00	13,30	0,00	30,80	25,00	18,00	16
Voisinage	(%)	37,50	100	50	40	33,30	53,80	50,00	46,00	46
Total		100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

2.3. La relation entre l'exclusion d'un membre d'un cycle de crédit et le domaine d'activité

Le tableau N° 5 ci-dessous montre le lien existant entre l'exclusion d'un membre d'un cycle de crédit et le domaine d'activité. Il ressort d'abord de ce tableau que 36% des commerçantes affirment avoir exclu un membre au cours d'un cycle de crédit. Ensuite, nous constatons que suivant le domaine d'activité, c'est dans le secteur de la restauration que beaucoup de femmes sont exclues d'un cycle de crédit. Ainsi, 48% des commerçantes qui exercent dans la restauration ont été exclues d'un cycle de crédit. Vient ensuite, le petit commerce avec une représentation de 33,30%. Les non remboursements des crédits sont les raisons qui amènent les groupes de crédit à exclure leurs membres défaillants.

Tableau N° 5 : Relation entre l'exclusion d'un membre et le domaine d'activité

Domaine d'activité	A exclu un membre		Total	
		OUI		NON
Petit Commerce	%	33,30	66,70	100,00
Restauration	%	48,00	52,00	100,00
Artisanat	%	30,80	69,20	100,00
Embauche bovine	%	0,00	100,00	100,00
Total	%	36,00	64,00	100,00

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

2.4. La relation entre le montant de crédit reçu et l'exclusion d'un membre d'un cycle de crédit

Les données du tableau N°6 ci-dessous montrent qu'en moyenne, il existe 36% de taux d'exclusion. D'abord, lorsque le montant du crédit est de 150 000F, le taux d'exclusion est de 12,50% et est relativement plus faible pour les tranches de crédit allant de 350 000F à 450 000F où le taux d'exclusion varie entre 26,70% et 50%. Ensuite, lorsque le montant de crédit est maximum c'est-à-dire de 500 000F, le pourcentage d'exclusion baisse à 46%. Ainsi, il ressort donc que la tranche de 200 000 à 250 000F représente le montant où les femmes s'en sortent bien car elles se comportent bien dans le respect du remboursement. En effet, pour cette catégorie, on ne relève aucune exclusion.

Tableau N° 6 : Relation entre le montant de crédit reçu et l'exclusion d'un membre

Montant du crédit reçu	Exclusion d'un membre		Total	
		OUI		NON
150 000	%	12,50	87,50	100,00
200 000	%	0,00	100,00	100,00
250 000	%	0,00	100,00	100,00
300 000	%	26,70	73,30	100,00
350 000	%	33,30	66,70	100,00
400 000	%	30,80	69,20	100,00
450 000	%	50,00	50,00	100,00
500 000	%	46,00	54,00	100,00
Total	%	36,00	64,00	100,00

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

Section II : L'effet du crédit aux femmes commerçantes sur le développement des activités génératrices de revenus des bénéficiaires

L'analyse de l'effet du microcrédit sur les activités génératrices de revenus (AGR) des commerçantes nous permettra de tester l'hypothèse selon laquelle *le crédit aux femmes commerçantes renforce les activités génératrices de revenus des bénéficiaires*. Cette analyse sera abordée à travers l'analyse des tableaux croisés autour d'un certain nombre d'indicateurs comme la quantité d'approvisionnement en marchandises, le bénéfice, le démarrage de nouvelles activités et l'investissement réalisé dans les AGR. Mais voyons d'abord dans quels secteurs d'activités évoluent les commerçantes de notre échantillon.

1. Le secteur d'activité

Pour ce qui est du secteur d'activité, toutes les femmes de notre échantillon mènent des activités génératrices de revenus (AGR) pour subvenir à leurs besoins. Il s'agit principalement des activités de petit commerce, de restauration, d'artisanat et d'embouche bovine comme le montre les résultats de notre enquête consignés dans le tableau N°7 ci-dessous.

Tableau N° 7 : Répartition des commerçantes par secteur d'activité

Domaine d'activité	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Petit commerce	60	60	60	60
Restauration	25	25	25	85
Artisanat	13	13	13	98
Embauche bovine	2	2	2	100
Total	100	100	100	

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

Il ressort de l'analyse de ce tableau N° 7 que 60 % femmes interrogées exercent dans le petit commerce, et 25 % dans la restauration et 2% des femmes interrogées s'adonnent à l'embauche bovine. Enfin, 13 % des commerçantes exercent d'autres activités dans le secteur de l'artisanat.

2. La relation entre la source de financement et le montant du crédit reçu

Le tableau en annexe (annexe 1) montre le lien existant entre la source de financement pour le démarrage de l'activité et le montant du crédit reçu. Nous constatons que lorsque les commerçantes démarrent leurs AGR avec comme source de financement, la contribution de leur mari, elles souscrivent au plus grand montant de crédit (500 000FCFA). En effet, 64,30% des femmes qui ont reçu la contribution de leur mari pour démarrer leurs AGR ont contracté la somme de 500 000 FCFA. Par ailleurs, nous constatons que les femmes qui démarrent leurs activités économiques sur la base de leur propre épargne (épargne personnelle + tontine) souscrivent aussi au plus grand montant de crédit. Ainsi, 67 % des commerçantes qui ont débuté leurs AGR sur la base de leur propre épargne ont contracté aussi le plus grand montant du crédit qui est de 500 000FCFA.

3. L'effet positif de la quantité d'approvisionnement en marchandises sur les activités

3.1. La relation entre l'évolution de la quantité d'approvisionnement en marchandises et le domaine d'activité des commerçantes

Le tableau N° 8 montre le lien existant entre l'évolution de la quantité d'approvisionnement en marchandises et le domaine d'activité des commerçantes.

Nous remarquons que l'artisanat est le domaine d'activité dans lequel les commerçantes ont le plus augmenté leur quantité d'approvisionnement en marchandises. En effet, le tableau N° 8 ci-dessous confirme que 69.20% des commerçantes qui ont doublé leur quantité d'approvisionnement en marchandises exercent dans l'artisanat. Quant aux femmes qui ont triplé leur quantité d'approvisionnement en marchandises ma majorité d'entre elles (32%) exercent dans la restauration.

Tableau N° 8 : Relation entre le domaine d'activité et la quantité d'approvisionnement en marchandises

Domaine d'activité	Evolution de l'approvisionnement en marchandises				Total
		Quantité doublée	Quantité triplée	Quantité Inchangée	
Petit commerce	%	58,30%	26,70%	15,00%	100,00%
Restauration	%	56,00%	32,00%	12,00%	100,00%
Artisanat	%	69,20%	15,40%	15,40%	100,00%
Embauche bovine	%	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
Total	%	59,00%	26,00%	15,00%	100,00%

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

3.2. La relation entre l'évolution de la quantité d'approvisionnement en marchandises l'augmentation du chiffre d'affaire

L'analyse du tableau N° 9 ci-dessous montre d'abord que 84% des commerçantes ont augmenté leur chiffre d'affaire après leur accès au crédit contre 16% qui disent le contraire. Il ressort de nos données que l'évolution de la quantité d'approvisionnement en marchandises a eu un effet positif sur le chiffre d'affaire mensuel des commerçantes. En effet, 98,30% des commerçantes qui doublée leur quantité d'approvisionnement en marchandises ont connu une augmentation de leur chiffre d'affaire mensuel. Nous constatons aussi que toutes les femmes (100%) qui ont triplé leur quantité d'approvisionnement en marchandises ont aussi connu une augmentation de leur chiffre d'affaire mensuel. Ainsi, nous pouvons dire que l'évolution de la quantité d'approvisionnement en marchandises a eu un effet positif sur le chiffre d'affaire mensuel des commerçantes.

Tableau N° 9 : Relation entre l'évolution de la quantité d'approvisionnement en marchandises et l'augmentation du chiffre d'affaire

	Augmentation du Chiffre d'affaire mensuel		Total
		OUI	
Evolution de la quantité d'approvisionnement en marchandises			
Quantité doublée	%	98,30	1,70
Quantité triplée	%	100,00	0,00
Quantité Inchangée	%	0,00	100,00
Total	%	84,00	16,00

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

3.3. La relation entre l'évolution de la quantité d'approvisionnement en marchandises et le démarrage de nouvelles activités

Le tableau N° 10 ci-dessous montre le lien existant entre l'évolution de la quantité d'approvisionnement en marchandises et le démarrage de nouvelles activités. L'augmentation du chiffre d'affaire mensuel des commerçantes a permis à 62% d'entre elles de démarrer de nouvelles activités. En effet, 74,60 % des commerçantes qui ont doublé leur quantité d'approvisionnement en marchandises ont démarré au moins une nouvelle activité. De la même façon, 69,20% des femmes qui ont triplé leur quantité d'approvisionnement en marchandises ont aussi débuté au moins une nouvelle AGR. Nous constatons enfin que toutes les commerçantes (100%) dont la quantité d'approvisionnement en marchandises est inchangée n'ont pas pu démarrer des nouvelles activités. Ainsi, la capacité des commerçantes à démarrer de nouvelles activités dépend donc de l'évolution de leur quantité d'approvisionnement en marchandises.

Tableau N° 10 : Relation entre l'évolution de la quantité d'approvisionnement en marchandises et le démarrage de nouvelles activités

Evolution de la quantité d'approvisionnement en marchandises	A démarrer une nouvelle activité			Total
		OUI	NON	
Quantité doublée	%	74,60	25,40	100,00
Quantité triplée	%	69,20	30,80	100,00
Quantité Inchangée	%	0,00	100,00	100,00
Total	%	62,00	38,00	100,00

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

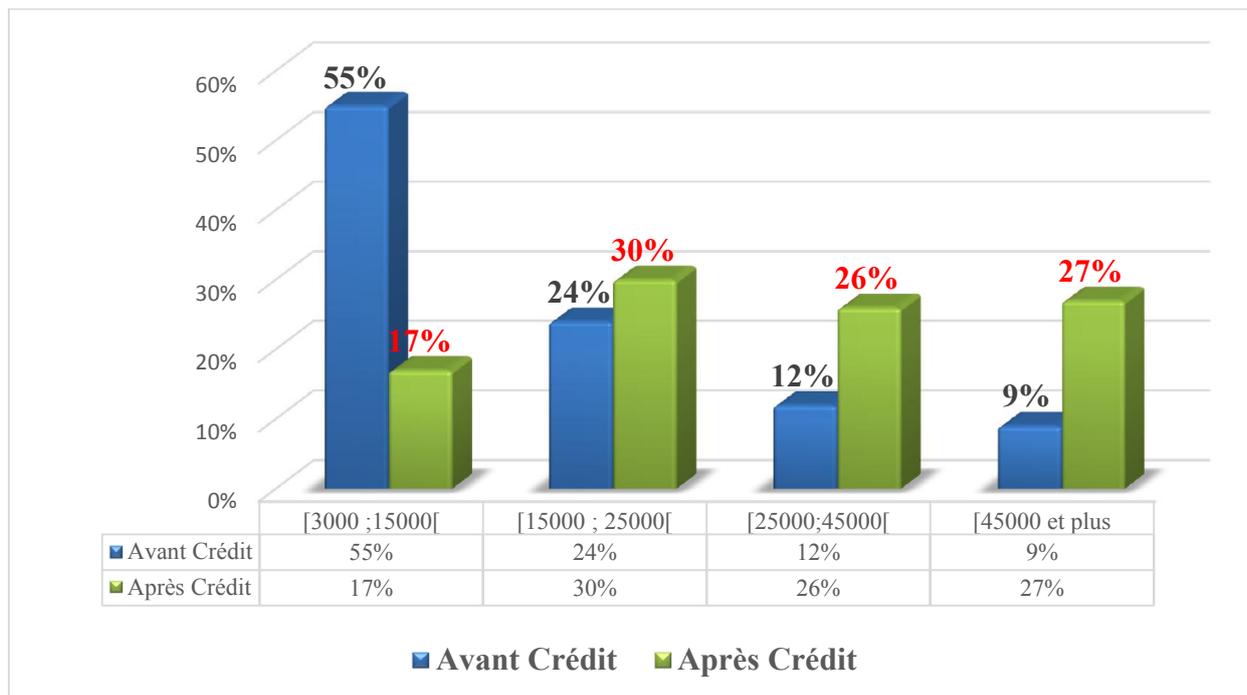
4. L'effet positif du crédit sur le bénéfice mensuel des commerçantes

Le graphique N° 4 ci-dessous montre l'effet positif du crédit sur le bénéfice mensuel des commerçantes. Nous constatons que l'effet positif du crédit sur la quantité d'approvisionnement en marchandises et sur le chiffre d'affaire se ressent aussi sur le bénéfice mensuel après le crédit. Ainsi, le graphique N° 4 ci-dessous montre d'abord qu'avant leur accès au crédit, 55% des femmes réalisaient un bénéfice mensuel compris entre 3 000 et 15 000 FCFA. Ce bénéfice mensuel avant le crédit était aussi compris entre 15 000 et 25 000 FCFA pour 24 % et 12% des femmes réalisaient un bénéfice mensuel compris entre 25 000 et 45 000 FCFA. Quant au bénéfice mensuel de plus de 45 000 FCFA, seulement 09% des commerçantes atteignaient ce niveau de bénéfice avant leur accès au crédit.

Après l'accès des commerçantes au crédit, nous constatons une amélioration du niveau de leur bénéfice. Ainsi, dans la tranche de bénéfice mensuel après le crédit compris entre 3000 et 15000FCFA, on constate une baisse substantielle du nombre de femmes qui se localisaient à ce niveau de bénéfice qui est passé de 55% à 17% soit une baisse de 38%. En effet, l'apport contributif du CFC a permis à un nombre élevé de commerçantes de réaliser des tranches de bénéfices mensuels après le crédit supérieures à l'intervalle [3000 ; 15000]. Globalement, les données de notre enquête montrent qu'après leur accès au crédit, 30% des femmes ont réalisé un bénéfice mensuel compris entre 15 000 et 25 000 FCFA soit un écart de 6%.

26% de commerçantes après leur accès au crédit réalisent un bénéfice mensuel compris entre 25 000 et 45 000 FCFA soit un écart de 14%. Quant au bénéfice mensuel de plus de 45 000FCFA, 27% des commerçantes ont pu atteindre ce niveau grâce à leur accès au crédit, soit un écart de 22%. Au regard de ces résultats, nous pouvons dire que le crédit a eu un effet positif sur le bénéfice mensuel des bénéficiaires.

Graphique N° 4 : Effet positif du crédit sur le bénéfice



Source : Données de l'enquête, 2015

4.1. La relation entre le bénéfice après le crédit et la source de financement pour le démarrage de l'activité

Le tableau N° 11 ci-dessous montre la relation existant entre le bénéfice des commerçantes après le crédit et la source de financement pour le démarrage de leur activité. Nous constatons d'abord que les commerçantes qui ont réalisé un grand niveau de bénéfice (45 000FCFA et plus) sont les plus nombreuses (59,30%) à avoir démarré leur AGR sur la base de la contribution de leurs époux. Ensuite, les femmes qui ont le faible bénéfice après le crédit (76,50%) ont débuté leurs activités sur la base de leur épargne personnelle. Ainsi, nous pouvons dire que le suivi de l'époux dans l'activité de la commerçante a un effet positif dans le bénéfice mensuel de celle-ci.

Tableau N° 11 : Relation entre le bénéfice après le crédit et la source de financement de démarrage de l'activité

	Source de financement pour démarrage de l'activité			Total	
		épargne personnelle	tontine		contribution du mari
Bénéfice après le crédit					
3000 à 15 000	%	76,50	5,90	17,60	100,00
15 000 à 25 000	%	40,00	10,00	50,00	100,00
25 000 à 45 000	%	57,70	11,50	30,80	100,00
45 000 et plus	%	37,00	3,70	59,30	100,00
Total	%	50,00	8,00	42,00	100,00

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

4.2. La relation entre le bénéfice mensuel après le crédit et l'évolution de la quantité d'approvisionnement en marchandises

Le tableau N° 12 ci-dessous montre le lien entre le bénéfice mensuel après le crédit et l'évolution de la quantité d'approvisionnement en marchandises. Les données de notre enquête montrent que le plus grand niveau de bénéfice réalisé est fonction de l'importance de la quantité d'approvisionnement en marchandises. En effet, 63% des femmes qui ont réalisé le plus grand bénéfice mensuel (45 000FCFA et plus) ont doublé leur quantité d'approvisionnement en marchandises. Il en est de même pour 37% de commerçantes qui ont atteint ce même niveau de bénéfice en triplant leur quantité d'approvisionnement en marchandises. Ainsi, les commerçantes achètent en gros, des marchandises en grande quantité à des prix avantageux grâce au crédit. La revente de ces marchandises au prix du marché augmente leur bénéfice mensuel.

Tableau N° 12 : Relation le bénéfice après le crédit et l'évolution de la quantité d'approvisionnement en marchandises

Bénéfice après le crédit	Evolution de l'approvisionnement en marchandises			Total	
		Quantité doublée	Quantité triplée		Quantité Inchangée
3 000 à 15 000	%	64,70	17,60	17,60	100,00
15 000 à 25 000	%	53,30	23,30	23,30	100,00
25 000 à 45 000	%	57,70	23,10	19,20	100,00
45 000 et plus	%	63,00	37,00	0,00	100,00
Total	%	59,00	26,00	15,00	100,00

Source : Données de l'enquête, 2015

4.3. La relation entre le bénéfice mensuel après le crédit et l'investissement

Les résultats de notre enquête montrent d'abord que 78% des femmes ont réalisé un investissement dans leurs activités contre 22% qui disent le contraire. Nous constatons que la plus grande part du bénéfice a été réalisée par les commerçantes qui ont investi dans leurs AGR. En effet, 92,60% des commerçantes qui ont atteint le plus grand niveau de bénéfice mensuel (45 000 et plus) ont investi dans leurs activités, contre 7,10% de femmes qui n'ont pas réalisé d'investissement pour la même tranche de bénéfice. (Confère tableau N° 13).

Tableau N° 13 : Relation entre le bénéfice après le crédit et l'investissement

Bénéfice après le crédit		A réalisé un investissement		Total
		OUI	NON	
3 000 à 15 000	%	70,60	29,40	100,00
15 000 à 25 000	%	70,00	30,00	100,00
25 000 à 45 000	%	76,90	23,10	100,00
45 000 et plus	%	92,60	7,40	100,00
Total	%	78,00	22,00	100,00

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

4.4. La relation entre bénéfice mensuel après le crédit et le domaine d'investissement

Les données de notre enquête montrent que les domaines d'investissement auxquels se sont intéressées les commerçantes, concernent l'achat ou le renouvellement des équipements de production. Nous constatons que le niveau de bénéfice réalisé est fonction du domaine d'investissement. En effet, 44,40% des commerçantes qui ont réalisé le plus grand niveau de bénéfice mensuel ont investi dans des équipements de productions. Pour ce même niveau de bénéfice, 37% des femmes ont réalisé des investissements dans les moyens de transport. (Confère tableau N° 14).

Tableau 14 : Relation entre le bénéfice après le crédit et le domaine d'investissement

Bénéfice après le crédit	Domaine d'investissement				Total	
	Aucun Investissement	Equipement de production	Moyens de transport	Stocks de marchandises		
3000 à 15 000	%	29,40	23,50	29,40	17,60	100,00
15 000 à 25 000	%	30,00	40,00	16,70	13,30	100,00
25 000 à 45 000	%	23,10	50,00	15,40	11,50	100,00
45 000 et plus	%	7,40	44,40	37,00	11,10	100,00
Total	%	22,00	41,00	24,00	13,00	100,00

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

4.5. La relation entre le bénéfice après le crédit et le domaine d'activité

Il ressort des données de notre enquête que le nombre de commerçantes qui réalisent un bénéfice important varie selon le domaine d'activité. En effet, 55,60% des commerçantes qui ont réalisé un bénéfice mensuel de 45 000 FCA et plus exercent leurs activités dans le petit commerce. Vient ensuite la restauration avec 29,60% des commerçantes et enfin l'artisanat avec 14,80% des commerçantes qui ont réalisé aussi le plus important bénéfice mensuel après le crédit. On peut alors retenir que les femmes qui exercent dans le petit commerce réalisent plus de bénéfice quelque soit le niveau comparativement aux autres types d'activités.

Tableau N° 15 : Relation entre le bénéfice après le crédit et le domaine d'activité

Bénéfice après le crédit		Domaine d'activité				Total
		Petit commerce	Restauration	Artisanat	Embauche bovine	
3 000 à 15 000	%	76,50	17,60	5,90	0,00	100,00
15 000 à 25 000	%	50,00	23,30	23,30	3,30	100,00
25 000 à 45 000	%	65,40	26,90	3,80	3,80	100,00
45 000 et plus	%	55,60	29,60	14,80	0,00	100,00
Total	%	60,00	25,00	13,00	2,00	100,00

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

4.6. La relation entre le bénéfice après le crédit et le démarrage de nouvelles activités

Le tableau N°16 montre le lien entre le niveau de bénéfice après le crédit et le démarrage de nouvelles activités. Il ressort que 62% ont pu démarrer de nouvelles activités contre 38% qui affirment le contraire. A tous les niveaux, le bénéfice obtenu après le crédit a permis aux commerçantes de débiter une nouvelle activité. En effet, pour la plus faible tranche de bénéfice compris entre 3 000 et 15 000 FCA, 40,60% des commerçantes ont commencé à entreprendre une nouvelle activité et 63 % des commerçantes qui ont engrangé le plus grand niveau de bénéfice (45 000FCFA et plus) ont pu démarrer une nouvelle activité.

Tableau N° 16 : Relation entre le bénéfice après le crédit et le démarrage de nouvelle activité

Bénéfice après le crédit	A démarrer une nouvelle activité		Total	
		OUI		NON
3 000 à 15 000	%	70,60	29,40	100,00
15 000 à 25 000	%	63,30	36,70	100,00
25 000 à 45 000	%	53,80	46,20	100,00
45 000 et plus	%	63,00	37,00	100,00
Total	%	62,00	38,00	100,00

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

4.7. La relation entre le bénéfice après le crédit et le lieu de l'activité

Les données du tableau N° 17 ci-dessous montrent que d'une manière générale les femmes réalisent plus de bénéfice au marché (54%) que dans le quartier (46%). En effet, les commerçantes sont plus nombreuses à réaliser au marché, les plus faibles tranches de bénéfice (70,60%), comme les plus forts niveaux de bénéfice (51,90%). Cependant, dans le quartier, il est important de remarquer que les femmes sont nombreuses (60%) à réaliser un bénéfice mensuel après le crédit se situant entre 15 000 et 25 000 FCFA.

Tableau N° 17 : Relation entre le bénéfice après le crédit et le lieu de l'activité

Bénéfice après le crédit		Lieu de l'activité		Total
		Au marché	Au quartier	
3 000 à 15 000	%	70,60	29,40	100,00
15 000 à 25 000	%	40,00	60,00	100,00
25 000 à 45 000	%	61,50	38,50	100,00
45 000 et plus	%	51,90	48,10	100,00
Total	%	54,00	46,00	100,00

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

En résumé, nous remarquons que les résultats des analyses de cette section montrent que le crédit a un effet positif différencié sur les activités génératrices de revenus des bénéficiaires. En effet, selon le domaine d'activité, les types d'investissement, et la source de financement pour le démarrage de leur activité, les commerçantes réalisent des bénéfices, même si c'est à des degrés différents. Notre première hypothèse spécifique selon laquelle *l'octroi du crédit aux femmes commerçantes renforce leurs activités génératrices de revenus* est ainsi validée.

Section III : L'incidence du renforcement des capacités organisationnelles des bénéficiaires du CFC dans la pérennisation de leur AGR

Le renforcement des capacités organisationnelles donnent des aptitudes aux commerçantes de mieux organiser leurs activités génératrices de revenus. Cette analyse nous permettra de tester l'hypothèse selon laquelle, *le renforcement des capacités organisationnelles des bénéficiaires du crédit contribue à pérenniser leurs activités génératrices de revenus*.

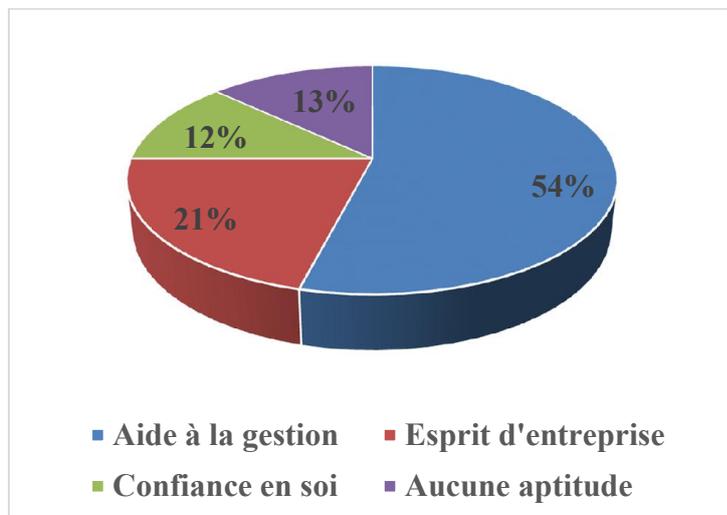
1. L'incidence du renforcement des capacités organisationnelles des commerçantes sur les activités génératrices de revenus

Le processus d'octroi du crédit aux femmes commerçantes comporte cinq séances de formations. Les commerçantes suivent toujours ces séances d'appui-conseils et de formation pour chaque cycle de crédit.

1.1. Les aptitudes acquises lors des formations

Le graphique N° 5 ci-dessous présente les résultats sur les aptitudes acquises par les commerçantes lors des séances de formations et d'appui-conseils. Ainsi, la majorité des femmes (54%) qui ont suivi ces formations ont renforcé leurs aptitudes dans la gestion de leurs activités économiques et 21 % ont renforcé leur esprit d'entreprise à travers ces sessions de renforcement des capacités. Enfin, 12 % des enquêtées ont renforcé leur confiance en soi dans l'activité qu'elles exerçaient.

Graphique N° 5 : Aptitudes acquises par les commerçantes lors des formations



Source : Données de l'enquête, Mai 2015

Au regard de ces résultats, nous disons que pour les commerçantes, ces séances de renforcement de capacités leur permettent de mieux accumuler l'épargne issue de leur activité, d'augmenter leur confiance en soi et leur esprit d'entreprise. Ainsi, le microcrédit couplé à la formation permet aux commerçantes de saisir des opportunités d'affaires. Ces activités de renforcements des capacités organisationnelles des femmes ont donc des effets positifs sur leurs activités génératrices de revenus, notamment en termes de pérennité.

1.2. La relation entre le domaine d'activité et le renforcement des capacités

Au regard des données du tableau N°18, nous constatons que 63% des commerçantes qui exercent leur AGR dans le petit commerce ont acquis des aptitudes en gestion. Par rapport au renforcement de leur esprit d'entreprise, il ressort que 33,30% des commerçantes qui évoluent dans la restauration et 19% dans l'artisanat ont le plus assimilé cette aptitude. Quant à la confiance en soi, c'est encore dans le petit commerce que la majorité des commerçantes (58,30%) ont le plus assimilé cette aptitude. L'effet positif du renforcement des capacités organisationnelles des commerçantes varie donc en fonction de leur domaine d'activité.

Tableau N° 18 : Relation entre les aptitudes acquises lors de la formation et le domaine d'activité

Domaine d'activité	Aptitudes acquises lors de la formation					Total
		Aide à la gestion	Esprit d'entreprise	Confiance en soit	Aucune aptitude	
Petit commerce	%	63,00	47,60	58,30	69,20	60,00
Restauration	%	24,10	33,30	25,00	15,40	25,00
Artisanat	%	11,10	19,00	16,70	7,70	13,00
Embauche bovine	%	1,90	0,00	0,00	7,70	2,00
Total	%	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Source : Données de l'enquête ; Mai 2015

1.3. La relation entre le bénéfice après le crédit et le renforcement des capacités

Les données du tableau N°19, montrent que les commerçantes qui ont acquis des aptitudes en renforcement de capacités sont les plus nombreuses à réaliser un niveau satisfaisant de bénéfice après le crédit. En effet, 35,20% des femmes qui ont réalisé un bénéfice maximum (45 000FCFA et plus) affirment avoir acquis des aptitudes dans la gestion de leurs activités génératrices de revenus contre 23,10% de commerçantes qui réalisent ce même niveau de bénéfice sans aucune aptitude lors des formations. Ensuite, 33,30% des femmes qui ont réalisé un bénéfice compris entre 15 000 et 25 000FCFA ont renforcé leur confiance en elles. Ainsi, les données du tableau N° 19 montrent que le niveau du bénéfice après le crédit est fonction des aptitudes acquises lors des sessions de renforcement des capacités organisationnelles des commerçantes.

Tableau N° 19 : Relation entre les aptitudes acquises lors de la formation et le bénéfice après le crédit

Bénéfice après le crédit	Aptitudes acquises lors de la formation					Total
		Aide à la gestion	Esprit d'entreprise	Confiance en soi	Aucune aptitude	
3 000 à 15 000	%	11,10	28,60	25,00	15,40	17,00
15 000 à 25 000	%	33,30	28,60	33,30	15,40	30,00
25 000 à 45 000	%	20,40	33,30	16,70	46,20	26,00
45 000 et plus	%	35,20	9,50	25,00	23,10	27,00
Total	%	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Source : Données de l'enquête, 2015

2. L'effet du renforcement des capacités des femmes sur la pérennisation de leurs activités génératrices de revenus

Pérenniser une activité génératrice de revenus dans le domaine de la microfinance, c'est mettre tous les moyens en œuvre pour la maintenir de façon durable. Ces moyens peuvent être d'ordre financier ou non. Dans le cadre du CFC, le renforcement des capacités organisationnelles des commerçantes fait référence à des services non financiers qui accompagnent le crédit proprement dit.

2.1. Relation entre les aptitudes acquises de la formation et la pérennisation des activités

Les données de notre enquête montrent que 67 % de commerçantes ont pu pérenniser leurs activités. 33% de femmes affirment le contraire car elles n'ont plus d'argent pour continuer leurs activités. Outre cela, nous constatons que cette pérennisation des AGR des commerçantes est fonction des aptitudes acquises lors de séances de renforcement des capacités. Ainsi, nous remarquons que 91.70% des commerçantes qui ont renforcé leur confiance en soi ont pu pérenniser leurs activités. Il en est de même pour les aptitudes acquises en gestion et le renforcement de l'esprit d'entreprise qui ont permis respectivement à 70.40% et 42.90% de commerçantes de pérenniser leurs activités. Ainsi, les aptitudes acquises par les commerçantes lors des sessions de renforcement des capacités ont un effet positif sur le caractère pérenne de leurs activités

Tableau N° 20 : Relation entre les aptitudes acquises lors de la formation et la pérennisation des activités

Aptitudes acquises lors de la formation	Pérennisation de l'activité			Total
		OUI	NON	
Aide à la gestion	%	70,40	29,60	100,00
Esprit d'entreprise	%	42,90	57,10	100,00
Confiance en soi	%	91,70	8,30	100,00
Aucune aptitude	%	69,20	30,80	100,00
Total	%	67,00	33,00	100,00

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

2.2. La relation entre le bénéfice après le crédit et le remboursement du crédit

Le tableau N°21 ci-dessous montre la relation existant entre le bénéfice après le crédit et le remboursement du crédit. Il ressort de ce tableau que les commerçantes qui réalisent le maximum de bénéfice (81,50%) remboursent convenablement leurs crédits. Par contre, 47,10% des femmes qui réalisent le plus faible niveau de bénéfice compris entre 3000 et 15000FCA n'arrivent pas à rembourser leur crédit.

Tableau N° 21 : Relation entre le bénéfice après le crédit et le remboursement du crédit

Bénéfice après le crédit	Remboursement du crédit			Total
		OUI	NON	
3 000 à 15 000	%	52,90	47,10	100,00
15 000 à 25 000	%	56,70	43,30	100,00
25 000 à 45 000	%	53,80	46,20	100,00
45 000 et plus	%	81,50	18,50	100,00
Total	%	62,00	38,00	100,00

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

2.3. La relation entre la pérennisation de l'activité et son changement d'échelle

Le changement d'échelle dans les activités des commerçantes concerne leur capacité de passer de la vente en détail à la vente en gros, en passant par la vente en demi-gros. Ce changement d'échelle est en général lié à l'obtention d'une place d'affaire fixe. En effet, Les femmes qui menaient de façon ambulante des activités génératrices de revenus se sont installées soit sous leur propre hangar au marché, soit dans une maisonnette louée au coin de la rue ou au quartier. Ainsi, il ressort des données du tableau N° 22 que parmi les femmes qui ont pu pérenniser leurs activités, 67.20% d'entre elles vendent leurs marchandises en détail, et 23.90% d'entre elles vendent en gros.

Tableau N° 22 : Relation entre la pérennisation de l'activité et son changement d'échelle

Pérennisation de l'activité	Echelle de l'activité			Total	
		Vente en détail	Vente en demi-gros		Vente en gros
OUI	%	67,20	9,00	23,90	100,00
NON	%	81,80	12,10	6,10	100,00
Total	%	72,00	10,00	18,00	100,00

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

En résumé, il ressort que le renforcement des capacités organisationnelles des commerçantes a un effet positif sur la pérennisation de leurs activités génératrices de revenus. Ces différents résultats valident notre deuxième hypothèse selon laquelle *le renforcement des capacités organisationnelles des bénéficiaires du crédit aux femmes commerçantes contribue à pérenniser leurs activités génératrices de revenus.*

Section IV : Analyse économétrique

La présente section a pour objectif de vérifier à l'aide d'un modèle économétrique les précédents résultats statistiques. Pour ce faire, elle spécifie dans un premier temps le modèle théorique. Ensuite, dans un deuxième temps, elle présente les résultats de l'estimation économétrique.

1. Spécification théorique du modèle

Cette phase de spécification consiste à la formulation du modèle économétrique. Le bénéfice après le crédit est susceptible selon l'analyse statistique d'être expliqué par un ensemble de variables. Dans l'hypothèse qu'il existe une relation linéaire entre la variable dépendante et les variables explicatives, nous pouvons établir un modèle linéaire à régression multiple.

- **Présentation du modèle linéaire de régression multiple :**

C'est un modèle économétrique de forme fonctionnelle linéaire ayant plusieurs variables explicatives. Les régressions sont des outils qui permettent, entre autre, d'estimer l'effet marginal de la variation d'une unité de la variable indépendante sur la variable dépendante. Dans notre cas, nous allons utiliser le modèle linéaire de régression multiple pour évaluer l'effet du microcrédit sur les AGR d'un échantillon 100 commerçantes. Soient B , la variable à expliquer ou variable expliquée ou encore variable dépendante et les variables explicatives définies dans le tableau N°23, nous pouvons écrire le modèle suivant :

$$B = \beta_0 + \beta_1 AC + \beta_2 SC + \beta_3 NE + \beta_4 NF + \beta_5 NC + \beta_6 EA + \beta_7 TA \\ + \beta_8 CM + \beta_9 IE + \beta_{10} FG + \beta_{11} RE + \beta_{12} CS + \varepsilon$$

Le bénéfice après le crédit B peut-être alors expliqué par une constante β_0 , des variables explicatives, des variables de contrôles et le terme d'erreur ε . La présence de ce terme aléatoire permet entre autres :

- ✓ La prise en compte de l'influence des autres variables explicatives non explicitement identifiées,
- ✓ La correction des erreurs de spécification fonctionnelle du modèle ;
- ✓ La prise en compte des erreurs de mesures des variables particulièrement de la variable à expliquer ;
- ✓ La prise en compte des composantes aléatoires du comportement des commerçantes.

Tableau 23 : définition des variables

Variabiles de l'étude	Définitions
B	Bénéfice après le crédit
AC	Age de la commerçante
SC	Statut de la femme dans le ménage
NE	Nombre d'enfants de la commerçante
NF	Nombre de femmes par groupe de crédit
NC	Nombre de cycle de crédit
EA	Echelle de l'activité
TA	Type affiliation voisinage
CM	Contribution du Mari
IE	Investissement dans les équipements de productions
FG	Formation en gestion
RE	Renforcement de l'esprit d'entreprise
CS	Augmentation de la confiance en soi

Source : PARKOUDA P. (Mai ; 2015)

2. Analyse des résultats économétriques

Estimer un modèle consiste à estimer les paramètres du modèle qui sont des inconnus. L'estimation des paramètres du modèle linéaire de régression multiple se fait sous certaines hypothèses appelées hypothèses de la régression.

- **Vérification des hypothèses de la régression :**

- ✓ En vertu du théorème centrale limite et la loi des grands nombres, l'hypothèse de normalité des termes d'erreurs est admise ($n \geq 30$) car notre échantillon est constitué de 100 répondantes.
- ✓ En présence de coupes transversales (données d'enquêtes ou données primaires), il n'y a pas de besoin de faire un test de stationnarité.
- ✓ Le test de l'autocorrélation et de l'hétéroscédasticité sont vérifiés en présence de données d'enquêtes ou de séries transversales.

- **Signe attendu de l'estimation du modèle de régression linéaire :**

Un signe positif est attendu car l'analyse statistique semble indiquer que le microcrédit a eu un effet positif sur les activités économiques des bénéficiaires.

L'estimation du modèle à l'aide de la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) donne les résultats consignés dans les tableaux ci-dessous :

Tableau N° 24 : Résultats de l'estimation du modèle économétrique

Coefficients					
Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Significativité.
	A	Erreur standard	Bêta		
β_0	2,149	0,983		2,187	0,031
AC : Age des femmes	- 0,006	0,010	- 0,082	- 0,609	0,544
SC : Femme Chef de ménage	0.351**	0,302	0,144	1,162	0,048
NE : Nombre d'enfants	- 0,111	0,062	- 0,207	- 1,809	0,074
NF : Nombre femme par groupe	0,078**	0,106	0,074	0,733	0,066
NC : Nombre de cycle de crédit	- 0,024	0,034	- 0,072	- 0,714	0,477
EA : Echelle de l'activité	0,316**	0,133	0,234	2,379	0,020
TA : Type affiliation Voisinage	- 0,043	0,069	- 0,061	- 0,630	0,531
CM : Contribution du Mari	0,092*	0,053	0,171	1,729	0,087
IE : équipement de production	0,207**	0,204	0,097	1,014	0,013
FG : Aide à la Gestion	0,187*	0,316	0,088	0,592	0,056
RE : Esprit d'Entreprise	- 0,113	0,178	- 0,087	- 0,632	0,529
CS : Confiance En Soi	- 0,106	0,135	- 0,098	- 0,784	0,435
Variable dépendante : Bénéfice mensuel après le crédit					
$R^2 = 0,26$ R^2 ajusté = 0,15					

Source : PARKOUDA P. (Mai 2015) ; Estimations sur SPSS 20

Niveau de significativité : **5% et *10%

• **Interprétations des résultats économétriques**

Les résultats de l'estimation du modèle économétrique peuvent être résumés comme suit :

$$\hat{B} = 2,149 - 0,006AC + 0,351SC - 0,111NE + 0,078NF - 0,024NC + 0,316EA - 0,043TA + 0,092 CM + 0,207IE + 0,187FG - 0,113RE - 0,106CS$$

$$R^2 = 0,26 \quad R^2 \text{ ajusté} = 0,15 \quad n = 100$$

L'adéquation de la régression est mesurée par un coefficient de détermination notée R^2 . Nos estimations sur SPSS 20 donnent $R^2 = 0,26$. Cette valeur du coefficient de détermination est globalement adéquate en présence de données transversales (données d'enquête ou données primaires). En effet, $0 \leq R^2 \leq 1$ est faible, et R^2 ajusté > 0 prouve que le modèle est adéquat et assure la robustesse des résultats économétriques.

Le signe attendu de l'estimation du modèle linéaire de régression multiple est effectivement positif avec une constante $\beta_0 \geq 0$. Dans les variables explicatives répertoriées dans l'analyse statistique, il ressort des résultats de l'estimation que seuls, le statut de la commerçante dans le ménage (SC), l'échelle de l'activité génératrice de revenus (EA), la contribution du mari (CM), et le nombre de femmes par groupe de crédit (NF) sont positifs et significatifs dans l'explication du niveau de bénéfice atteint par les commerçantes au seuil de 5%. En effet, lorsque la femme est chef de ménage, cela améliore le niveau de son bénéfice mensuel par 0.35. Au fur et à mesure que la femme change d'échelle dans son activité, en passant de la vente en détail à une vente en demi-gros et à une vente en gros, cela améliore le niveau de son Bénéfice mensuel par 0,31. En outre, les résultats de l'analyse économétrique confirment aussi que la commerçante réalise plus de bénéfice mensuel quand son investissement de départ vient de la contribution du mari. Enfin, nous constatons que plus le nombre de femmes par groupe de crédit est élevé, mieux le niveau du bénéfice après le crédit des commerçantes est important. Enfin, les résultats montrent aussi que la formation en gestion influence positivement le niveau du bénéfice après le crédit.

Conclusion

Ce chapitre nous a permis de présenter et analyser les résultats de notre enquête. Ainsi, il ressort de ces analyses que le crédit aux femmes commerçantes a un effet positif sur les activités génératrices de revenus des bénéficiaires. En effet, ce crédit a amélioré le chiffre d'affaire et le bénéfice des commerçantes tout en réunissant les conditions de pérennisation de leurs activités génératrices de revenus. Enfin, les résultats de l'analyse économétrique nous ont permis de confirmer les résultats de l'analyse statistique.

CONCLUSION GENERALE ET SUGGESTIONS

L'objectif général de cette étude était d'évaluer l'effet du microcrédit sur la promotion de l'entrepreneuriat féminin par une étude descriptive (analyse des fréquences, des graphiques et des tableaux croisés) dans une étude de cas du crédit aux femmes commerçantes (CFC) à la caisse populaire de Sin Yiri de Ouagadougou. Pour cerner au mieux les contours de cet objectif général, il s'est agi spécifiquement pour nous de montrer que le crédit renforce les activités génératrices de revenus (AGR) des commerçantes, et de montrer aussi que le renforcement des capacités organisationnelles des bénéficiaires du crédit contribue à pérenniser leur AGR.

Nous avons débuté notre étude en situant dans un premier temps notre thématique de recherche dans le contexte général de l'entrepreneuriat féminin au Burkina Faso où nous avons identifié notre problématique de recherche. En effet, il ressort que l'entrepreneuriat féminin est profondément enraciné dans le contexte socio-culturel du Burkina Faso, avec des difficultés et des contraintes liées à son financement et reste dominé par des activités génératrices de revenus. Dans un deuxième temps, il a été dépeint le cadre théorique et méthodologique sur lequel repose cette recherche. Ainsi, au niveau du cadre théorique, nous avons d'abord fait une approche conceptuelle en définissant les termes clés de notre recherche à travers des auteurs comme Soulama S. (2005), Lent et Ouédraogo (1993). Ensuite, dans la revue de littérature nous avons montré que l'effet du microcrédit sur l'entrepreneuriat féminin ne fait pas l'unanimité dans les divers travaux empiriques sur la question. En effet, des auteurs comme Srivastava P. (2005) affirment que le microcrédit a un effet positif sur les AGR des femmes, et d'autres auteurs à l'image de Montalieu (2002), Wampfler B. (2002) affirment que le microcrédit génère des effets non souhaités. En Outre, nous avons évoqué les obstacles à l'entrepreneuriat féminin (Guérin I. 2000, Atol 1997, Tchouassi G. 2002, Bonnetier 2005) et montré aussi que l'entrepreneuriat féminin se situe dans la plupart des cas dans le secteur informel (Servet et al. 1995, Abengmoni J. 2008, Denieuil P. 2005). Enfin, nous avons jeté les bases théoriques de notre étude avec la théorie de l'action collective (Mancur O., 1987), et la théorie du crédit (Walras L., 1898).

Dans l'optique d'apporter des éléments de réponses à notre problématique de recherche, nous avons formulé une hypothèse principale et deux hypothèses secondaires.

Pour vérifier ces hypothèses sur le terrain, nous avons administré un questionnaire à l'endroit des femmes ayant bénéficié du CFC. Notre première hypothèse présumait que le crédit renforce les activités génératrices de revenus des femmes. Les résultats de notre enquête valident cette hypothèse car le crédit a un effet positif sur les activités génératrices de revenus des bénéficiaires. Cet effet du crédit est différent selon le domaine d'activité, les types d'investissement, et la source de financement pour le démarrage de l'activité. Nous avons constaté que les femmes qui exercent dans le petit commerce réalisent plus de bénéfice (45 000FCA et plus) quelque soit le domaine d'activité. L'investissement dans les équipements de productions a aussi permis à une majorité de commerçantes (44,40%) d'obtenir le maximum du bénéfice mensuel après le crédit. Il est aussi important de noter que ces femmes qui réalisent le maximum de bénéfice ont débuté leur AGR sur la contribution de leurs époux (59,30%). Globalement, il ressort de notre enquête que 84% des commerçantes ont augmenté leur chiffre d'affaire, 74,60% des femmes qui ont doublé leur quantité d'approvisionnement en marchandises ont démarré une nouvelle activité, et 27% des commerçantes réalisent le maximum de bénéfice après le crédit. Au regard de ces résultats, notre première hypothèse est alors validée.

Pour ce qui est de la deuxième hypothèse qui présumait que le renforcement des capacités organisationnelles des bénéficiaires du CFC contribue à pérenniser leurs activités génératrices de revenus, les résultats obtenus la confirment. En effet, la majorité des femmes (54%) qui ont suivi ces formations ont renforcé leurs aptitudes dans la gestion de leurs activités économiques et 21 % ont renforcé leur esprit d'entreprise. Enfin, 12 % des enquêtées ont renforcé leur confiance en soi dans l'activité qu'elles exerçaient. Ce renforcement de capacités des commerçantes a eu un effet positif sur leur bénéfice mensuel après le crédit car 35,20% des femmes qui ont réalisé le maximum de bénéfice affirment avoir acquis des aptitudes dans la gestion de leur AGR. Ainsi, les aptitudes acquises de ces renforcements de capacités ont permis à 67% des commerçantes de pérenniser leurs activités économiques.

Ainsi, au terme de cette étude, nous concluons que le CFC a un effet positif sur les activités génératrices de revenus des bénéficiaires. L'accès des femmes à ce crédit leur a permis d'augmenter leur chiffre d'affaire et leur bénéfice, tout en réunissant les conditions de pérennisation de leurs activités génératrices de revenus à travers le renforcement des capacités organisationnelles des commerçantes. Nos hypothèses sont confirmées à travers les résultats de notre enquête.

Comme suggestions qui permettront davantage aux femmes de mieux rentabiliser leurs AGR avec l'appui du crédit, au regard de ces résultats, nous pensons à un certain nombre de mesures. Ainsi, nous suggérons dans un premier temps que la caisse populaire de Sin Yiri puisse poursuivre ses efforts dans le renforcement des capacités organisationnelles des commerçantes avec la formation en gestion. En effet, le renforcement des capacités organisationnelles est « un enseignement destiné à donner à une personne ou un groupe les connaissances théoriques et pratiques nécessaires à l'exercice d'une activité »¹⁵. Ainsi, en réduisant davantage le faible niveau d'éducation et l'analphabétisme des femmes, celles-ci pourront désormais gérer leurs AGR avec des connaissances techniques en matière de gestion. Pour inverser la tendance, ce renforcement des capacités en gestion en gestion doit permettre aux commerçantes d'utiliser un système comptable basé sur l'écriture qui permettra l'enregistrement des différentes opérations. Les commerçantes pourront être formées à la tenue d'un minimum de documents de gestion comme :

- le cahier de caisse : il sert à l'enregistrement des différentes sorties et entrées d'argent quelques soit l'origine et la destination.
- Le cahier de recettes-dépenses : il enregistre les données concernant les activités de commerce. Il permettra d'établir un compte d'exploitation de l'activité.
- Le cahier des stocks : il sert à suivre les mouvements des stocks des produits (entrée-sortie).
- Le cahier de vente à crédit : il indique l'identité du débiteur, les quantités prêtées, les sommes remboursées et les sommes non remboursées.

Dans un deuxième temps, il est serait intéressant que la caisse populaire augmente le nombre de femmes par groupe de crédit, car plus les commerçantes est élevé, mieux, elles rentabilisent leurs AGR.

Comme toute recherche, il est difficile de prétendre que notre étude ne présente pas de limites. Ainsi, nous ne sommes pas en mesure de généraliser nos résultats car s'agit d'une étude de cas. Ceci étant, il est clair que notre étude n'a pas pu cerner tous les effets que peut avoir le microcrédit sur le développement de l'entrepreneuriat féminin à Ouagadougou.

¹⁵ Cité par OUEDRAOGO Lassani (2014), Impact des AGR sur les conditions socio-économique des femmes des groupements: cas du groupement féminin Nabonswendé de Ouagadougou, Mémoire de Maitrise en MEGEES, page 46.

D'autres personnes pourraient davantage l'approfondir en menant des recherches avec d'autres méthodes d'évaluation qui prendront en compte un échantillon plus large. Ceci permettra peut-être de mieux capter le degré de l'effet du microcrédit sur les AGR et d'aboutir à des résultats encore plus intéressants.

Tout compte fait, cette recherche participera à renforcer les études existantes qui se sont intéressées à l'effet du microcrédit sur la promotion de l'entrepreneuriat féminin dans la ville de Ouagadougou.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

- Denuieuil, P. (2005).** Femmes et entreprises en Tunisie : Essai sur les cultures du travail Féminin, Paris, Editions Harmattan, 170 pages.
- Fall, A. (2002).** Pauvreté et sécurité humaine dans les environnements africains ; quelques réflexions et repères pour l'action, in la pauvreté une fatalité ? Editions Karthala
- Mancur, O. (1987).** La logique de l'action Collective, Presses Universitaires de France, 199 pages.
- Montalieu, T. (2002).** « Les institutions de microcrédit : entre promesses et doutes".
- Sarr, F. (1998).** L'entrepreneuriat Féminin au Senegal: les transformations des rapports de pouvoir, Paris L'Harmattan, 301 pages.
- Servet et al., (1995).** Epargne et liens sociaux, études comparées d'informalités financières, PUF, 280 pages.
- Soulama, S. (2005).** Microfinance, Pauvreté et développement, Paris, Editions Archives Contemporaines, 125 pages.
- Walras, L. (1898).** Théorie du crédit, Revue d'économie politique, Tome 12, 1898, P. 128-143.
- Wampfler, B. (2002).** Le PPPCR, Etude de cas : Gouvernance en Micro-finance, (<http://www.cerise-micro-finance.org>). Burkina Faso.
- Wane, A. (2009).** L'entrepreneuriat féminin au Sénégal : obstacles et essais de solutions », mémoire de Maitrise, Université Cheick Anta Diop de Dakar, 57 pages.

Mémoires

- Abengmoni, J. (2008).** Entrepreneuriat féminin et participation des femmes au développement socio-économique : le cas du centre de promotion de la femme et de la famille de Bertoua (est Cameroun), Mémoire de Conseiller Principal de Jeunesse, 80 pages.
- Darombaye, D. (2006).** Micro finance et renforcement des capacités des femmes au Sénégal : Rôle du crédit accordé par la FDEA au groupe des femmes défavorisées de HLM Montagne, Mémoire de Maitrise, institut de formation et de recherche en population développement et sante de la reproduction, Université Cheick Anta Diop de Dakar, 73 pages.
- Ouedraogo, V. (2014).** L'accessibilité dans l'offre des services financiers des IMF : analyse des déterminants de la faible fidélisation des clients de MICROAI appliqué au produit tontine, 66 pages.

Ouedraogo, L. (2014). Impact des AGR sur les conditions socio-économique des femmes des groupements: cas du groupement féminin Nabonswendé de Ouagadougou, Mémoire de Maitrise en MEGEES, 47 pages.

Rapports et autres documents

Atol. (1997). Les femmes entrepreneurs et les ONG d'appui en Afrique subsaharienne. Un éloge de la complexité et de la diversité ». Rapport final : Recherche-Action sur l'entrepreneuriat féminin en Afrique Subsaharienne, 125 pages.

BAD. (2004). Pour un meilleur développement en Afrique, la femme africaine chef d'entreprise: les réserves de croissance cachées du continent, 10 pages.

Guérin, I. (2000). «*Microfinance et empowerment des femmes : la révolution silencieuse aura-t-elle lieu ?* », Microfinance et genre : des nouvelles contributions pour une vieille question, ADA Dialogue, N°37.

INSD. (2003). Le secteur informel dans l'agglomération de Ouagadougou: Performances, Inertions et Perspectives. Ouagadougou, 55 pages.

Guyot, J., & Lohest, O. (2008). Barrières à l'entrepreneuriat et primo création d'entreprise : le genre est-il une variable discriminante ?, Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique, 38 Pages.

Hoffman & Kamala (2003). «*Empowerment des femmes et microfinance en Inde : entre relativisme culturel et instrumentalisation* » in Guérin et Ali, Microfinance en Asie : entre traditions et innovations, Paris/ Pondichéry, Karthala/IRD/IFP.

Ministère de la promotion de la femme et du genre. (2004). Etude diagnostique de la situation de la femme au Burkina Faso. Ouagadougou.

Ministère de la promotion de la femme et du genre .(2014). Etude sur les activités économiques des femmes au Burkina Faso.

Ministère de l'économie et des finances (2014). Rapport 2013 sur le secteur de la microfinance au Burkina Faso, 78 pages.

Tchouassi, G. (2002). Entreprendre au féminin au Cameroun : possibilités et limites". in Actes du 2ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat sur le thème : Champs de l'entrepreneuriat et dynamique des sociétés, les 17 et 18 avril, pp. pp.509-521. Bordeaux.

PNUD. (2014). Rapport sur le développement humain 2014, 259 pages.

ANNEXES

Annexe 1 : Relation entre la source de financement et le montant de crédit reçu

Source de financement pour démarrage de l'activité		Montant du crédit reçu								Total
		150000	200000	250000	300000	350000	400000	450000	500000	
Epargne personnelle	Effectif	5	1	1	10	5	6	1	21	50
	%	10,00	2,00	2,00	20,00	10,00	12,00	2,00	42,00	100,00
Tontine	Effectif	1	0	1	0	0	1	3	2	8
	%	12,50	0,00	12,50	0,00	0,00	12,50	37,50	25,00	100,00
Contribution du mari	Effectif	2	1	0	5	1	6	0	27	42
	%	4,80	2,40	0,00	11,90	2,40	14,30	0,00	64,30	100,00
Total	Effectif	8	2	2	15	6	13	4	50	100
	%	8,00	2,00	2,00	15,00	6,00	13,00	4,00	50,00	100,00

Source : Données de l'enquête, Mai 2015

Annexe 2 : Table des matières

IN MEMORIA	i
DEDICACE.....	iii
REMERCIEMENTS	iv
SOMMAIRE	v
SIGLES ET ABREVIATIONS	vi
LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES.....	vii
INTRODUCTION GENERALE.....	1
CHAPITRE I : LE CONTEXTE GENERAL DE L'ENTREPRENEURIAT FEMININ AU BURKINA FASO ET PROBLEMATIQUE DE LA RECHERCHE	3
Section I : Le contexte socio-économique du Burkina Faso	3
1. Le contexte social.....	3
2. Le contexte économique.....	4
Section II: Le contexte d'émergence et de développement de l'entrepreneuriat féminin au Burkina Faso	5
1. Le rôle des femmes dans le développement économique du Burkina Faso.....	5
2. La situation actuelle de l'entrepreneuriat féminin au Burkina Faso	5
3. Les principales difficultés rencontrées par les femmes entrepreneures au Burkina Faso.....	7
4. Les principales contraintes au financement des activités économiques des femmes.....	7
5. Le bilan diagnostique des politiques et stratégies de promotion de l'entrepreneuriat féminin au Burkina Faso	8
6. La problématique de la recherche	9
7. Les objectifs de recherche	11
8. Les intérêts de la recherche	11
9. Les hypothèses de la recherche	12
Conclusion.....	12
CHAPITRE II : CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE DE L'ETUDE	13
Section I : Le cadre théorique de l'étude.....	13
1. La définition des concepts.....	13
2. La revue de la littérature.....	14
Section II : Le cadre méthodologique de l'étude	19
1. La justification du choix de la méthode d'évaluation pour notre étude	20
2. La méthodologie pour l'enquête de terrain	20

Conclusion.....	23
CHAPITRE III : PRESENTATION DE LA CAISSE POPULAIRE DE SIN YIRI.....	24
Section I : Brève présentation du Réseau des Caisses Populaires du Burkina.....	24
1. L'historique du Réseau des Caisses Populaires du Burkina	24
2. Diagnostic organisationnel du Réseau des Caisses Populaires du Burkina	25
3. Présentation de la caisse populaire de Sin Yiri	25
4. Les produits et services de la caisse populaire de Sin Yiri	26
Section II : Présentation du crédit aux femmes commerçantes.....	28
1. Les objectifs du crédit aux femmes commerçantes.....	28
2. Les caractéristiques du crédit aux femmes commerçantes.....	29
3. Le règlement intérieur du crédit aux femmes commerçantes.....	29
Conclusion.....	30
CHAPITRE IV : ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS	31
Section I : Les caractéristiques socio-démographiques de l'échantillon et des groupes de crédits des femmes	31
1. Les caractéristiques socio-démographiques des commerçantes.....	31
2. Les caractéristiques des groupes de crédits des commerçantes	34
Section II : L'effet du crédit aux femmes commerçantes sur le développement des activités génératrices de revenus des bénéficiaires.....	37
1. Le secteur d'activité	37
2. La relation entre la source de financement et le montant du crédit reçu.....	38
3. L'effet positif de la quantité d'approvisionnement en marchandises sur les activités..	38
4. L'effet positif du crédit sur le bénéfice mensuel des commerçantes	41
Section III : L'incidence du renforcement des capacités organisationnelles des bénéficiaires du CFC dans la pérennisation de leur AGR	48
1. L'incidence du renforcement des capacités organisationnelles des commerçantes sur les activités génératrices de revenus	48
2. L'effet du renforcement des capacités des femmes sur la pérennisation de leurs activités génératrices de revenus	51
Section IV : Analyse économétrique.....	54
1. Spécification théorique du modèle	54
2. Analyse des résultats	55
Conclusion.....	57
CONCLUSION GENERALE ET SUGGESTIONS.....	58

BIBLIOGRAPHIE	62
ANNEXES	vii

Annexe 3 : Fiche individuelle d'enquête

Numéro :.....

I. Identité et profil socio-économique de l'enquêtée

1. Nom :
2. Prénom :
3. Quel âge avez-vous ? / __/__/ (préciser votre année de naissance / __/__/ __/__/ __/__/)
4. Avez-vous été à l'école ? Oui / __/ Non / __/

Si Oui, précisez votre niveau d'étude. Aucun / __/ Primaire / __/ Secondaire / __/ Supérieur / __/

5. Avez-vous été alphabétisé ? Oui / __/ Non / __/
6. Etes-vous, le chef de ménage ? Oui / __/ Non / __/

Si Non, qui est le chef de ménage ? Epoux / __/ Père / __/ Mère / __/

7. Situation matrimoniale de l'enquêtée

Mariée / __/ Célibataire / __/ Veuve / __/ Divorcée / __/

8. Combien d'enfants avez-vous ? / __/__/

II. Connaissances générales sur le "crédit aux femmes commerçantes"

1. Quelle était la source de financement pour le démarrage de votre activité ?

Epargne personnelle / __/ Tontine / __/ Contribution du mari / __/

2. Avez-vous souscrit à un autre crédit en dehors du CFC ? Oui / __/ Non / __/

Si oui, Quel était le montant de ce crédit? / __/__/ __/__/ __/__/ __/__/

3. Depuis combien de temps avez-vous souscrit à ce crédit ? / __/__/ mois

4. Quel est votre degré d'affiliation avec les autres membres du groupe ?

Amis / __/ parents proches / __/ voisinage / __/

5. Quel est le nombre de femmes de votre groupe ? / __/__/

6. Quel est le montant du crédit CFC que vous avez contracté à la caisse populaire de Sin Yiri ? / __/__/ __/__/ __/__/ __/__/

7. A quel cycle de crédit souscrivez-vous ?.....

8. Un membre de votre groupement a-t-il déjà été exclu d'un cycle de crédit ?

Oui / __/ Non / __/

Si Oui, Pourquoi ?

.....

III. Effet du CFC sur les activités génératrices de revenus des bénéficiaires

1. Quel est votre domaine d'activité ?

Petit commerce / __ / restauration / __ / artisanat / __ / Autres (à préciser).....

2. Depuis combien de temps exercez-vous votre activité ? / __ // __ / mois ou / __ // __ / années

3. Le CFC a-t-il contribué l'augmentation de votre chiffre d'affaire? Oui / __ / Non / __ /

4. La quantité d'approvisionnement de vos marchandises a-t-il connu un changement ?

Oui / __ / Non / __ /

5. Si oui, comment pouvez quantifier ce changement ?

Quantité doublée / __ / quantité triplée / __ / autre (expliquez).....

6. Quel est le montant votre bénéfice mensuel avant le crédit? / __ // __ // __ // __ // __ // __ // __ /

7. Quel est le montant de votre bénéfice mensuel après le crédit ? / __ // __ // __ // __ // __ // __ // __ /

8. Votre activité vous a permis de réaliser un investissement ? Oui / __ / Non / __ /

9. Dans quel domaine avez-vous investis ?

Equipements de productions / __ / Moyens de transport / __ / Stock de marchandises / __ / Autres (à préciser)

10. Le CFC vous a permis d'associer de nouvelles activités à votre activité de base ?

Oui / __ / Non / __ /

11. Si Oui, quelles sont ces activités ?

Spéculation céréales condiments / __ / pagnes et produits de beauté / __ / Embouche bovien / __ / Ustensiles de Cuisines / __ / Autres (à préciser).....

IV. Renforcement des capacités des femmes

1. Avez-vous suivi toutes les séances formations et d'appui-conseils dispensées par l'animatrice de la caisse ? Oui / __ / Non / __ /

2. Quelles sont les aptitudes ou les compétences que vous avez acquises lors de ces formations ?

Aide à la gestion / __ / Confiance en soi / __ / Esprit d'entreprise / __ / Autres (à préciser)

3. Ce renforcement des capacités vous permet-il de mieux gérer votre activité ?

Oui / __ / Non / __ /

V. Pérennisation des activités génératrices de revenus des femmes

1. Le CFC a pérennisé votre activité ? Oui /__ / Non /__ /

Si Oui, comment ?

2. Où exercez-vous votre activité après l'obtention du crédit?

Au marché /__ / Au Quartier /__ /

3. Quelle était l'échelle de votre activité avant le crédit ?

Vente au détail /__ / vente en demi-gros /__ / vente en gros /__ / Autres (à préciser).....

4. Epargnez-vous une partie de vos revenus ? Oui /__ / Non /__ /

5. Etes- vous à jour dans le remboursement du crédit CFC à la caisse populaire de Sin Yiri ? Oui /__ / Non /__ /.

6. Quelle est l'échelle de votre activité après l'obtention du crédit?

Vente au détail /__ / vente en demi-gros /__ / vente en gros /__ / Autres (à préciser).....

Annexe 4 : Guide d'entretien adressé aux groupes de crédits des commerçantes

Identification du groupe

1. Nom du groupe:
2. Nombre de femmes :
3. Secteurs d'activités des membres :

II- Politique de sélection des bénéficiaires du crédit aux femmes commerçantes

1. Comment avez-vous choisis les membres de votre groupe ?
2. Quels sont les types d'affiliation qui réunissent les femmes de votre groupe de crédit ?
3. Comment votre groupe de crédit est-il organisé ?
4. Quelle appréciation faites-vous du fonctionnement de votre groupe de crédit ?

III- Politique de gestion

1. Le crédit CFC est-il octroyé en tenant compte de l'opportunité de réussite de l'activité de l'individu et du groupe ?
2. Comment se fait le renforcement des capacités organisationnelles des commerçantes ?
3. Quels sont les raisons qui poussent les commerçantes à exclure les membres défaillants du groupe ?
4. Quelle appréciation faites-vous de la taille de la caution solidaire imposée par les règles qui régissent le CFC ?
5. Quelles propositions pouvez-vous faire pour l'amélioration du processus d'octroi du CFC ?