

PROBLEMATIQUE DE LA FORMALISATION ET DU FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT FEMININ : LEVIER DE L'AMELIORATION DU POUVOIR D'ACHAT DES FOYERS CONGOLAIS

Par

**Stéphanie BIMINA NGANDU, Francis MENGA MAYALA et
Suzanne INYOPANDA BISELE**

Apprenants en sciences économiques et de gestion à l'Université de Kinshasa

RESUME

Notre étude sur la Problématique de la formalisation et du financement de l'entrepreneuriat féminin : levier de l'amélioration du pouvoir d'achat des foyers congolais, part du constat selon lequel, la pauvreté de la RDC est caractérisée par le revenu mensuel très faible par habitant (moins de 2,15\$ par jour) et non indexé ; revenu insuffisant pour faire face à tous les besoins du foyer (dont le nombre moyen est de 5 membres par ménage dirigé par un homme ou une femme) et tenir les deux bouts du mois. La place qu'occupe la femme dans cette société, intéresse de par sa contribution dans le renforcement de pouvoir d'achat et l'amélioration du bien-être du foyer. Ce qui suscite une préoccupation de détecter les barrières ou les entraves spécifiques à la formalisation et au financement de l'entrepreneuriat féminin, source de la mobilité vers des meilleurs emplois ou transition dans les micros entreprises à valeur ajoutée plus élevée afin de subvenir aux besoins de leurs foyers. Notre démarche méthodologique nous a conduit à l'analyse documentaire et à l'enquête de terrain auprès d'un échantillon de 200 répondantes.

Après analyse, nous avons abouti à la conclusion selon laquelle, la majorité des femmes entrepreneures sont pauvres, et œuvrent dans le secteur informel, elles sont en besoin de financement pour booster leurs activités, la croissance de ces dernières est très difficile étant donné que la majorité entreprennent juste pour subvenir aux besoins familiaux auxquels elles affectent la grande partie du revenu plutôt que dans la croissance des activités.

Mots-clés : *Entrepreneuriat féminin, pouvoir d'achat, foyers, économie, pauvreté de ménage, microfinance*

ABSTRACT

Our study on the issue of formalizing and financing women's entrepreneurship: a lever for improving the purchasing power of Congolese households, is based on the observation that poverty in the DRC is characterized by a very low per capita monthly income (less than \$2.15 per day), which is not indexed and is insufficient to meet all the needs of the household (with an average of 5 members per household headed by a

man or a woman) and to make ends meet. The role played by women in this society is of great interest, given their contribution to boosting purchasing power and improving household well-being. This raises a concern to detect specific barriers or obstacles to the formalization and financing of women's entrepreneurship, a source of mobility towards better jobs or transition into higher value-added micro-businesses in order to provide for their households. Our methodological approach involved documentary analysis and a field survey of a sample of 200 female respondents.

After analysis, we came to the conclusion that the majority of women entrepreneurs are poor, work in the informal sector, need financing to boost their activities, and find it very difficult to grow their businesses, given that the majority undertake them just to meet family needs, to which they allocate most of their income, rather than to grow their activities.

Keywords: Formalization, female entrepreneurship, purchasing power, households, economy, household poverty, microfinance

INTRODUCTION

1. Le bien-fondé de l'entrepreneuriat féminin

L'entrepreneuriat est aujourd'hui le moteur du développement économique et social à travers le monde entier du fait de son apport dans la lutte contre la pauvreté de masse dans l'amélioration des conditions de vie des personnes par la création de richesses à travers les entreprises et le développement de ces dernières. Il participe ainsi à la création d'emplois, à l'augmentation de la compétitivité, à la restructuration et à la redynamisation de l'économie¹.

Dans cette perspective, les entrepreneurs sont perçus comme les piliers de l'économie de marché, ils sont donc les combattants de la lutte contre la pauvreté. Cette dernière ne peut être efficace que si et seulement si la participation totale de genre est effective. Les femmes constituent une force motrice pour la croissance économique et sociale du monde². L'égalité des genres peut favoriser la croissance économique inclusive. L'implication des femmes dans l'entrepreneuriat est indispensable.

Les effets de la croissance semblent beaucoup plus positifs lorsqu'elle s'accompagne d'une expansion au niveau de l'emploi et de l'éducation des

¹ NGIDIMA LOLEKE J., *Etude de la performance de la compétition par le capital social : cas des mines artisanales de diamant au Kasai en RDC*, Thèse inédit Université de Limoges, France 2017.

² TOUISSATE H. et AZDIMOUSSA H., « Les déterminants de l'entrepreneuriat féminin dans la région MENA: un cadre conceptuel », in *Revue Internationale du Chercheur*, Volume 2 : Numéro 2, 2021, pp.1093-1111.

femmes³ ; surtout que ces dernières sont très légèrement majoritaires (50,8%) de la population totale de notre pays et jouent un rôle indéniable, étant donné leur fonction traditionnelle de ménage et leur apport dans le développement de la société.

2. Contexte de la pauvreté de ménage en RDC

Au fil des années, la population de la R.D. Congo a subi un appauvrissement sans précédent, suite à la dégradation du contexte socioéconomique et politique de son pays. La gestion calamiteuse de l'État intervenue à partir de 1974 ainsi que l'exécution des programmes d'ajustement structurel (1976, 1983, 1987-1988) qui s'en sont suivis suite au non-respect d'obligation de la RDC en matière de remboursement de la dette⁴ et qui ont en priorité exigé ce remboursement au détriment du financement des secteurs sociaux (CADTM : 16-17) ont largement contribué à la faillite de l'administration publique ainsi qu'à la dégradation des infrastructures économiques et sociales. Cela entraînant le pays dans une période de crise aiguë (1991 à 2001) marquée par l'effondrement du système économique et politique⁵, ayant comme conséquence directe l'accentuation de la pauvreté de la population dont l'appauvrissement avait commencé aux alentours de 1976.

Paradoxalement à ses énormes potentialités⁶, souligne José Ngidjima (2017), la RDC reste l'un des pays les plus pauvres de la planète, situation confirmée dans le rapport du PNUD qui le classe parmi les 5 pays les plus pauvres de la planète et à économie fragile, avec une pauvreté monétaire de 63,40% en 2012, qui varie de 37% à 92% selon le classement des provinces⁷.

Selon les statistiques de la Banque Mondiale, en 2015 la RDC est, en valeur absolue, le deuxième pays africain et le troisième au monde à avoir plus de pauvres (55,11 millions) après l'Inde (90,17 millions) et le Nigeria (86,54 millions). Jusqu'en 2018, 72 % de sa population vivait avec moins de 1,9 dollar par jour, surtout dans les régions du Nord-Ouest et des Kasai.

³ Rapport du centre de recherche pour le développement international (CRDI) par Nail KABEER, *Autonomisation économique de la femme et croissance inclusive : Marchés du travail et développement de l'entreprise*, Londres, 2012.

⁴ La dette congolaise tire son origine du transfert illicite, effectué à l'indépendance, de la dette contractée par l'ancienne métropole coloniale à l'égard de la Banque mondiale sur le dos du Congo et aussi de la dette contractée par le président Mobutu pour construire des « éléphants blancs » (les barrages hydroélectriques d'Inga 1 et 2, la Sidérurgie de Maluku, etc.) au bénéfice des multinationales occidentales.

⁵ Destruction de l'outil de production ainsi que du circuit de commercialisation d'une économie en déliquescence, transition politique chaotique, guerres d'agression et de libération (1997 et 1998).

⁶ Les potentialités de la RDC, 2005-2006.

⁷ INS, *Rapport global sur les enquêtes 1-2-3*, Kinshasa, 2012, p.19

On dénombre plus de 15 millions de ménages en RDC dont 11,7% vivent à Kinshasa et 37,6% sont urbains.⁸ Près de la moitié des ménages kinois vivent dans une pauvreté extrême, qui leur prive l'accès à l'eau potable, à l'électricité, aux services de santé et de l'éducation ou encore au service de la voirie. Ceci aggrave le problème de malnutrition et de la mortalité infantile.

Les études montrent que le revenu mensuel moyen par habitant d'un congolais s'élève à 43 dollars, soit 520 dollars par habitant et par an et le salaire minimum national par jour est de 7.075Fc soit 3.5 dollars en 2019.⁹ En 2021, le produit intérieur brut par Congolais s'élève à 577,21 dollars ; malgré une croissance estimée à 6% avec les recettes budgétaires de 7,864 milliards de dollars américains, près de 64% de sa population vit avec moins 2,15 dollars par jour.

En RDC, une personne sur six est en situation d'extrême pauvreté¹⁰. Conformément aux seuils définis par la banque mondiale¹¹. Ce revenu est insuffisant pour faire face à tous les besoins du foyer et tenir les deux bouts du mois vu les augmentations de prix des biens de premières nécessités sur le marché et du nombre moyen des membres qui composent un foyer (5 par ménage à moyenne) dirigé par un homme ou une femme et près d'un ménage sur cinq (19,8%) est dirigé par une femme. Or si cette dernière gagne comme les hommes, elles permettraient d'améliorer les budgets des foyers en tant que chefs des ménages ou complément de celui-ci.

La taille moyenne des ménages pauvres en RDC est de 7 personnes ; ce qui correspond approximativement au double de la composition des ménages riches¹².

Dans notre pays, les femmes restent majoritairement analphabètes. Départ leur nature, la majorité des femmes pauvres congolaises a toujours été courageuse à pouvoir créer une activité génératrice des revenus pour suppléer au revenu de leurs conjoints ou faire face aux dépenses du foyer (pour les femmes célibataires). Mais plus souvent elles le font dans l'informel ce qui ne permet pas leur soutien en financement aux activités des micros entreprises ; et à cause de leurs moyens limités, de manque de niveau d'éducation et d'informations, elles trouvent des difficultés à développer ou à maintenir leurs activités. Nous les voyons dans nos quartiers, tout au long des routes,

⁸ INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE : *Résultat de l'enquête sur l'emploi, le secteur informel et sur la consommation des ménages*, 2012.

⁹ Rapport Banque Mondiale sur le développement dans le monde : égalité des genres et développement, Washington, 2012.

¹⁰ Rapport Banque Mondiale, 2021.

¹¹ La Banque Mondiale définit deux seuils de pauvreté internationale de 1\$ (très pauvres) ou de 2\$ (pauvres) par jour et par tête.

¹² Note d'information/01/DEP.ETUDES &DOC./FEC/2019 de mai 2019.

vendeuses ambulantes ou assises des biens de consommations de toutes sortes. A l'instar des femmes ambulantes au Rond-point Ngaba.

Ce qui soulève la problématique de détecter les barrières ou les entraves spécifiques à la formalisation et au financement de l'entrepreneuriat féminin, source de la mobilité vers des meilleurs emplois ou transition dans les micros entreprises à valeur ajoutée plus élevée afin de subvenir aux besoins de leurs foyers.

Aussi, afin d'avoir un regard global sur cette question, nous avons débuté une étude exploratoire sur le terrain de la ville province Kinshasa en 2020. Cet article tente de répondre aux questions suivantes :

1. Les activités entrepreneuriales développées par les femmes sont-elles majoritairement informelles ou formelles ?
2. Comment formaliser et financer les activités entrepreneuriales des femmes dans un environnement décrit comme difficile ?
3. Quelle est l'impact de cet entrepreneuriat féminin dans l'amélioration du budget du ménage du citoyen congolais ?

L'objectif de cet article est donc de démontrer les problèmes qui constituent un frein à l'épanouissement de l'entrepreneuriat féminin.

I. CADRE THEORIQUE ET OPERATIONNEL DE L'ETUDE

I.1. De la microfinance

La pauvreté de l'Etat congolais ne peut lui permettre d'être capable de constituer des capitaux et de moyens pour formaliser et financer toutes les femmes entrepreneures ou le désirant. Ces dernières (pour au moins qui sont en formel) sont obligées de recourir aux crédits des organisations financières privées qui sont soit nationaux ou étrangers. Ces privés sont organisés en plusieurs formes d'institutions financières ; parmi lesquelles nous trouvons les Institutions de Microfinance.

La micro finance a existé sous différentes formes depuis bien longtemps. Cependant, on considère généralement que la microfinance « moderne » est apparue au milieu des années 1970 en Asie et en Amérique latine. On retient en priorité l'exemple du Bangladesh et de la Grameen Bank fondée en 1978 par le Dr Muhammad Yunus, professeur d'économie à l'université de Chittagong¹³.

Inspirées par les succès de la Grameen Bank, de nombreuses institutions de microfinance (IMF) sont apparues dans les années 1970 et 1980.

¹³ -www.planetfinancier.org/microfinance-entreprise/fiches.

En RDC, elle remonte depuis l'époque coloniale avec deux catégories de structures économiques qui offrent des services de microfinance ; notamment des structures mutualistes (coopératives d'épargne et de crédit "COOPEC" en sigle) et des structures non mutualistes " Instituts de microfinance, IMF en sigle qui se sont développées depuis les années 1990, d'abord dans l'informel, puis depuis 2003, dans le secteur formel.

La microfinance est considérée comme un mécanisme regroupant un nombre d'organisations diverses par leur taille, leur degré de structuration et leur statut juridique (ONG, association, mutuelle/coopérative d'épargne et de crédit, banque rurale et villageoise etc.) prestataires de l'activité de micro-épargne, de micro-assurance et surtout de microcrédit consistant en l'attribution de prêts de faible montant à des micro-entrepreneurs ou des artisans qui ne peuvent accéder aux prêts bancaires classiques. Dans ce sens, la microfinance ne se limite plus aujourd'hui à l'octroi de microcrédit aux pauvres mais bien à la fourniture d'un ensemble de produits à tous ceux qui sont exclus du système financier classique ou formel¹⁴

La microfinance a pour objectifs, de lutter contre la pauvreté et l'exclusion financière. Elle poursuit deux missions essentielles, à savoir la mission sociale et la mission commerciale : en fournissant des services financiers aux pauvres et aux exclus du système bancaire classique, la microfinance remplit une mission sociale et de développement tout en étant ancrée dans le secteur marchand, bénéficiant ainsi des avantages fiscaux, financiers et réglementaires. Quant à la performance financière, elle poursuit l'atteinte de l'autosuffisance financière afin de maintenir la prestation des services financiers dans la durée sans dépendre de la subvention.

Elle présente des traits caractéristiques particuliers qui sont :

- Le niveau des montants financiers est faible et limité (entre 20 et 1000 dollars) ;
- Le terme de remboursement du crédit est généralement court. il ne dépasse pas généralement 12 mois ;
- Les conditions d'accès et d'octroi du crédit sont simplifiées au maximum dans leur procédures et formalités ;
- Les garanties sont adaptées aux spécificités culturelles de la zone d'implantation de la microfinance ;
- La microfinance est familière avec : la pauvreté, la proximité, Le lien commun (renforce le caractère identitaire et participatif de ceux-ci à l'institution), l'argent chaud et froid.

¹⁴ HENRY GERENDAWELE, Complémentarité entre banques commerciales et institutions du système décentralisé dans l'intermédiation financière rurale inclusive en RDC, Thèse inédite, UNIKIN 2016.

La microfinance élève le niveau de développement financier et participe au dynamisme de l'activité économique. De ce fait, elle attire un nombre toujours plus impressionnant d'acteurs nationaux et internationaux qui s'investissent sur un marché à fortes potentialités touchant des millions de personnes pauvres et permet de contribuer à un développement durable au sein des économies en développement ; surtout lorsque ses activités présentent un niveau de risque faible, rentables et un retour sur investissement acceptable des institutions de microfinance déjà expérimentées.

Reconnue de plus en plus au niveau planétaire comme un outil efficace de lutte contre la pauvreté des populations de faibles revenus¹⁵, la microfinance, par l'activité économique qu'elle autorise dans les foyers, génère un effet revenu amélioré qui permet à ces foyers d'avoir un niveau de vie acceptable ; elle améliore la consommation et l'épargne, au bénéfice des enfants en particulier et de leur éducation, la microfinance affecte la vie sociale et économique des membres à travers d'autres aspects, tels que l'éducation, la santé, les loisirs, accès aux soins médicaux, amélioration de l'habitat etc.

Elle crée les emplois parmi les plus pauvres en offrant des services d'appui (formation technique, marketing ou en gestion) et contribue à la diminution du taux de chômage. Elle permet de renforcer les inégalités sociales dans la lutte contre la pauvreté et la vulnérabilité du bien-être des populations pauvres par l'éducation, la santé, la nutrition et l'alphabétisation.

Les principaux produits que les IMF¹⁶ fournissent pour financer des fonds de roulement de court terme, de petits crédits d'investissements, et des services d'épargne et d'assurance sont :

1° Le Microcrédit : constitue la dimension la plus connue de la microfinance. Il est l'une de facettes d'un sujet plus vaste qu'est la microfinance. il consiste dans l'attribution de prêts de faibles montants à des entrepreneurs, artisans, commerçants ou exploitants agricole des pays en voie de développement, exclus du système bancaire traditionnel. Accordé en formes de crédit groupe ou crédit individuel, il est donc perçue comme la voie susceptible de vaincre la pauvreté avec dignité ayant comme piliers l'épargne et le crédit¹⁷. Le microcrédit est donc étroitement lié à l'activité des travailleurs du secteur informel.

¹⁵ KAMBALE Mbakul'iran B., *Performance des organisations de microfinance de la RDC : cas des IMF du Nord Kivu*, thèse de Doctorat, UPC, 2013.

¹⁶ YERE APOBE I., *Pérennité des Institutions de microfinance : une application de l'approche analytique du trinôme Grant de la performance*, Thèse de doctorat inédit, UNIKIN, Avril 2017.

¹⁷ MANIKA MA., BONKINGA BO., LUEZI KU., *Promotion de l'entrepreneuriat féminin par la microfinance : étude du cas de la RDC*, Dakar, 2012.

2° *La micro-épargne* : est généralement définie comme la somme de faibles montants déposés au jour le jour par les clients et les sociétaires d'une IMF de manière à les utiliser ultérieurement. Elle est un service adapté pour répondre à la demande particulière des pauvres et à leur cycle de trésorerie, à la fois en termes de montants déposés et de fréquence des dépôts et retraits.

Tellement que cette notion est liée à l'investissement, elle permet d'instruire les exclus du système bancaire d'avoir une culture des opérations financière pour prévenir l'avenir (en constituant des capitaux et en réduisant la probabilité de souffrir des chocs et aléas) et aux IMF, de renforcer leur capacité de prêt à moindre coût et de réduire la dépendance vis-à-vis des bailleurs de fonds.

En abordant cette notion, on peut se poser la question de savoir si les personnes à faible revenu sont capables d'épargner ?

En effet, la réussite d'institutions de microfinance dans le domaine de la mobilisation de l'épargne partout dans le monde et au Congo particulièrement (cas de la FINCA et de la Procrédit Bank) témoigne à quel point les personnes à faible revenu sont non seulement capables d'épargner, mais le font avec intérêt.

3° *Le micro-assurance* : Ce produit est utilisé par le consommateur pour gérer les risques ou les produits financiers des IMF. Servir les produits de micro-assurance permet de mieux satisfaire les clients en le protégeant et de s'assurer du remboursement des prêts en réduisant la vulnérabilité des clients.

4° *Le transfert d'argent* : Le transfert de fonds à travers des IMF constitue un accès de proximité, un service plus adapté et des coûts de transactions plus faibles ; une source de revenus sans risque qui n'alourdit pas le besoin de financement (moyen de fidéliser ou conquérir une clientèle en lui proposant des services d'épargne adaptés permettant de conserver les montants reçus).

5° *Paiement par le téléphone mobile* : Ce service se résume en : le paiement de factures, la gestion de compte bancaire, l'épargne, les transferts de fonds nationaux.

Avec le téléphone, un coup de fil ou un message suffit pour payer et réduire le risque. L'IMF peut s'associer avec une banque de la place et un opérateur cellulaire pour faire fonctionner ce produit. Il y a aussi la possibilité d'utiliser les cartes prépayées que l'on peut recharger.

Grâce à ce service, les IMF, peuvent bénéficier d'une réduction de leurs coûts de fonctionnement liée, de recevoir de l'agent de crédit des informations en temps réel, d'offrir une gamme de produits à la fois plus vaste et plus souple, et d'ouvrir des nouvelles sources de revenus qui va consolider la microfinance plus inclusive.

6° Les services non financiers : Il s'agit de location de coffre-fort, des prêts de machines, de stockage de récoltes ou d'engraissement de bétail, des services de MicroWorld.org.

Les structures des IMF sont aussi diverses que les clients qu'ils servent. A l'origine dominé par les ONG et associations caritatives, le secteur s'est modernisé et professionnalisé, attirant désormais les capitaux de banques commerciales.

En micro finance, on distingue trois grandes formes juridiques des IMF, ces formes déterminent et distinguent à qui appartient la propriété de l'institution ou à qui appartient le pouvoir de décision, et aussi la nature des options de financement possible, les avantages fiscaux et le niveau de structuration sociale.

C'est notamment : l'Association, la Coopérative (ou mutuelle) et la société de capitaux. Chacune d'elle présente des particularités en matière de mode de fonctionnement :

L'association est constituée de membres et caractérisée par l'absence de propriétaires. Le mandat social des dirigeants repose uniquement sur leur statut de membre. Sa mission est à dominante sociale.

La coopérative a un capital constitué par les parts sociales détenues par les membres, qui sont aussi ses clients. Le pouvoir est lié au statut de membre et non au volume du capital détenu. Les administrateurs étant des élus, ils n'ont pas toujours un niveau de connaissances en rapport avec les défis rencontrés par l'organisation.

La société de capitaux a un capital composé d'actions souscrites par des investisseurs. Les administrateurs sont nommés par les actionnaires. Leur pouvoir est proportionnel au capital investi. Dans la majorité des cas où les actionnaires recherchent le rendement, la dimension commerciale domine.

Généralement dans une IMF, les organes de gouvernance sont : l'Assemblée générale et le conseil d'administration (CA), (éventuellement le conseil de surveillance).¹⁸

Les IMF présentent un fonctionnement différent de celui des banques elles ne créent pas de monnaie (elles ne collectent pas de dépôts préalablement à leur activité de crédit), elles dépendent majoritairement des subventions publiques et dons privés pour conduire leurs activités.

Elles tiennent compte des critères humains (entretien avec l'emprunteur, absence de garantie, confiance, solidarité du groupe...) que des critères d'exigibilité de la banque (remplissage de formulaire, garantie...).

¹⁸ Conférence sur Guide de la gouvernance efficace des IMF, animée par Anita Champion et Cheryl Frankiewicz, Washington DC, 1999.

Les IMF sont aussi accompagnées par les organisations spécialisées qui disposent d'une expertise spécifique d'assistance technique.

En République Démocratique du Congo, l'organisation structuro-fonctionnelle est régie par la loi n° 11/020 du 15 septembre 2011 fixant les règles relatives à l'activité de la microfinance dans ses articles 22 à 34 et la Loi n°002/2002 du février 2002 portant dispositions applicables aux coopératives d'épargne et de crédit dans ses articles 22 à 57.

I.2. De l'entrepreneuriat féminin

Une attention particulière et croissante dans le monde est portée à l'entrepreneuriat des femmes, vu comme moyen d'élargir leurs opportunités et de bénéficier de leur participation à l'emploi productif afin de lutter contre la pauvreté dans leurs foyers.

Selon les estimations disponibles au niveau mondial, entre un quart et un tiers des entreprises du secteur formel sont détenues et dirigées par des femmes. En RDC, 43% du tissu économique est géré par des femmes¹⁹.

En effet, la femme éprouve tout d'abord des grandes difficultés lorsqu'il s'agit de séparer leurs décisions concernant leur entreprise de celles prises au niveau familial, de trouver un équilibre entre leur travail et leurs responsabilités familiales, les restrictions sur leur temps et leur mobilité, les formes diverses de discrimination auxquelles elles font face lorsqu'elles ont accès aux ressources dont elles ont besoin pour développer leur affaire, et le manque d'instruction qui peut se traduire en manque de confiance en soi, la méconnaissance de dispositions légales etc. ne peuvent permettre l'épanouissement de leurs activités.

En plus, quand les activités d'entrepreneuriat des femmes sont dictées par des considérations autres que celles de la rentabilité de leur entreprise, les chances du développement de l'entreprise sont compromises. Toutes n'ont pas les capacités d'entrepreneuriat, leurs priorités peuvent résider dans l'assurance de la survie et du bien-être de leur foyer.

Par ailleurs en RDC, sur la population de plus de 10 ans, les actifs (au sens du BIT) représentent 56% de la population, soit 28,8 millions d'individus. La répartition des actifs est en faveur des hommes, avec un taux d'activité de 58,8% contre 53,2% pour les femmes qui, gagnent en termes de revenu moyen, la moitié de moins que les hommes. Pendant que le rapport de dépendance économique est élevé (estimé à 0,95 soit près d'une personne inactive à prendre en charge par une personne active). Dans un tel contexte, soutenir l'entrepreneuriat féminin c'est lutter contre cette pauvreté.

¹⁹ <https://www.radio-okapi.org/entrepreneuriat-feminin>, 09/03/2023

Plusieurs études indiquent aussi que, dans certains pays, les femmes entrepreneurs rencontrent davantage de difficultés que les hommes pour créer et développer leur entreprise, en particulier en raison des normes culturelles et des attitudes sociales. L'entrepreneuriat féminin est particulièrement difficile dans les pays en développement car les femmes manquent d'opportunités, ont des ressources limitées et font face à des défis uniques. En RDC plus particulièrement, l'entrepreneuriat féminin manque un cadre théorique qui lui soit propre. Ce dernier dépend souvent de la littérature masculine et surtout de modèles mobilisés pour les étudier. Seules quelques rares recherches sont dédiées uniquement aux femmes entrepreneures.²⁰ Beaucoup de théories ont été mobilisées pour étudier l'entrepreneuriat féminin, sauf qu'elles ne sont pas propres à ce phénomène et ne sont pas conçues conformément à l'environnement difficile. A ce jour, on ne peut considérer l'entrepreneuriat féminin comme un champ d'études à part entière.

Pour nous permettre de concevoir un modèle propre à l'environnement congolais, nous procédons à une exploration conceptuelle des différentes variables décrites par les différents modèles de l'entrepreneuriat féminin. Nous nous inspirons ainsi, de différents modèles de Lacasse, celui de Lerner, Brush et Hisrich, celui de Hisrich et Brush, celui de Guyot et al. et de Shabi et Di Gregorio.

a) Le modèle de Lacasse (1990)

Ayant l'objectif d'approfondir les connaissances entourant l'essor de la petite entreprise au Canada et d'étudier en particulier le phénomène de l'entrepreneuriat féminin au Québec, l'événement entrepreneurial a constitué le centre d'intérêt du modèle de Lacasse. Selon Lacasse (1990) cité par Patricia (2013), l'événement entrepreneurial peut apparaître sous quatre formes, à savoir : la création d'une entreprise, l'achat d'une entreprise existante, l'accession à la propriété d'une entreprise sur invitation et, enfin, l'accession à la propriété d'une entreprise familiale par héritage (succession). Quant à l'entrepreneur potentiel, il est identifié par des motivations, des traits de caractère, du dogmatisme, de l'idéologie dans le domaine des affaires, de l'attitude envers le risque, de la tentative de maîtrise du destin et des intuitions ressenties. Lacasse définit ainsi l'environnement suivant trois ensembles de variables : les variables sociologiques, les variables de situation, l'entrepreneur potentiel, l'accessibilité aux ressources :

1. Les **variables sociologiques** : le contexte familial, le milieu scolaire, le milieu de travail, l'environnement local, les réseaux internationaux et l'interaction de l'acteur avec le méso système peuvent favoriser l'éclosion d'une culture

²⁰ Amina ROUATBI Emile-Michel FERNANDEZ, « Etudier les Femmes Entrepreneures : l'intérêt d'une approche contextualiste », Congrès AEI Dakar - 6, 7 & 8 décembre 2017.

entrepreneuriale qui poussera l'entrepreneur potentiel à œuvrer plus tard dans le domaine des affaires.

2. Les **variables de situation** : elles sont classifiées en deux catégories : les événements négatifs et les événements positifs.
3. L'**accessibilité à des ressources** : les principales ressources identifiées sont : les matières premières, la main-d'œuvre qualifiée, la technologie, l'accès aux marchés, le capital-risque, les soutiens de l'Etat et l'appui de la part des réseaux.

b) Le modèle de Lerner, Brush et Hisrich

Dans leur recherche sur les femmes entrepreneuses, dans un contexte professionnel et familial différent de celui des pays de l'OCDE, les auteurs se focalisent sur les facteurs au niveau individuel qui influencent la performance. Ils présentent 5 groupes bien distincts :

1. Les motivations et objectifs avec la motivation à réussir, la motivation à acquérir une forme d'indépendance, les motivations dues à des nécessités économiques et à l'objectif poursuivi ;
2. La théorie de l'apprentissage social (père entrepreneur, situation économique vécue pendant l'enfance) ;
3. L'affiliation à des réseaux avec le nombre de réseaux, l'utilisation de consultants, l'affiliation à des réseaux féminin, la présence de mentors ;
4. Le capital humain avec le niveau d'enseignement atteint, le domaine d'enseignement, l'ancienne fonction ou l'ancien poste occupé, l'expérience entrepreneuriale antérieure, l'ancienne localisation, l'expérience dans le secteur de l'industrie, les compétences managériales et en affaires ;
5. Les facteurs environnementaux (secteur d'activité, sources de financement).

Ces cinq groupes et variables démographiques constituent des variables au niveau individuel.

c) Le modèle de Hisrich et Brush

Ces deux chercheurs ont étudié dans leur modèle les facteurs influençant la performance des femmes entrepreneuses. Une des lacunes du modèle précédent est de ne faire aucune référence aux événements contextuels pouvant pousser un individu à entreprendre. S'appuyant sur ces insuffisances, Hisrich et Brush (1980) construisent leur modèle. Ces facteurs sont : l'environnement industriel, les stratégies et politiques utilisées, les caractéristiques personnelles, les caractéristiques des affaires traitées et les ressources utilisées :

1. L'environnement industriel a été déterminé avec des variables de régulations et les forces industrielles en présence.

2. Les stratégies et politiques utilisées ont été définies par rapport aux coûts, au service apporté au client, à l'innovation et au niveau de qualité visé ou atteint.
3. Les caractéristiques personnelles le sont avec le niveau d'enseignement, l'expérience de l'entrepreneur et les informations de nature démographique qui lui sont propres.
4. Les caractéristiques des affaires traitées dépendent quant à elles de la taille et de l'âge de l'affaire.
5. Enfin, les ressources incluent les ressources financières et humaines.

Dans leur modèle, l'influence de ces facteurs sur les performances a été mesurée en considérant les différences entre les hommes et les femmes. Ainsi, ont été mises en évidence les performances sous deux volets différents, performances économiques et performances sociales, Hisrich et Brus.

d) Le modèle de Shabi et Di Gregorio

Dans leurs études, Shabi et Di Gregorio (1996) ont tenté d'expliquer les buts personnels poursuivis par les femmes pour la propriété d'affaire et d'interpréter les facteurs structureaux qui influencent le processus du lancement de l'entreprise. L'aspect central des objectifs personnels, combinant la réalité de ce que le fonctionnement de l'affaire peut apporter, est l'une de leurs découvertes. Dans leurs tentatives de lancement d'affaires, si les femmes continuent à se sentir fortement impliquées pendant le processus de mise en place, leur définition et leur vision des avantages que les entreprises peuvent leur apporter en termes de réalisation de leurs buts personnels, sont perçues comme réalisables. Si tel est le cas, les contraintes structurelles seront plus probablement davantage en rapport, par exemple, avec l'acquisition d'une expérience professionnelle, si nécessaire.

e) Le modèle de Guyot et al.

Plus sociologiques, les travaux de Guyot et al. (2004) forment un apport théorique utile pour l'analyse de l'entrepreneuriat féminin. Le passage à la création d'entreprise y est étudié selon une logique d'action comprenant des dimensions psychologique ou stratégique et des caractéristiques identitaires et biographiques de l'entrepreneur. Cette dimension socio- historique cohérente au genre de l'individu ne serait pas sans conséquence sur la logique d'action entrepreneuriale. Les résultats mettent en évidence que « les obstacles rencontrés par les candidats créateurs ne se limitent pas aux facteurs d'ordre institutionnel mais concernent également les accès aux ressources financières (...) et démontre, d'une part, l'effet spécifique du genre en tant que frein et d'autre part les spécificités et les sensibilités des freins selon le genre ».

Dans cette mosaïque de modèles, nous pensons à l'instar des modèles mobilisés que l'entrepreneuriat féminin revêt des considérations particulières d'ordre psychologique, social, économique et contextuel. Il ressort généralement que les femmes connaissent un certain handicap par rapport au passage effectif à la création d'entreprise et que le genre constitue un obstacle en soi par rapport à celui-ci. Cette différence est interprétée par le fait que les obstacles à la création sont plus importants pour les femmes.

II. METHODOLOGIE

Cette étude a eu recours à l'approche quantitative. Elle consiste à mesurer les données chiffrées ou qui prennent les valeurs numériques. Elle nous est utile pour connaître le nombre de chaque caractéristique des enquêtées sur le questionnaire, pour bien effectuer l'analyse.

L'enquête de terrain auprès d'un échantillon par quota de 200 répondantes dans différents domaines, avec un questionnaire. Elle s'est matérialisée grâce à l'observation, l'interview, l'entretien et la documentation.

En effet, plusieurs documents ont été consultés, dont la référence est dans la bibliographie, l'entretien et l'interview permettront de récolter les informations auprès des femmes pauvres exerçant dans l'informel de la commune de Mont-Ngafula, ville province de Kinshasa (lorsqu'elles donnent leur point de vue et expriment leurs sentiments).

Il s'agit d'examiner successivement l'âge, la situation matrimoniale, le niveau d'instruction, la taille des foyers, la pauvreté, la situation juridique de l'activité et le revenu mensuel du chef de ménage, le secteur d'activité, la position sur l'informalité ou la formalité des activités, l'information sur l'existence d'une institution de microfinance, les activités entrepreneuriales et leur mode de financement, le besoin supplémentaire de financement de leurs activités, la motivation d'entreprendre et l'affectation des revenus.

L'analyse consiste à effectuer une corrélation et une régression des entraves spécifiques qui bloquent le développement de l'entrepreneuriat féminin source des meilleurs emplois ou fructificateur des microentreprises pour lutter contre la pauvreté des foyers congolais.

III. RESULTATS DES RECHERCHES ET LES PROPOSITIONS DES SOLUTIONS AU PROBLEME SOULEVE

III.1. Analyse des données

III.1.1. Présentation de source des données

Caractéristiques	Nombres	%	Minimum	Maximum	Ecart-type
Âge des entrepreneures					
de 20 à 29 ans	37	18,5	-	-	-
de 30 à 39 ans	52	26	-	-	-
de 40 à 49 ans	43	21,5	-	-	-
De 50 à 59 ans	42	21	-	-	-
De 60 à 75 ans	26	13	-	-	-
Situation matrimoniale de l'entrepreneure					
Mariées	141	70,5	-	-	-
Célibataires	21	10,5	-	-	-
Veuves	10	5	-	-	-
Divorces	28	14	-	-	-
Niveau d'instruction de l'entrepreneure					
Sans instruction	1	0,5	-	-	-
Primaire	17	8,5	-	-	-
Secondaire	159	79,5	-	-	-
Supérieur	23	11,5	-	-	-
Taille des foyers	200	Moyenne : 6.13	1	15	4.792
Pauvreté					
Pauvres	191	95,5			
Non pauvres	9	4,5			
Document administratif pour l'exercice de leurs activités					
Patente	18	9	-	-	-
Registre de commerce	0	0	-	-	-
Aucun document	182	91	-	-	-
Le secteur d'activités des enquêtées					
Formel	18	9	-	-	-
Informel	182	91	-	-	-
Raisons pour rester dans le secteur informel					
Manque de sensibilisation	134	67	-	-	-
L'inefficacité de l'intervention de l'Etat dans le secteur	16	8	-	-	-
Fuite des taxes et impôts	41	20,5	-	-	-
Lourdeurs des formalités administratives	6	3	-	-	-
Autres	3	1,5	-	-	-
Information sur l'existence d'une institution de microfinance et ses conditions d'éligibilité					
OUI	150	75	-	-	-
NON	50	25	-	-	-

Caractéristiques	Nombres	%	Minimum	Maximum	Ecart-type
Activités entrepreneuriales et mode de financement				Nombre	%
(1) Activités			(2) Financement		
Production	10	5	Fonds propres	17	7.5
Transports	2	1	Aide du mari	100	52
Commerce	176	88	Aide familiale	16	7.5
Agriculture	11	5.5	Aide de l'étranger	13	6
Autres	1	0.5	Ristourne	54	26.5
Besoin d'un financement venant d'ailleurs que vos sources précédentes ?					
OUI	180	90			
NON	20	10			
La motivation d'entreprendre des entrepreneures					
Subvenir aux besoins du foyer					
Manque d'emploi	93	46.5	-	-	-
Insuffisance du salaire du conjoint	13	6.5	-	-	-
Assurer son autonomie et son épanouissement	85	42.5	-	-	-
	9	4.5	-	-	-
Affectation des revenus des entrepreneures enquêtées					
Au bien-être du foyer	193	96.5	-	-	-
A la croissance de l'entreprise	3	1.5	-	-	-
A l'épargne	4	2	-	-	-

Source : Analyse stata 17

Commentaire :

- En majorité, nos répondants appartiennent à la catégorie d'âge de 30-39 ans soit 26% ;
- En majorité, nos répondants sont des mariées soit 70.5% ;
- En majorité, nos répondants ont un niveau d'instruction secondaire soit 79.5% ;
- En moyenne, nos répondants ont des familles composées de 6 personnes ;
- En majorité, nos répondants sont pauvres soit 95.5%
- En majorité, nos répondants n'ont aucun document administratif pour l'exercice de leurs activités soit 91% de l'échantillon ;
- En majorité, nos répondants œuvrent dans le secteur informel soit 91% de l'échantillon ;
- En majorité, nos répondants avancent le manque de sensibilisation comme raison pour rester dans le secteur informel soit 67% ;
- En majorité, nos répondants connaissent l'existence d'une IMF et de ses conditions d'éligibilité soit 75% de l'échantillon ;

- En majorité, nos répondants sont dans le commerce soit 88% de l'échantillon ;
- En majorité, nos répondants font recours à l'aide du mari comme source de financement soit 52% de l'échantillon ;
- En majorité, nos répondants éprouvent un besoin de financement autre que l'actuel source soit 93.5% de l'échantillon ;
- La majorité de nos répondants entreprennent pour subvenir aux besoins du foyer soit 46.5% de l'échantillon ;
- La majorité de nos répondants affectent les revenus au bien-être du foyer soit 96.5%.

III.1.2. Analyse de corrélation

Caractéristiques	Probabilité
Âge des entrepreneures	0.958
Situation matrimoniale de l'entrepreneure	0.464
Niveau d'instruction de l'entrepreneure	0.000
Taille des foyers	0.8919
Document administratif pour l'exercice de leurs activités	0.580
Le secteur d'activités des enquêtées	0.580
Raisons pour rester dans le secteur informel	0.023
Information sur l'existence d'une institution de microfinance et ses conditions d'éligibilité	0.001
Activités entrepreneuriales	0.344
Mode de Financement	0.709
Besoin d'un financement venant d'ailleurs que vos sources précédentes ?	0.000
La motivation d'entreprendre des entrepreneures	0.027
Affectation des revenus des entrepreneures enquêtées	1.000

Source : Stata 17

Commentaire :

Après analyse, seules 5 variables ont des liens statistiques avec la variable dépendante pauvreté, ces variables ont des liens puisque leurs probabilités sont inférieures au seuil de 0.05, il s'agit des variables suivantes :

- Niveau d'instruction de l'entrepreneure ;

- Raisons pour rester dans le secteur informel ;
- Information sur l'existence d'une institution de microfinance et ses conditions d'éligibilité ;
- Besoin d'un financement venant d'ailleurs que vos sources précédentes ;
- La motivation d'entreprendre des entrepreneures.

III.1.3. Analyse de la régression

Synthèse du modèle logit

number of obs=200			
wald chi2= 20.274			
prob chi2=0.000			
variables	coefficient	P-value	dy/dx
Niveau d'instruction	0.546	0.533	0.012
Raisons pour rester dans le secteur informel	-0.256	0.375	-0.006
Information sur l'existence d'une institution de microfinance et ses conditions d'éligibilité	2.274	0	0.100
La motivation d'entreprendre des entrepreneures	0.3	0.478	0.007

Source : stata 17

Commentaire : de ces analyses ressortent les éléments suivants :

Le modèle de régression est globalement significatif puisque sa probabilité est de 0.000 ;

Seul l'élément Information sur l'existence d'une institution de microfinance et ses conditions d'éligibilité a un impact sur la variable dépendante car sa probabilité est de 0 et cet impact est négatif comme indique la colonne dy/dx, les restes des variables quoiqu'entretenant des relations avec la variable dépendante comme vue au niveau des analyses de corrélation n'ont cependant pas d'impact sur elle.

CONCLUSION

Nos analyses démontrent que la majorité des femmes entrepreneures sont pauvres, et œuvrent dans le secteur informel, elles ont un besoin en terme de financement pour booster leurs activités, la croissance de ces activités est très difficile étant donné que la majorité n'entreprennent pas avec comme objectif la croissance mais juste pour subvenir aux besoins familiaux et affectent la grande partie du revenu dans le foyer plutôt que dans la croissance des activités.

PROPOSITIONS DE SOLUTIONS AU PROBLEME

Vu que ces femmes se situent davantage dans l'objectif d'assurer les besoins de leurs foyers ou compléter les revenus insuffisants aux dépenses de leurs conjoints par leur propre emploi, l'accompagnement est un facteur de réussite et de pérennité entrepreneuriale.

La formalisation et le financement de ces femmes entrepreneures nécessite :

- une mise en place d'une offre des services financiers : pratique rapide, souple, facile, abordable, accueillante, disponible et sûrs, pour qu'elles se désintéressent aux services informels ;
- Alléger et assouplir les formalités administratives dans la demande de la formalisation ;
- Les encadrer par la multiplication et l'amélioration de l'information entrepreneuriale par le biais de dynamisme des réseaux féminins ;
- Renforcer des associations apportant aide et accompagnement contre le déficit de notoriété ;
- Les formations en matière de crédit et les sensibiliser en leur montrant le bien-fondé de la formalisation et du financement de leurs activités ;
- Les institutions de microfinance devraient à leur tour pour plus d'efficacité et d'efficience assouplir les conditions d'accès au crédit et adapter les coûts du crédit (taux d'intérêts, échéances) aux capacités des requérants ;
- Constitution d'un fonds de garantie sociale par l'Etat auprès des IMF pour permettre l'accès de financement pour tous ;
- Faciliter le partenariat avec les services de fisc et les corporations de leurs activités ;
- Assurer la sécurité politique, économique et juridique de leurs activités et de leurs propriétaires pour les attirer à la formalisation ;
- Subventionner les activités risquées et fragiles ;
- La nécessité d'une innovation financière pour assurer la promotion des activités économiques du secteur informel par l'adaptabilité de la micro-finance aux activités du secteur informel.

Lutter contre l'inégalité de genre n'est toujours pas mauvais mais il ne constitue pas un handicap majeur, car la compétence pour les affaires ne semble pas être une caractéristique sexuelle innée mais plus tôt une volonté et un engagement sans complexe. Le secret de la réussite réside à apprendre à bien se connaître, à connaître ses objectifs et motivation d'une part, ses forces et ses faiblesses d'autre part²¹.

L'amélioration des activités ou la croissance des entreprises dirigées par les femmes dépendra de la motivation de ces femmes, de leurs caractéristiques initiales, leurs objectifs, leur état d'aversion aux risques, et de leurs relations avec les institutions soutenant l'entrepreneuriat féminin.

²¹ NGOMA-YA-NZUZU D., *Entrepreneuriat et Gouvernance d'entreprise*, Séminaire DEA2, UNIKIN 2021.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. BEFEY, P.O., *Initiation à l'économie*, éd. Boeck université, Bruxelles, Paris, 2008.
2. Conférence sur Guide de la gouvernance efficace des IMF, animée par Anita Champion et Cheryl Frankiewicz, Washington DC, 1999.
3. HENRY GERENDAWELE, Complémentarité entre banques commerciales et institutions du système décentralisé dans l'intermédiation financière rurale inclusive en RDC, Thèse inédite, UNIKIN 2016.
4. INSTITUT NATIONAL DE STATISTIQUE : *Rapport global sur les enquêtes 1-2-3*, Kinshasa, 2012.
5. INSTITUT NATIONAL DE STATISTIQUE : *Résultat de l'enquête sur l'emploi, le secteur informel et sur la consommation des ménages*, 2012.
6. KAMBALE Mbaku'iran B., *Performance des organisations de microfinance de la RDC : cas des IMF du Nord Kivu*, thèse de Doctorat, UPC, 2013.
7. MANIKA MA., BONKINGA BO., LUEZI KU., *Promotion de l'entrepreneuriat féminin par la microfinance : étude du cas de la RDC*, Dakar, 2012.
8. NGIDIMA LOLEKE J., *Etude de la performance de la compétition par le capital social : cas des mines artisanales de diamant au Kasai en RDC*, Thèse inédit Université de Limoges, France 2017.
9. NGOMA-YA-NZUZI D., *Entrepreneuriat et Gouvernance d'entreprise*, Séminaire DEA2, UNIKIN 2021.
10. Rapport banque mondiale sur le développement dans le monde : égalité des genres et développement, Washington, 2012.
11. ROUATBI Amina et Emile-Michel FERNANDEZ, « Etudier les Femmes Entrepreneures : l'intérêt d'une approche contextualiste », Congrès AEI Dakar - 6, 7 & 8 décembre 2017.
12. TOUISSATE H. et AZDIMOUSA H., « Les déterminants de l'entrepreneuriat féminin dans la région MENA: un cadre conceptuel », in *Revue Internationale du Chercheur*, Volume 2, Numéro 2, 2021, pp.1093-1111.
13. YERE APOBE I., *Pérennité des Institutions de microfinance : une application de l'approche analytique du trinôme Grant de la performance*, Thèse de doctorat inédit, UNIKIN, Avril 2017.
14. www.planetfinancier.org/microfinance-entreprise/fiches.
15. [https://www.radio-okapi.org/entrepreneuriat féminin](https://www.radio-okapi.org/entrepreneuriat-feminin), 09/03/2023
16. <https://www.oecd.org/fr/dev/36792129>: les extra ordinaires de la potentialité de la Rdc, 12/07/2023
17. https://planipolis.iiep.unesco.org/sites/default/files/ressources/congo_dr_prsp_fre_2006.
18. <https://fr.wikipedia.org/wiki/%>: économie de la République Démocratique du Congo, 12/07/2023

19. <https://medialibrary.uantwerpen.be/oldcontent/container2143/files/Publications/Annuaire/2005-2006/10-Tshonda-Rashidi>: la transition politique en RDC, 21/07/2023
20. <https://www.cairn.info/revue-afrique-contemporaine1-2005-3-page-47.htm>: La guerre dans les évolutions du Congo/Kinshasa, 21/08/2023.