



**Promotion de l'Entrepreneuriat Féminin par la Micro Finance :  
Etude du cas de la République Démocratique Du Congo**

**Par**

**Jean Papy Manika Manzongani<sup>1</sup>,**  
**Mireille Bonkinga Bofaya & Lody Luezi Kuntonda**  
*Université Kongo,*  
*République Démocratique du Congo*

**ICBE-RF Research Report No. 05/12**

Investment Climate and Business Environment Research Fund  
(ICBE-RF)  
[www.trustafrica.org/icbe](http://www.trustafrica.org/icbe)

Dakar, March 2012

---

<sup>1</sup> Contact : [jp\\_manika@yahoo.fr](mailto:jp_manika@yahoo.fr)

## **Résumé**

Notre étude sur le soutien de l'entrepreneuriat féminin par la microfinance part du constat que les contraintes financières constituent le principal obstacle au développement de la micro entreprise féminine et que la femme se retrouverait dans la catégorie systématiquement exclue du système financier bancaire. 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 le système de microfinance permet de gérer une des contraintes principales de la femme entrepreneure (Le non accès des femmes aux services financiers classiques). Il permet également de desserrer d'autres contraintes des femmes par l'introduction des innovations financières ainsi que par les services d'accompagnement.

*Mots clés : Microfinance, entrepreneuriat féminin, Innovation financière,*

## **Remerciements**

A l'issue de ce travail, qu'il nous soit permis de reconnaître le soutien tant financier que scientifique CIEA (Climat d'Investissement et de l'Environnement des Affaires) qui est un projet conjoint de Trust Africa et de CRDI, sans lequel la réalisation de ce travail ne serait pas possible.

Nos sincères remerciements s'adressent également à tous les collègues et aux autorités académiques de l'Université Kongo. Nous pensons aussi aux enquêteurs, sans oublier l'évaluateur de ce papier.

Que tous ceux qui d'une manière ou d'une autre, ont rendu possible la réalisation de ce travail trouvent ici l'expression de notre profonde gratitude.

## Table des matières

Résumé.....	ii
Remerciements.....	iii
Table des matières.....	iv
Liste des tableaux.....	v
1. Introduction.....	6
2. Micro finance et l'entrepreneuriat féminin : littérature.....	8
2.1 Spécificités de la micro finance.....	9
2.2 Les institutions de microfinance.....	9
2.2.1 La micro finance par les mutuelles.....	10
2.2.2 Un nouveau modèle : la micro finance par les ONG.....	10
2.2.3 La micro finance par des banques (LELART, 2005).....	10
2.3 Microfinance et innovation financières.....	10
2.3.1 Le micro crédit.....	11
2.3.2 L'épargne.....	11
2.3.3 Le transfert d'argent.....	11
2.3.4 La micro assurance.....	12
2.4 Rationnement des micros entrepreneurs sur le marché de crédit.....	12
2.5 La microfinance et l'entrepreneuriat féminin.....	13
2.6 Contraintes à l'entrepreneuriat féminin : nouvelles formes de discrimination.....	14
3. L'analyse du contexte du pays.....	15
3.1 Macro-environnement et entrepreneuriat en R.D Congo.....	15
3.1.1 L'environnement politique, institutionnel et juridique.....	15
3.1.2 L'environnement économique, Financier et démographique.....	17
3.1.3 L'environnement technologique et l'entrepreneuriat.....	19
3.1.4 L'environnement socioculturel et l'entrepreneuriat.....	20
3.2 L'environnement de la microfinance en République Démocratique du Congo.....	21
3.2.1 Historique, importance et couverture.....	21
3.2.2 Le cadre juridique et réglementaire du secteur de la microfinance.....	22
3.2.3 Typologie des systèmes financiers décentralisé en RDC.....	23
3.2.3.1 Contraintes à l'expansion de secteur de la microfinance en R.D Congo.....	27
3.2.3.2 Taux d'intérêt de l'épargne et du crédit.....	28
4. Intérêts de la recherche.....	30
5. Présentation et discussion des résultats de l'enquête.....	31
5.1 Caractéristiques socio-économiques des entrepreneures enquêtées.....	31
5.2 Activités entrepreneuriales et financement.....	34
5.3 Analyse bi-variée.....	45
6. Conclusion.....	50
Références bibliographiques.....	53
Annexes.....	55
Annexe 1 : Les tableaux croisés présentant l'analyse bi variée.....	55
Annexe 2 : Questionnaire d'enquête.....	60
Annexe 3 : Guide d'entretien avec mes IFM visitées.....	62

## Liste des tableaux

Tableau 1: Indicateurs de l'économie congolaise de 2002 à 2006 .....	18
Tableau 2: Principaux indicateurs macroéconomiques en 2010 .....	19
Tableau 3 : Evolution des principaux indicateurs du secteur de la microfinance en RDC.....	22
Tableau 4: Taux d'intérêt nominal moyen par branche de secteur de microfinance en %.....	29
Tableau 5: âge de l'entrepreneure .....	32
Tableau 6: Situation matrimoniale de l'entrepreneure .....	32
Tableau 7: Taille de ménage .....	33
Tableau 8: Niveau d'instruction de l'entrepreneure .....	33
Tableau 9: Revenu mensuel du chef de ménage .....	33
Tableau 10: Répartition des entrepreneures investiguées selon le domaine d'activité. ....	34
Tableau 11: Attitude des entrepreneures investiguées face à un emploi salarié.....	35
Tableau 12: Répartition des entrepreneures enquêtées selon la motivation d'entreprendre.....	36
Tableau 13: Sources de financement au démarrage .....	37
Tableau 14: Affectation des revenus des femmes entrepreneures visitées.....	37
Tableau 15: Motif de l'épargne .....	38
Tableau 16: capital de départ.....	38
Tableau 17: Bénéfice mensuel moyen.....	39
Tableau 18 : Durée de vie de l'activité.....	39
Tableau 19: Demande de financement pendant la vie de l'entreprise .....	39
Tableau 20: Motif de demande de financement .....	40
Tableau 21: Type (source) de financement .....	40
Tableau 22: Appréciation du financement .....	41
Tableau 23: Conditions d'obtention du financement : Aide d'un parent .....	41
Tableau 24: Conditions d'obtention du financement : Aide d'une association.....	41
Tableau 25: Conditions d'obtention du financement : Aide d'une relation .....	42
Tableau 26: Conditions d'obtention du financement : Garanties .....	42
Tableau 27: Modalités de remboursement du crédit .....	43
Tableau 28: Accès au service non financier .....	43
Tableau 29: Type de service non financier bénéficié.....	44
Tableau 30: Autonomie des femmes entrepreneures.....	44
Tableau 31: L'âge de l'entrepreneure et accès au crédit .....	45
Tableau 32: Situation matrimoniale et accès au microcrédit.....	45
Tableau 33: Niveau d'instruction et accès au microcrédit .....	46
Tableau 34: Secteur d'activité et accès au microcrédit .....	46
Tableau 35: Revenu mensuel du chef de ménage et accès au microcrédit.....	46
Tableau 36: Emploi salarié et accès au microcrédit .....	47
Tableau 37: Durée de vie de l'activité et accès au microcrédit. ....	47
Tableau 38: Revenu mensuel du chef de ménage et autonomie de l'entrepreneure.....	48
Tableau 39: Motivation à la création et l'autonomie de l'entrepreneure.....	49
Tableau 40: Niveau d'instruction et l'autonomie de l'entrepreneure.....	49
Tableau 41: Ville de résidence et l'autonomie de l'entrepreneure .....	49
Tableau 42: L'âge de l'entrepreneure et accès au crédit .....	55
Tableau 43: Situation matrimoniale de l'entrepreneure et accès au crédit.....	55
Tableau 44: Niveau d'instruction de l'entrepreneure et accès au crédit.....	55
Tableau 45 : Domaine d'activité et accès au crédit.....	56
Tableau 46: Revenu mensuel du chef de ménage et accès au crédit .....	56
Tableau 47: Exercice d'un emploi salarié et accès au crédit.....	56
Tableau 48: Age de l'entreprise et accès au crédit .....	57
Tableau 49: Revenu mensuel du chef de ménage et autonomie de l'entrepreneure.....	58
Tableau 50: Motivation à la création et autonomie de l'entrepreneure .....	58
Tableau 51: Niveau d'instruction et autonomie de l'entrepreneure .....	58
Tableau 52: Ville de résidence et autonomie de l'entrepreneure .....	59

## 1. Introduction

La crise économique des années 1980 à laquelle étaient confrontés les pays africains au sud du Sahara s'était traduite par la perte de compétitivité de PME et grandes entreprises du secteur moderne de l'économie entraînant des pertes d'emplois, un chômage aigu et la paupérisation des populations (Bitemo, 2008). Les programmes d'ajustement structurel qui avaient été mis en œuvre pour stabiliser l'économie et juguler la crise n'ont pas, dans l'ensemble, produit les effets attendus. Depuis lors, le niveau de la pauvreté n'a cessé de croître (CNUCED, 2007, p.1)<sup>2</sup>. En République Démocratique du Congo (RDC) par exemple, les pillages des années 1991 et 1993 ainsi que les conflits armés de 1998-2002 ont affecté négativement le marché de l'emploi.

Il en découle une grande pauvreté des populations qui n'arrivent souvent pas à satisfaire leurs besoins économiques essentiels. Un des remèdes contre la pauvreté est le fait d'encourager la population à la créativité c'est-à-dire à s'orienter vers la promotion des activités génératrice des revenus qui se traduit par la création d'une micro-entreprise ou d'une petite entreprise. Il s'agit principalement du développement des micro-entreprises opérant le plus souvent dans le secteur informel de l'économie. Ainsi, ce secteur présente un poids considérable dans les économies africaines, est devenu le principal pourvoyeur des emplois et assure la satisfaction d'un nombre croissant des besoins des populations. Les micro-entreprises notamment féminines permettent ainsi d'amortir les effets de la crise et de lutter contre la pauvreté.

Cependant dans la plupart de Pays en Voie de Développement, les femmes sont victimes d'inégalités sociales ; elles font généralement partie de la population la plus pauvre. Elles exercent leurs activités dans le secteur informel, elles ne gagnent qu'un tiers du revenu mondial. Très souvent, les femmes sont confrontées à des contraintes financières pour le développement et la croissance de leurs activités. La micro finance, appelée aussi « finance pour femmes », permet d'exploiter ce segment de marché constitué de femmes et des pauvres en leur offrant des micro crédits et d'autres services afin de surmonter les difficultés financières dans leurs activités. MAYOUKOU (2003), LELART (2005) démontrent que les emprunteurs potentiels ont besoin d'autres services que le crédit, d'où la micro assurance, l'épargne et le transfert de fonds afin de se couvrir contre le risque.

---

<sup>2</sup> Alors que la proportion des pauvres en Afrique subsaharienne est passée de 47% à 41% de la population totale entre 1999 et 2004, en termes absolus, leur nombre n'a cessé de croître.

A cette insuffisance financière s'ajoute le manque de niveau d'éducation et de formation professionnelle des femmes qui de ce fait les excluent du processus de développement. Le micro crédit se présente alors comme un moyen pour desserrer les contraintes financières et d'autres diverses contraintes des femmes (Dzaka et Bitemo, 2004). Ces dernières se regroupent entre elles pour bénéficier de prêts collectifs, il en résulte une mutualisation des risques et des meilleures performances en matière de taux de remboursement, par rapport aux prêts individuels.

En RDC, les femmes restent majoritairement analphabètes, elles cherchent à se promouvoir et à s'auto occuper en créant au minimum une Activité Génératrice de Revenus (AGR) ou d'utilité sociale malgré leurs moyens en capital très limité. La femme en général, la Congolaise en particulier, se retrouve dans la catégorie d'individus systématiquement exclus du système financier bancaire ; simplement parce qu'elle fait partie des mauvais risque pour les banques ; ses activités sont peu rentables, elle ne dispose pas de garanties matérielles à fournir aux banquiers et enfin le crédit qu'elle sollicite est de faible montant ; ce qui occasionne des coûts importants pour les banques. De ce fait, un accès au micro crédit, à la micro assurance, au transfert d'argent ainsi qu'une formation appropriée aux femmes pourraient permettre l'amélioration des attitudes et aptitudes des femmes Congolaises en particulier à entreprendre davantage : c'est-à-dire à créer, à produire, à vendre, à gérer et à dégager un meilleur profit de leurs activités. (G. TCHOUASSI, 2000).

Les contraintes financières étant le principal obstacle à la croissance et au développement de la micro entreprise féminine, l'objectif assigné à cet article est celui de voir si le crédit offert par la micro finance a un impact sur la promotion de l'activité de la femme entrepreneure en RDC. Le crédit n'étant pas le seul produit de la micro finance, le second objectif assigné à notre recherche est d'identifier les différents services (micro assurance, transfert d'argent, épargne, formation,...) que la micro finance met à la disposition de sa clientèle féminine pour satisfaire ses besoins. Spécifiquement, il s'agit de répondre aux questions ci-après :

- Le micro crédit serait-il une solution aux problèmes financiers de la femme entrepreneur ?
- La micro finance met-elle à la disposition de sa clientèle féminine une diversité des services financiers et non financiers de proximité, outre le micro crédit (micro assurance, transfert d'argent, épargne, formation,...) ?
- Quel est le secteur qui bénéficie plus de micro crédit ?

- Quels sont les déterminants de l'accès au micro crédit ?
- Quelle est la principale affectation de revenus de ces femmes entrepreneurs ?

Au plan méthodologique, l'étude s'appuie sur la littérature disponible sur l'entrepreneuriat féminin et la micro finance et sur des données d'une enquête de terrain réalisée dans quatre principales villes de la province du bas Congo à savoir : Boma, Kisantu, Matadi et Mbanza-Ngungu. L'enquête avait concerné un échantillon de 200 répondants couvrant les micros entrepreneurs œuvrant dans les différents secteurs d'activité. Faute d'une base de sondage, l'échantillon a été tiré par convenance et par la méthode de choix raisonné. Cette enquête a été précédée par l'interview auprès des institutions octroyant des crédits à ces femmes entrepreneurs. Dans chaque ville, il a été tiré 50 entrepreneurs.

L'analyse descriptive des données nous a permis de faire ressortir les caractéristiques des entrepreneures investiguées et d'analyser leurs activités et leurs financements. Elle est complétée par l'analyse bivariée (test de Khi-carré et d'association linéaire notamment). Outre la conclusion, la suite du travail comprend deux parties. La première présente assez brièvement la littérature sur la microfinance et l'entrepreneuriat féminin tandis que la deuxième partie concerne la présentation et la discussion des résultats.

## **2. Micro finance et l'entrepreneuriat féminin : littérature**

La micro finance existe sous diverses formes depuis des siècles. Mais, elle ne s'est structurée réellement que depuis une trentaine d'années. Dans les années 60 et 70 apparaissent les programmes de prêts à faible taux, dont le principe est repris par les institutions de micro finance sous leur forme actuelle. Selon les Nations Unies, on entend par micro finance, l'offre de services financiers (micro crédit, micro assurance, transfert d'argent, etc.) aux populations pauvres, exclues du système bancaire, sans ressource ni droit de propriété. Pour Michel LELART (2005), la micro finance se définit comme étant l'ensemble des services financiers (épargne, crédit, micro assurance et transfert d'argent), une finance de proximité qui s'adapte aux besoins et qui s'inscrit dans une logique de fourniture de service financiers à une population qui n'a pas accès à la banque, ainsi qu'aux besoins d'un autre ordre que l'emprunteur éprouve quand il obtient son crédit (conseil, formation, encadrement). Cependant, il convient d'examiner d'abord les spécificités de la micro finance avant de poursuivre notre exposé.



## **2.1 Spécificités de la micro finance**

Les IMF facilitent le recouvrement des prêts et réduisent le risque des aléas liés aux activités de financement (asymétrie d'information), elles créent des mécanismes spécifiques destinés aux micros - entrepreneurs ou aux pauvres (MONTALIEU, 2002), à savoir :

- Le prêt groupé : c'est un mécanisme permettant aux entrepreneurs d'appartenir à des groupes solidaires pour bénéficier du crédit des institutions financières afin de réduire les risques de non remboursement ;
- Les incitations dynamiques : ce sont des moyens d'obtenir des taux de remboursement élevés en ce sens qu'un premier remboursement donne accès à des meilleures conditions de crédit ;
- La responsabilité conjointe : lorsque le groupe bénéficie d'un crédit, chaque membre est tenu à respecter les obligations de remboursement ;
- Les substituts aux garanties : bien que la technique du prêt collectif à responsabilité conjointe assure des taux de remboursement très honorables, le crédit sans apport de garanties reste une activité risquée. Ainsi, l'IMF oblige au préalable une épargne proportionnelle à l'emprunt ;
- Les schémas de remboursement : les emprunteurs commencent à amortir leur crédit dans les quelques semaines qui suivent le déblocage des fonds à un rythme hebdomadaire ou mensuel.

Outre ces mécanismes, les IMF qui se développent cherchent de plus en plus à mettre au point des produits nouveaux et meilleurs.

## **2.2 Les institutions de microfinance**

Les institutions qui offrent des services de micro finance se sont au départ inspirées du système informel qui existait dans les régions en développement. Elles encouragent par exemple le plus souvent les bénéficiaires à former des groupes solidaires ; le groupe étant la garantie de remboursement de chacun des membres en reprenant le modèle de Tontines en Afrique de l'ouest, des ROSCA/AREC en Afrique Anglophone et en Asie etc. Les IMF sont souvent mises en place par des coopératives ou des O.N.G. indépendantes ; elles peuvent aussi prendre la forme de programmes d'associations humanitaires ou d'organisations internationales et plus rarement être des filiales de banques commerciales. L'IMF ne répond à

aucun modèle. Il en existe en autant des variétés qu'il est bien difficile de les répertorier. On peut, toutefois, essayer de les classer en quelques groupes bien distincts :

### **2.2.1 La micro finance par les mutuelles**

Les mutuelles d'épargne et crédit sont apparues il y a un peu plus d'un siècle. Les premières caisses de crédit mutuel ont été inventées par Guillaume RAIFFESEUR en Allemagne ; le crédit mutuel est aujourd'hui la deuxième banque de détail française. Les crédits qu'elles accordent ressemblent souvent au micro crédit, elles sont davantage des caisses d'épargne que de crédit ; elles reçoivent plus de dépôts qu'elles n'accordent de crédit (LELART, 2005). Leur clientèle appartient surtout aux classes moyennes qu'aux milieux les plus pauvres.

### **2.2.2 Un nouveau modèle : la micro finance par les ONG**

C'est le modèle le plus difficile à cerner, c'est aussi celui que l'on rencontre le plus fréquemment. Il s'agit au départ de programme lancé par des gouvernements ou plus souvent par les institutions étrangères. Ce sont surtout les ONG nationales mais plus souvent internationales ; le Comité Français de Solidarité Internationale (C.F.S.I.) en France, les institutions internationales peuvent aussi financer comme par exemple, la Banque mondiale par l'intermédiaire du CGAP, PNUD, le BIT, l'UE... Ces programmes peuvent concerner principalement le crédit. Ce sont d'abord des expériences de crédit direct ou des programmes d'appui au micro crédit ; le crédit n'est pas lié à l'épargne qui peut être encouragée, voire devenir obligatoire, ce qui permet de financer au moins partiellement le crédit accordé (LELART, 2005).

### **2.2.3 La micro finance par des banques (LELART, 2005)**

Le micro crédit est distribué, le plus souvent, par les IMF ; mais aussi par les banques. Il y a différentes stratégies distinguées par SEIBEL (1996) par lesquelles les banques interviennent dans le secteur de micro finance :

- la stratégie de l'adaptation des banques à la micro finance ;
- la stratégie de la modernisation des IMF ;
- la stratégie de l'institutionnalisation.

## **2.3 Microfinance et innovation financières**

Les produits et services qu'offre le système de micro finance sont une composante de nouvelles innovations financières solidaires ; la solidarité porte aussi sur la nature des produits : micro crédit, micro épargne, micro assurance et micro action ainsi que le transfert

de fonds (MAYOUKOU, 2003 ; LELART 2005). Comme souligné précédemment, la micro finance englobe l'ensemble d'institutions (ONG, mutuelles d'épargne et de crédit, ...) dont l'activité consiste à offrir des services financiers aux ménages ou clients exclus du secteur bancaire traditionnel.

### **2.3.1 Le micro crédit**

Selon LELART (2005), le micro crédit est un crédit de proximité qui s'adapte aux besoins ; un petit crédit d'un montant peu élevé sensiblement inférieur au crédit qu'une entreprise ou ménage peut solliciter d'une banque. La banque mondiale retient, selon LELART, un plafond de 30% du PNB par habitant, ce qui représente l'équivalent de 150 Euros en Afrique. En effet, ce type de crédit est sollicité par des personnes à très bas revenu, en règle générale les femmes. Ce micro crédit, vu sa taille, est considéré comme un crédit destiné aux pauvres. MAYOUKOU (2003), continue l'idée en relevant que le micro crédit peut être sollicité pour toute forme de besoin. Il est aussi sollicité pour financer des activités génératrices de revenus. Il est considéré à cet égard comme un produit financier de lutte contre la pauvreté.

### **2.3.2 L'épargne**

Pour les IMF, le principal défi consiste aujourd'hui à concevoir des produits ne se limitant pas au crédit et susceptibles d'aider un large éventail de clients à réduire les différents types de risques auxquels ils sont confrontés (FOCUS, 2000). Il s'agit de l'épargne de précaution pour se couvrir contre les risques sociaux, du fait de la vulnérabilité de l'existence, car il n'est pas bon d'emprunter toujours. Il est nécessaire que les plus pauvres aient la possibilité d'épargner parce qu'ils remboursent mieux que ceux qui ont plus d'argent (LELART, 2005).

### **2.3.3 Le transfert d'argent**

Dans les pays du sud, les personnes ont rarement accès à la banque. Elles n'ont donc pas de compte courant et ne peuvent pas régler par chèque ou virement, elles ne peuvent que payer en billets. Elles ont souvent besoin de transférer de l'argent et elles souhaitent pouvoir le faire facilement et sans risque (LELART, 2005). Ainsi, il existe déjà des procédures informelles pour transférer de l'argent rapidement et en toute sécurité. Le transfert de fonds fait désormais partie des services financiers auxquels les plus pauvres aspirent.

#### **2.3.4 La micro assurance**

Quel que soit leur niveau de pauvreté, tous les clients de services de micro finance sont exposés à de risques « la vie des pauvres est un risque permanent » (FOCUS, 2000). La micro assurance est un produit en émergence en Asie. L'Inde est le pays où ce produit connaît un fort développement. Elle est un service visant à couvrir les risques ou aléas touchant la personne ou l'activité (MAYOUKOU, 2001), par exemple en cas de maladie, décès, mariage, vol, incendie de l'actif.

Les mécanismes souples d'épargne, assurance et transfert de fonds sont des exemples de produits pouvant aider les clients à mieux gérer les risques. Les services financiers jouent un rôle important dans le processus de la prévention contre le risque. Ces services donnent l'accès aux prêts qui permettront de saisir les occasions de constituer et de diversifier les actifs de toutes natures et également de renforcer le capital humain en finançant l'éducation des enfants et les dépenses de santé. La participation à des programmes de micro finance permet aux femmes d'acquérir des connaissances et des informations qui encouragent leurs échanges avec le monde extérieur, elles les aident à avoir confiance en elles et à mieux gérer les actifs de leur micro entreprise. Le secteur de la micro finance doit s'attacher à améliorer les produits de prêts existants et chercher le moyen d'offrir une vaste gamme des produits susceptibles de contribuer à réduire la vulnérabilité des clients.

#### **2.4 Rationnement des micros entrepreneurs sur le marché de crédit**

L'asymétrie d'information qui prévaut sur le marché de crédit limite fortement l'offre de crédit au point que les micros entreprises sont exclues de ce marché ; le coût de l'information sur le marché étant élevé, elles sont très risquées et ne présentent aucune garantie qui permet au porteur de se prémunir contre le risque de défaut de paiement (DZAKA et BITEMO, 2004). Sur le marché de crédit, les emprunteurs sont plus informés que le prêteur sur la qualité des projets d'investissement. De ce fait, ne disposant pas d'informations sur les caractéristiques objectives de ces derniers, les institutions financières pourraient être amenées à sélectionner les mauvais emprunteurs. Ce problème des modèles principale-agent avec asymétrie d'information trouve solution dans les IMF par le biais de la technique des prêts groupés, car pour l'institution de micro finance, le fait d'appartenir au groupe solidaire est un signal de qualité qui remplace le mécanisme de la caution ou de garantie (MONTALIEU, 2002). Le rationnement des micros entrepreneurs sur le marché de crédit est plus important que celui auquel les grandes entreprises font face puisque, en effet, le financement des micros

entrepreneurs a un coût élevé pour les prêteurs (DZAKA et BITEMO, 2004). La micro finance permet d'exploiter ce segment de marché constitué des pauvres et des micros entrepreneurs, délaissés par le secteur financier traditionnel, en développant des innovations solidaires financières de processus (MAYOUKOU, 2003 ; MONTALIEU, 2002) permettant de réduire les coûts de transactions et les risques liés aux micros crédits.

Le mécanisme de prêt garanti par le groupe est l'innovation la plus importante introduite par le système de micro finance : le prêt de groupe est un processus de solidarité financière, dans la mesure où les membres du groupe s'engagent mutuellement à rembourser le crédit, si l'un d'eux n'est plus en mesure de faire face à ses engagements, c'est-à-dire, le crédit est accordé à un groupe d'individus solidairement responsables du remboursement. Ceci permet de traiter le problème courant des modèles principal - agent avec asymétrie d'information. Ce modèle de prêt de groupe permet aujourd'hui aux personnes en situation d'exclusion d'accéder au crédit ; il y a également la stratégie des incitations dynamiques : c'est l'un des moyens d'obtenir des taux de remboursements élevés en ce sens qu'un premier remboursement donne l'accès à des meilleures conditions de crédit. Les IMF possèdent leurs propres schémas de remboursement à elles, caractérisés par une fréquence élevée de remboursement. Elles ont aussi développé des substituts aux garanties matérielles comme les fonds d'urgence.

## **2.5 La microfinance et l'entrepreneuriat féminin**

Quelle que soit l'activité exercée par les femmes, quel que soit le capital dont elles disposent, on note chez les femmes une préoccupation permanente, récurrente, voir « obsessionnelle » : l'argent manque (GUERIN, 2000). Ce qui montre, en effet que le problème de financement constitue un frein pour le développement efficient des activités des femmes. Il convient de préciser que la réglementation en matière de crédit ne favorise pas la promotion de l'auto emploi féminin, d'où la micro finance qui permet de desserrer ces contraintes financières des femmes par l'introduction des innovations financières ainsi que par les services d'accompagnement (formation, conseil, encadrement).

Le micro crédit est également considéré comme un moyen permettant de promouvoir l'entrepreneuriat féminin. Plusieurs personnes dont les femmes exclues du marché bancaire peuvent accéder au crédit pour la création ou la relance d'une micro entreprise grâce à la micro finance. Dans beaucoup de PVD, les femmes étant victimes des inégalités sociales, figurent parmi les populations les plus pauvres et ne participent souvent pas à la création des richesses et n'exercent pas de pouvoir économique ou politique. Le micro crédit contribue à la

fois à l'amélioration du niveau de vie et à la lutte contre la pauvreté (MAYOUKOU, 2003). Les IMF témoigneraient des meilleures pratiques bancaires et seraient un outil efficace de lutte contre les inégalités sociales et donc encourageraient ainsi l'entrepreneuriat féminin dans la mesure où elles visent le renforcement du pouvoir économique et social des femmes. KINTAMBU et al. (2004) ressortent les facteurs de promotion de micro entrepreneuriat, qui sont entre autres : les caractéristiques du micro entrepreneur (niveau d'étude, l'expérience ...), la taille de l'entreprise, le secteur d'activité, la disponibilité du crédit et autres caractéristiques environnementales comme les facteurs macroéconomiques, institutionnels et culturels. Certaines études (MONTALIEU, 2002) montrent que le rationnement de crédit n'aurait pas d'effet significatifs sur le développement des micros entreprises, pour l'auteur, la non disponibilité du crédit aurait peut-être un effet indirect sur la croissance de micro entreprises à travers la taille initiale qui serait liée à l'accès au crédit. La croissance et le développement de ces dernières seraient influencés par les caractéristiques réelles plutôt que financières (DZAKA et BITEMO, 2004).

## **2.6 Contraintes à l'entrepreneuriat féminin : nouvelles formes de discrimination**

L'accès au crédit exercerait un rôle positif et significatif sur un certain nombre d'indicateurs cherchant à appréhender la participation économique et sociale des femmes : mobilité, sécurité, économique, capacité à prendre des décisions pour le ménage, à effectuer des achats d'importante valeur, à gérer de façon autonome des actifs, à s'impliquer dans le débat publics, voir à s'émanciper de la violence masculine. Les femmes, bénéficiaires principales des IMF du fait qu'elles empruntent et remboursent effectivement n'ont que rarement le contrôle de l'utilisation des fonds et encore moins des profits éventuels (MONTALIEU, 2002), 85% des hommes et 40% des femmes gèrent leur crédit de façon autonome. Ce qui montre combien la femme même accédant au crédit reste un domaine d'exploitation pour leurs conjoints ; certains époux ne soutiennent pas leurs femmes ou se montrent carrément hostile a leurs projets par peur qu'elles ne deviennent trop indépendantes ou plus importantes qu'eux.

Il n'y a rien d'automatique à voir un programme de micro crédit réduire les discriminations de genre. Les femmes micro entrepreneurs cherchant à augmenter leur revenu, une fois arrivé se retrouvent confrontées à d'autres problèmes d'ordre ménager (l'accumulation des activités domestiques et celles d'une micro entreprise). Les tensions à l'intérieur du ménage peuvent augmenter. MONTALIEU (2002) note dans le cas du Bangladesh que les emprunteuses de la GRAMEEN BANK notent dans 70% des cas que le crédit a été l'occasion d'une

augmentation de violence. Il est aussi remarqué qu'il y a plus de pression sur une femme dans la poursuite de sa réussite professionnelle car, elle doit fournir de plus grand effort et faire preuve de plus d'aptitude que les hommes dans la même situation.

### **3. L'analyse du contexte du pays**

Il est question ici d'analyser l'environnement de la République démocratique du Congo. L'environnement peut être présenté comme étant l'ensemble des conditions naturelles et culturelles susceptibles d'agir sur les organismes vivants et les activités humaines. L'environnement d'appui au développement de l'entrepreneuriat est aujourd'hui caractérisé par une multitude d'institutions. Aux acteurs déjà actifs dans les services auprès des porteurs de projets de création d'entreprise tels les structures et prestataires de services financiers et non-financiers, s'ajoute les institutions d'enseignement supérieur ; ceux-ci sont de plus en plus engagés dans l'éducation entrepreneuriale de leurs étudiants sous forme de modules obligatoires de formation à la création d'entreprise ou même sous forme de filières de master professionnel en création. L'objet de cette partie est de présenter l'environnement général (le macro-environnement) de la République Démocratique du Congo (3.1) avant d'analyser l'environnement spécifique à la microfinance (3.2).

#### **3.1 Macro-environnement et entrepreneuriat en R.D Congo**

Le macro-environnement est défini comme étant l'environnement général de l'entreprise qui l'influencera et auquel celle-ci devra s'adapter. Dans le champ de l'entrepreneuriat, les chercheurs s'accordent à reconnaître que l'environnement, à travers ses composantes, exerce une influence non négligeable sur l'activité entrepreneuriale et le développement des PME/PMI à long terme. Nous pouvons identifier quatre principales composantes du macro-environnement :

- L'environnement politique, juridique et institutionnel ;
- L'environnement économique et financier;
- L'environnement technologique ;
- L'environnement socioculturel.

##### **3.1.1 L'environnement politique, institutionnel et juridique**

L'environnement légal pose un défi à de nombreux entrepreneurs en Afrique. Le processus d'enregistrement d'une entreprise est long et coûteux dans la plus part des pays africains. Il est tout aussi difficile de trouver un endroit sûr où faire des affaires. Le transport peut être peu

fiable et coûteux. L'accès aux services de soutien est limité, surtout si l'entreprise n'est pas enregistrée. Par ailleurs, les femmes qui constituent la majorité de la clientèle des IMF sont considérées inférieures dans beaucoup de pays. Dans certains pays de sud de l'Afrique, elles ont un statut de mineures. Elles ne peuvent donc pas accéder aux prêts sans la permission de leur maris d'où leur incapacité à acquérir des biens et à les léguer en garantie des prêts sollicités. L'environnement politico légal affecte les décisions commerciales. Il s'agit d'identifier les textes législatifs, réglementaires ou administratifs, les groupes de pression, les normes sanitaires, de sécurité, anti-pollution... qui sont susceptibles de constituer une contrainte ou au contraire une opportunité pour l'entreprise ou à la conduite des activités entrepreneuriales.

La République Démocratique du Congo avait traversé un état de guerre et plus de la moitié de son territoire était occupée par des groupes rebelles de plusieurs obédiences soutenues par les pays voisins tels que le Rwanda, le Burundi et l'Uganda. Cela avait entraîné la classification du pays par la haute finance internationale comme une zone à haut risque pour les investissements et les mouvements des capitaux. En fait, sur le plan politique, le Congo connaît depuis le début de la Conférence nationale dite souveraine en 1991 une instabilité chronique des institutions qui a culminé par deux pillages perpétrés par les forces armées congolaises (1991, 1993) auxquels s'était mêlée une grande partie de la population désœuvrée ainsi que par d'autres pillages résultant des conflits sociaux et des guerres à répétition ainsi que de l'occupation étrangère qui ont ruiné systématiquement l'économie du pays. En l'espace de cinq ans, le pays a connu deux guerres : la première guerre dite de libération (de l'AFDL) déclenchée en 1996 et qui a occasionné la chute de Mobutu en 1997 et la deuxième guerre dite d'occupation au mois d'août 1998. Cette dernière a entraîné la partition du pays en plusieurs seigneuries de guerre préjudiciables à la libre circulation des personnes et des biens et surtout à l'épanouissement économique et à la promotion sociale. Les impératifs prioritaires de la réunification du pays et la mauvaise gestion des finances publiques font que le gouvernement a consacré peu d'appui à l'économie et que les populations congolaises ont été amenées à se débrouiller seules par plusieurs voies et méthodes pour survivre.

Le processus démocratique engagé pendant la transition vient de connaître en 2006 un aboutissement heureux avec l'organisation des élections à tous les échelons pour la gestion du pays par les leaders démocratiquement élus (président de la république, députés nationaux et provinciaux, sénateurs, gouverneurs de provinces, etc.). La stabilité politique qui en résulte augure un climat prometteur particulièrement en matière d'investissement. Sur *le plan*



*administratif*: la caducité des textes légaux et réglementaires constituant le cadre juridique des PME-PMI et le non respect des lois sur l'exercice du petit commerce par les étrangers (cf. la loi n° 73-09 du 05 janvier 1973 qui réserve cette activité de manière exclusive aux nationaux), l'insuffisance, voire l'absence de structures étatiques d'aide à la création et à la reprise d'entreprise, une administration tatillonne en terme de formalités pour entrer dans le secteur formel (immatriculation commerciale, autorisation d'exercice)<sup>3</sup> .

### **3.1.2 L'environnement économique, Financier et démographique**

L'analyse de l'environnement économique fournit des informations quant au revenu, au pouvoir d'achat des consommateurs, à la structure et à l'évolution de la consommation... Pour certains auteurs, cet environnement est certainement celui qui touche le plus l'entreprise et la société en général. Dans une étude sur les dispositifs d'appui à la petite entreprise, Botzung (1996) rapporte que l'accès au crédit bancaire est l'un des déterminants importants de la croissance des PME. Toutefois, insiste-t-il, cet accès est nécessaire mais pas suffisant dans la mesure où son optimisation nécessite des capacités entrepreneuriales et/ou l'existence et l'accès à de nouveaux marchés.

En République Démocratique du Congo, Sumata (2005), à l'aide de certaines composantes de l'environnement économique (notamment la politique monétaire et financière) démontre que l'instabilité de la monnaie nationale et la mise en œuvre des dévaluations successives depuis 1976 ont influencé négativement l'entrepreneuriat. En effet, les entreprises opérant au Congo éprouvent de graves difficultés face aux fluctuations régulières du taux de change de la monnaie nationale. Cette dépréciation continue du Franc congolais par rapport au dollar perturbe considérablement leurs activités et leurs ressources réelles subissent une contraction importante. Les entrepreneurs capables de disposer de devises sur le marché noir peuvent assurer dans une certaine mesure leur approvisionnement à l'étranger (c'est le cas des grands commerçants asiatiques), alors que les autres unités commerciales et de production éprouvent désormais des problèmes insurmontables à réaliser leurs importations. Par ailleurs, les distorsions qui caractérisent le système financier formel congolais (l'hyperinflation, la pénurie de liquidités dans les banques), n'ont fait qu'exacerber l'éviction du secteur formel par le secteur informel. Dans son rapport sur l'état des lieux de l'économie congolaise, la Fédération des Entreprises au Congo, FEC (2007) met en exergue quelques facteurs de

---

(<sup>3</sup>) Selon le PNUD (2004), les processus d'enregistrement longs sont directement associés à des niveaux de corruption plus élevés, ce qui augmente les coûts d'entrée dans le secteur formel, donc alimente l'informel.

l'environnement économique refrénant l'entrepreneuriat au Congo. Il y a été relevé sur *le plan fiscal* : un taux d'imposition très élevé des intrants industriels importés (soit 10%), des taxes d'autorisation présidentielle et droits proportionnels de 6%, une fiscalité indirecte en cascade cumulative, une parafiscalité provinciale foisonnante caractérisée par la création et la levée de taxes fantaisistes ; sur *le plan financier* : le manque de financement adapté aux réalités des PME, dû au dysfonctionnement du système bancaire et à l'absence d'une politique nationale de promotion de l'esprit d'entreprise.

Depuis 2001, l'économie congolaise s'est engagée sur le sentier de la croissance, après avoir enregistré beaucoup de contre-performances durant la décennie de 1990 à 2000. En effet, d'importantes mesures en matière économique ont été arrêtées par le Gouvernement dès l'installation du nouveau régime en 2001, au nombre desquelles on peut citer l'option de l'économie nationale libérale, avec notamment la libéralisation des marchés miniers et pétroliers, l'adoption du système de taux de change flottant, la promulgation de nouveaux textes de lois dont l'esprit est de promouvoir les initiatives privées<sup>4</sup>, la réduction des taux de la fiscalité intérieure et la reprise de la coopération avec les institutions de Bretton Woods (Banque Mondiale, Fonds Monétaire International). Le tableau ci-dessous présente quelques grandeurs macroéconomiques caractéristiques de cette récente période.

**Tableau 1: Indicateurs de l'économie congolaise de 2002 à 2006**

	2002	2003	2004	2005	2006
PIB nominal en million de \$ US	5.525,4	5.670,8	6.531,3	7.100,4	8.685,1
Taux de croissance du PIB (%)	3,5 %	5,8 %	6,6 %	6,5 %	7,0 %
Population (en millions d'hab.)	55,0	56,4	58,0	59,7	60,0
Taux de croissance de la pop.	2,7 %	2,7 %	2,7 %	3,0 %	3,0 %
PIB par habitant en dollars	101	101	113	119	145
Taux d'inflation	15,8 %	4,4 %	2,2 %	21,3 %	18,0 %

Source : Rapport de la Banque Centrale du Congo, mars 2006

(<sup>4</sup>) Notamment en assurant aux investisseurs et entrepreneurs la sécurité et les facilitations dont ils ont besoin (code des investissements, code minier, code forestier, code de travail).

Ces indicateurs se présentent comme suit en 2010 :

**Tableau 2: Principaux indicateurs macroéconomiques en 2010**

Population (millions)	71
Superficie (milliers km <sup>2</sup> )	2 345
Densité (hab/km <sup>2</sup> )	30,2
Taux de croissance démographique (%)	3,1 (est.)
Taux d'alphabétisation (%)	67,2
PIB nominal (milliards USD)	8,7 (est. 2009)
PIB/habitant (USD)	122 (est.2009)
Part de population urbaine (%)	34 (2008)
Taux annuel d'inflation (%)	4 (est. 2009)

Source: CIA, The World Factbook, 2010

Le dispositif économique ainsi mis en place a eu pour conséquence la stabilité des paramètres macroéconomiques et la maîtrise de l'inflation. Un regain de la productivité nationale est observé depuis lors à la faveur de l'installation de nouvelles unités de production et/ou du redimensionnement des entreprises existantes. Dans ce contexte, le pays a enregistré un taux de croissance de 3,5 % en 2002 ; 5,8 % en 2003 ; 6,6 % en 2004 ; 6,5 % en 2005 ; 7 % en 2006. Il est attendu une croissance de 7,2 % en 2007. L'inflation galopante qui prenait des allures inquiétantes a été maîtrisée, son taux ayant été ramené de 511,2 % à 135 % en 2001 ; 15,8 % en 2002 ; 4,4 % en 2003 et 2,2 % en 2004. La situation politique difficile en 2005 et en 2006 a entraîné une dégradation passagère, avec un taux d'inflation de 21,3 % en 2005 et 18 % en 2006.

### **3.1.3 L'environnement technologique et l'entrepreneuriat**

L'entrepreneur doit identifier les innovations technologiques concernant les produits, les processus de production, de commercialisation, de distribution, de conservation...qui, dans son métier, sont susceptibles de constituer des sources de développement (innovations produits, amélioration de la qualité, réduction des coûts...) ou au contraire des menaces (produits obsolètes...). L'environnement technologique est composé des facteurs qui s'imposent à l'entrepreneur et sont relatifs aux progrès technologiques susceptibles d'influencer la création et le développement des entreprises. En évoquant la notion de « destruction créatrice », Schumpeter (1935) mettait déjà l'accent sur l'impact de

l'environnement technologique sur l'entrepreneuriat, en montrant qu'en situation de forte concurrence, les entreprises nouvelles, fondées sur des innovations se substituent à des entreprises vieillies et routinières.

En examinant le cas de la République Démocratique du Congo, les auteurs affirment que les innovations qu'on y rencontre sont souvent des copies ou des contrefaçons des technologies existantes importées et non des nouveautés ex-nihilo. Sur le plan national, il a été déploré (FEC, 2007, p. 29):

- l'absence des normes définissant les critères de qualité, de forme et de présentation des produits locaux ;
- le manque de main-d'œuvre spécialisée ;
- l'absence des structures d'appui financier et de renforcement des capacités techniques des PME/PMI ;
- la caducité et le non-respect de la législation en matière de propriété industrielle, normalisation et métrologie.

Dans un tel environnement à impact technologique nul, les PME/PMI ne peuvent qu'éprouver des difficultés dans l'assimilation et l'accès aux nouvelles connaissances techniques adaptées à leurs besoins réels de développement. Si ailleurs, les NTIC (nouvelles technologies de l'information et de la communication), l'internet au premier rang, placent les PME sur des marchés internationaux (Einsenhardt, Brown et Neck, 2000 ; Papin, 2007), force est de constater qu'en RDC seul un nombre marginal des PME a accès à cet outil et comprend son importance. La majorité des entrepreneurs se contente de satisfaire le marché national vu sa taille (70 million d'habitants) et est par conséquent moins préoccupée par les avantages associés à une vision internationale des affaires.

### **3.1.4 L'environnement socioculturel et l'entrepreneuriat**

L'entrepreneur doit identifier les tendances culturelles dominantes dans la société à laquelle appartiennent ses consommateurs actuels et potentiels. L'environnement socioculturel est composé des facteurs qui s'imposent à l'entrepreneur et qui se rapportent aux institutions et aux forces qui sont susceptibles d'influencer les croyances, les attitudes, les comportements et les valeurs des individus dans la société. Dans le champ de l'entrepreneuriat, il s'agit des influences qui accroissent les attitudes, les comportements et les valeurs dans le sens de la création d'entreprise. Paul Fortin (2004) fait allusion à la complicité qui doit s'établir entre la famille, l'école, la cité et les entreprises pour développer un terreau fertile, un milieu

incubateur d'entrepreneurship, à terme, une véritable culture entrepreneuriale. Pour Boutillier et Uzunidis (1994), la famille constitue avec l'Etat et l'église un des trois piliers de la société susceptibles de diffuser l'esprit d'entreprise.

### **3.2 L'environnement de la microfinance en République Démocratique du Congo**

Le système financier décentralisé en RD Congo comprend une multitude d'institutions ayant chacune une forme particulière de gestion et d'administration. Issue généralement des Organisations Non Gouvernementales de Développement (ONGD), ces structures ne savent pas se détacher et continuent à subir la pression de leurs institutions mères. En République Démocratique du Congo, les services de microfinance sont offerts par les coopératives d'épargne et de crédit, des institutions de microfinance, les organisations non gouvernementales (bien que non officiellement autorisées d'œuvrer sous ce statut), des sociétés de transfert d'argent, et, plus récemment par de nouvelles banques spécialisées et enfin des banques classiques ayant ouvert un département de microfinance en leur sein. Les prestataires de services financiers sont fortement concentrés à Kinshasa et dans le Bas Congo, bien que quelques banques aient ouvert des agences dans d'autres villes économiquement importantes comme Lubumbashi, Kisangani, Mbuji Mayi, Kananga, Goma, Bukavu. Le secteur microfinancier de la RDC est principalement urbain. Le milieu rural est moins desservi.

#### **3.2.1 Historique, importance et couverture**

L'histoire de la microfinance congolaise s'inscrit dans le temps. Elle démarre sous la période coloniale avec des sociétés de type coopératif. Entre 1970 et 1990 les coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC) ont émergé dans le pays et se sont implantées dans des endroits reculés dépourvus de banques. En 1987, les COOPEC détenaient 7 % de l'épargne du secteur bancaire congolais. Avec la période de crise politique et de guerre qui a marqué la décennie 1990, le système financier congolais a été fortement fragilisé par les pillages, l'hyperinflation (incapacité pour les Institutions du Système de Financement Décentralisé de trouver une valeur refuge) et les mesures monétaires incohérentes. Les COOPEC ont perdu entre 1991 et 1993 près de 80% de leurs membres et 66% des fonds placés dans les banques de dépôts.

Aujourd'hui, le secteur bancaire congolais est caractérisé par le nombre réduit de banques (18 banques pour un pays vaste comme la RDC) et la circulation d'une masse importante de signes monétaires en dehors des banques. Les banques commerciales ont quatre-vingt-dix-sept points de services et gèrent environ 200 000 comptes (au 30 décembre 2009). Pour ce qui

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

Généralement, il est admis que l'histoire de la micro finance en RD Congo remonte depuis la colonisation avec le décret du roi souverain des belges du 24 mars 1956 sur la création et le fonctionnement des sociétés coopératives indigènes et même un peu plus tôt avec les paysannats. De ce décret, on peut retenir la création des premières coopératives dirigées par les indigènes du Congo Belge. Le tableau 3 qui suit reprend les principaux indicateurs du secteur de la microfinance en République Démocratique du Congo.

**Tableau 3 : Evolution des principaux indicateurs du secteur de la microfinance en RDC**

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

Source : Fonds de Promotion de la microfinance, septembre 2009

### **3.2.2 Le cadre juridique et réglementaire du secteur de la microfinance**

En l'absence d'une loi spécifique à ce secteur, la Banque Centrale du Congo, conformément à l'article 6 de la loi 005/2002 du 7 mai 2002 relative à la constitution, à l'organisation et au fonctionnement de la Banque Centrale du Congo, a publié le 12 septembre 2003 (*modifiée le 18 décembre 2005*) l'instruction n°1 aux Institutions de Microfinance afin de canaliser et réglementer le fonctionnement de ce secteur.

Signalons cependant que cette instruction de la Banque Centrale du Congo ne règle pas les matières relevant du domaine de la loi et peut avoir entre autres inconvénients :

- une identification imprécise des Institutions de Microfinance : pour appréhender leur identification, l'instruction s'intéresse à définir des institutions de microfinance à partir de leur fonction économique,
- une confusion entre les opérations de banque et celles de microfinance conduisant à une compétition non maîtrisée entre les établissements de crédit (*comme les coopératives d'épargne et de crédit*) et les institutions de microfinance,
- une fiscalité *non* favorable et ne tenant pas compte de leur caractère de structures chargées de la réduction de la pauvreté.

Les institutions de financement de proximité peuvent revêtir plusieurs formes légales dans le contexte congolais.

### **3.2.3 Typologie des systèmes financiers décentralisé en RDC**

Nous regroupons les intervenants dans ce secteur en deux grandes typologies :

- ***Les institutions réglementées*** c'est-à-dire agréées par la Banque Centrale du Congo conformément à :
  - la loi 003/2002 du 2 février 2002 relative à l'activité et au contrôle des établissements de crédit,
  - la loi 002/2002 du 2 février 2002 portant dispositions applicables aux coopératives d'épargne et de crédit,
  - la loi 005/2002 du 7 mai 2002 relative à la constitution, à l'organisation et au fonctionnement de la Banque Centrale du Congo,
  - l'instruction n° 1 aux Institutions de Microfinance du 12 septembre 2003 ;
- ***Les institutions non réglementées*** c'est-à-dire dont le fonctionnement n'est pas autorisé par l'Institut d'Emission, mais transmettant ou non leurs rapports financiers à la Banque Centrale.

#### **a) Les institutions réglementées**

Conformément à la réglementation en vigueur en la matière, l'exercice dans le secteur financier en République Démocratique du Congo est conditionné par l'autorisation préalable de la Banque Centrale du Congo (art 10, loi 003/2002 du 2 février 2002). Au 31 décembre 2005, la Banque Centrale a autorisé le fonctionnement de :

- 10 banques commerciales dont 2 de microfinance,

- 31 structures de proximités dont :
  - 26 coopératives d'épargne et de crédit,
  - 5 institutions de microfinance.

Contrairement aux banques commerciales qui présentent une stabilité dans leurs activités, les institutions financières de proximité se caractérisent par :

- un manque de professionnalisme et une faible qualification du personnel œuvrant dans le secteur,
- une offre limitée et inadaptée des produits financiers en faveur de la population cible,
- une insuffisance des ressources financières pouvant répondre à la demande de la clientèle (portefeuille de prêt).

Enfin, en l'absence d'une vision prospective et de la définition d'une politique de promotion et de développement durable, nombreuses de ces institutions sont en cessation d'activité.

#### **b) Les institutions non réglementées**

Entre dans ce deuxième groupe, les structures qui, sans autorisation préalable de la Banque Centrale du Congo, collectent l'épargne et distribuent les crédits. Notons ici qu'il a été constaté que la réglementation financière congolaise en particulier a été conçue avec des standards mondiaux de premier ordre, privilégiant la protection des déposants dans les grandes institutions financières tout en évitant les crises systémiques.

Cette approche, appliquée en République Démocratique du Congo a fait que la plupart des institutions informelles ou quasi informelles opèrent dans l'illégalité qui est parfois tolérée. Une telle attitude de tolérance a permis le développement des programmes qui ne peuvent pas devenir soutenables ni s'épanouir étant donné que l'augmentation de leurs tailles risque d'attirer l'attention de l'autorité de contrôle. Sont aussi répertoriés dans ce groupe, les ONG et les mutuelles qui collectent l'épargne publique et distribuent le crédit à titre accessoire, car régies par la loi 004/2001 du 21 juillet 2001 sur les associations sans but lucratif (*et la loi bancaire ne les reconnaissant pas a rendu leurs opérations illégales*).

Ces institutions informelles qui sont souvent tolérées par les autorités bancaires et de régulation en tant que mal nécessaires ne sont persécutées que si elles réussissent et si elles deviennent assez larges et visibles. Par conséquent, elles demeurent généralement de petite taille, mais leur force reste la compréhension de la clientèle et la volonté d'engager les pauvres (*leur population cible*) dans la conception des programmes.



## **c) Les autres intervenants dans le secteur de la microfinance en RD Congo**

### ***c-1) Les organismes internationaux***

#### ***1. Le programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD)***

Le PNUD intervient dans le secteur de la microfinance en RD Congo à travers l'UNOPS (United Nations Office of Project Service). Cette institution accorde des financements (micro crédit) à la population par l'intermédiaire des certaines coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC) et certaines institutions de microfinance (IMF). Ces fonds sont gérés à travers le Projet de Renforcement de Capacité Communautaire dans les provinces de Bandundu et du Bas- Congo (PROJET 2B). Une dizaine d'institutions est concerné par ce programme. L'évaluation positive de ce programme a permis sont élargissement en incluant la ville de Kinshasa et sa transformation en 2 BK (Bandundu, Bas Congo et Kinshasa). Dans le cadre de la microfinance, d'autres projets sont aussi gérés par le PNUD dans d'autres provinces comme le Katanga, Kinshasa et les deux Kasai (Projet 4K). Le montant mis à la disposition des crédits ne dépasse pas 50.000 USD par institution (au taux de 20%/l'an).

#### ***2. SOS Faim / Belgique et Louvain Développement / Belgique***

Ces deux institutions belges interviennent dans les provinces du Nord Kivu, Sud Kivu et Maniema en proie aux affres de la guerre depuis 1997 et aux méfaits du volcan Nyirangongo. Afin de subvenir aux besoins de la population locale en ce qui concerne le crédit, ces organismes subventionnent certaines IMF et ONG en leur accordant des fonds en portefeuille de prêt. Pour mieux contrôler ces fonds, ils ont mis en place une association professionnelle appelée : Groupe d'Action pour la Microfinance (GAMF) qui regroupe une trentaine de structures. Outre cette assistance, ces organisations belges assurent aussi la formation des dirigeants et la vulgarisation de la législation en matière de financement de proximité.

#### ***3. Agence Canadienne de Développement International (ACDI)***

Sous la supervision directe de la Société de Coopération et de Développement International (SOCODEVI) cette structure canadienne intervient directement auprès de la population à travers ses propres structures financières mutualistes (*Mutuelles d'Epargne et de Crédit*). Depuis plus de deux ans, SOCODEVI intervient dans trois provinces où elle a ouvert ses propres structures financières spécialisées dans le financement des projets aux femmes :

- Kinshasa : deux mutuelles (MUFESAKIN et BOMOKO)
- Bandundu : une mutuelle (MUCREFEKI),

- Equateur : une mutuelle (MUCREMBA)

Ces différentes mutuelles bénéficient non seulement d'un appui technique mais aussi du renforcement de capacité.

#### **4. FINCA International**

A travers son programme *village banking* Finca International intervient à travers ses propres guichets. Des crédits de l'ordre de 80 USD pour le premier cycle sont accordés au taux de 5% sur 16 semaines à des groupes d'au moins 30 personnes. FINCA RD Congo bénéficie de l'expérience et de l'assistance technique et en gestion des structures mères et filiales installées à travers le monde et en Afrique (Ouganda).

#### **5. HOPE International**

Comme FINCA International, HOPE a aussi ouvert ses propres guichets à travers la ville de Kinshasa et en provinces. Sa clientèle est en grande partie constituée des fidèles de l'Eglise du Christ au Congo qui lui a offert son hospitalité. Dans son intervention sur terrain, Hope RD Congo utilise les mêmes techniques de travail que FINCA (prêts aux groupes).

#### ***c-2) Les associations professionnelles***

A l'heure actuelle, les praticiens de la microfinance sont regroupés dans deux grandes associations professionnelles :

- Le Regroupement des Institutions du Système de Financement Décentralisé au Congo (RIFIDEC), financé par le GTZ, cette structure a ouvert ses bureaux de liaison à travers toute la République,
- Le Groupe d'Action en Microfinance (GAMF), financé par SOS/FAIM et Louvain Développement, il intervient dans les provinces du Nord Kivu, Sud Kivu et du Maniema.

Ces deux associations professionnelles encadrent leurs membres à travers la recherche des partenaires, la défense des intérêts de ses membres, la formation et l'assistance en gestion.

#### ***c-3) Les structures de réglementation et de régulation du secteur de la microfinance***

Sont inclus dans ce groupe, la Banque Centrale du Congo (BCC) en tant qu'institution de réglementation et de régulation du secteur et le Ministère de l'Industrie, Petite et Moyenne

Entreprise Artisanale (IPMEA). Entre autres missions assignées à ces structures, nous pouvons citer :

- Assurer la stabilité du secteur financier,
- Superviser les établissements de crédit, les IMF et les autres intermédiaires financiers,
- Mettre en place des politiques et stratégies susceptibles de promouvoir, rationaliser et rentabiliser le secteur financier en général et celui de la microfinance en particulier,
- Elaborer la réglementation en matière de l'intermédiation financière.

### **3.2.2. Contraintes à l'expansion de secteur de la microfinance en R.D Congo**

Le résultat de l'enquête effectuée auprès de quelques institutions de microfinance et des coopératives d'épargne et de crédit évoluant à Kinshasa (Norbert KIKATA) a permis d'identifier certaines forces et faiblesses de ce secteur.

#### **a) Forces du système de microfinance**

- Dans la plupart des cas, les Institutions de Microfinance en RD Congo sont issues des ONG et à cet effet,
- elles associent la population dans l'analyse des problèmes du secteur ; par conséquent sont plus proches de cette population pauvre à qui elles offrent des services financiers, même si elles ne parviennent pas à subvenir aux besoins les plus immédiats de cette population ;
- par leur action principalement aux femmes, elles instaurent et font renaître la culture financière et la confiance de la population envers les institutions financières,
- la diversité des institutions financières et/ou ayant un volet microfinance (épargne et crédit) dans leurs activités dans les coins les plus reculés du pays a l'avantage de créer les activités génératrices de revenu et par là même la création de l'emploi ;
- la stabilité relative de l'environnement macroéconomique observé depuis une décennie est un atout majeur qui favorise l'entrée dans le secteur des praticiens internationaux et ainsi stimule la concurrence.
- Une volonté politique affirmée de développer le secteur et de mettre fin aux pratiques qui entravent sa croissance, ce qui conduit à l'engouement pour la microfinance de la part des praticiens nationaux et internationaux,

- Une dynamique locale importante s'appuyant sur une longue tradition coopérative, malgré les différentes crises.

#### **b) Faiblesses du secteur de la microfinance**

Depuis la vague de démocratisation du pays et l'instauration du multipartisme politique vers les années 1990, le secteur financier congolais a connu une méfiance de la population suite à des mesures impopulaires :

- La faiblesse des capacités de financement au niveau des structures, des bailleurs et de l'Etat, le manque de concertation et de synergie entre les bailleurs et les différents intervenants dans le secteur entravant ainsi la professionnalisation ainsi que la pérennisation de l'offre des services financiers,
- l'inadéquation entre l'offre et la demande des services financiers et la faible diversité des produits financiers offerts à la population rendant ainsi inefficace l'action des institutions,
- l'inexistence de l'interaction entre les praticiens du secteur, l'atomicité des IMF et leur incapacité à s'imposer sur le marché ne favorise pas l'émergence d'un secteur financier décentralisé efficace ;
- la modicité des fonds propres, l'inexistence des fonds de roulement ne permet pas la diversification des produits offerts à la clientèle ;
- l'absence d'un cadre légal spécifique au secteur de la microfinance ainsi que l'inexistence d'une politique nationale en la matière ne permet pas de canaliser l'action des bailleurs internationaux.

#### **3.2.3. Taux d'intérêt de l'épargne et du crédit**

En principe, la plupart des IMF pratiquent la rémunération de l'épargne en même temps qu'elles fixent également des intérêts mensuels sur les crédits qu'elles accordent. Mais les taux de rémunération de l'épargne sont vraiment minimes et insignifiants tandis que les taux d'intérêts sur les crédits sont substantiels, lorsqu'ils sont reportés sur toute une année, et les remboursements doivent être effectués dans des délais très brefs. Le taux d'intérêt de l'épargne se calcule seulement pour les comptes à terme; à partir de 3 mois pour les COOPECS CEAC et les MEC de l'ADECOM tandis que les COOPECS n'accordent pas intérêt. Il s'agit là d'une pratique qui décourage l'immobilisation de longue durée de ses fonds et qui réduit la capacité de toutes les IMF de drainer une quantité d'épargne appropriée. En fait, souvent seules les personnes qui ont l'intention de solliciter un crédit s'avisent à entamer

le processus d'épargner en vue d'être qualifié. Cet aspect de chose devrait inciter les organisations d'appui à considérer sérieusement la problématique de rémunération équitable de l'épargne. Pour les MEC, les COOPECS-DEV et COOPECSI, c'est la commission de crédit qui calcule l'enveloppe de crédits, alors que dans les COOPECSS-CEAC, c'est le gérant qui le fait. Le taux d'intérêt varie entre 1 et 5 % le mois sur le crédit restant pour les COOPECSS. De nouveau la pratique n'est pas unanime. Pour les CCOPEC CEAC le taux d'intérêt est de 5 % par mois (sur le capital restant), pour les COOPECSI, il est de 20 % par mois (sur le capital restant) tandis que pour les COOPECS-DEV il se hisse à 15 % par mois (sur le capital restant.). Les MEC s'arrêtent généralement au taux de 5 % par mois (sur le capital restant.) Les taux d'intérêts attachés au crédit varient également selon la nature du domaine d'investissement dans lequel le crédit a été opéré. Pour la CAMEC qui est notre champ d'investigation, le taux d'intérêt est de 4% (sur le capital restant dû) pour le crédit libellé en Francs congolais et 3% (sur le capital restant dû) pour le crédit libellé en dollar américain.

Le tableau 3.9 qui suit présente à titre indicatif les taux pratiqués par certaines structures de la microfinance en rapport avec les branches d'intérêt telles que le commerce, l'agriculture, l'industrie, etc.

**Tableau 4: Taux d'intérêt nominal moyen par branche de secteur de microfinance en %**

Taux d'intérêt Branches	Mensuel	Trimestriel	Semestriel	Annuel
1. Commerce	9,3	18,6	37,5	64
2. Agriculture	5	15	30	60
3. Transformation	4,8	14,4	28,8	58
4. Education	4	12	24	48
5. Santé	4	12	24	23
6. Services	5	15	30	60
7. Autres	8,5	15	32	52

Source : Mushi Mugumo (2002)

Ce tableau illustre à suffisance la différence qui existe dans l'application du taux d'intérêt. Il est plus élevé dans le commerce où la vitesse de rotation semble plus rapide. Quant à l'échéance, elle est fixée à un mois, trois mois, cinq mois, six mois ou une année, selon la convention entre les demandeurs et l'institution. L'observation générale est que les taux

d'intérêt pratiqués dans les micro-finances n'obéissent à aucune loi du marché dans la réglementation du crédit au Congo, et que leur développement presque stable depuis de nombreuses années constitue une réponse en vue de se prémunir contre l'inflation en récoltant rapidement les ressources prêtées et en pratiquant un taux d'intérêt qui somme toute dépasse les normes de protection contre l'inflation, même galopante. La seule variable apparemment tenue en compte concerne surtout le coût d'opportunité optimale au cas où par exemple quelque entrepreneur devrait s'aventurer dans une initiative à rotation rapide et à réalisation de bénéfices se situant au-delà de cinquante % l'an du capital investi. De nouveau, même si ces taux sont inférieurs aux taux bancaires officiels, ils ne favorisent pas l'accès au crédit et la lutte globale contre l'inflation. Ils favorisent par ailleurs le choix pour les secteurs économiques et les opérations à peu de risques. De même ces taux finissent par rendre les bénéficiaires insatisfaits et peu enclin à repayer leur crédit en alléguant que pratiquement ils n'ont travaillé que pour repayer le crédit et qu'eux-mêmes n'en ont pas du tout bénéficié. Il importe de nouveau que la question de taux d'intérêts rémunérateurs pour les structures de la micro-finance et acceptables sur le marché soit examinée périodiquement par les responsables de l'animation de ces structures afin que leur action puisse favoriser l'accès d'un plus grand nombre au crédit et la réduction de la peur d'entreprendre et des impayés. La figure 3.4 qui suit facilite la lecture de ces différents taux.

#### **4. Intérêts de la recherche**

De nos jours, l'entrepreneuriat et la microfinance est un sujet à la mode qui suscite beaucoup d'intérêt et d'attention de la part des chercheurs et des décideurs politiques, Dans les économies modernes l'entrepreneuriat est considéré comme un des moteurs de la croissance économique, comme le montrent entre autres Audretsch et Thurick (2001a) ainsi que Wenekers et Thurick (1999). Cet intérêt de la part des politiques envers l'entrepreneuriat et les petites et moyennes entreprises (PME) est relativement récent. Dans la période suivant la deuxième guerre mondiale, des chercheurs issus d'une multitude de disciplines étaient assez sceptiques en ce qui concerne les bienfaits de l'entrepreneuriat. Les facteurs ci-après sont susceptibles d'expliquer l'intérêt et d'importance de notre problématique :

- le changement technologique a réduit l'importance de la taille de l'entreprise dans l'industrie,
- grâce à la dérégulation et la privatisation, les marchés sont devenus plus accessibles aux PME et aux nouveaux entrants,

- il y a eu des changements dans la composition de la population active: les taux de participation des femmes, des jeunes, et des immigrés sont en progression. Ces groupes-là sont plus sensibles à une certaine flexibilité que peut leur procurer un emploi dans une plus petite structure.
- la promotion de l'égalité des sexes et à l'autonomisation des femmes (OMD3) qui contribuerait à la réduction de la pauvreté ;
- l'impérieuse nécessité qu'il y a à s'intéresser aux sources de financement des acteurs, lorsqu'on sait que le problème de financement est le problème majeur de tout investisseur petit ou grand en Afrique ;

En outre, aujourd'hui en Afrique subsaharienne, les politiques publiques de développement accordent une place de choix à la microfinance. Dans ce sens, la prise en compte de la microfinance comme outil stratégique de réduction de la pauvreté est vue comme une voie qui pourrait permettre d'améliorer les conditions d'existence des femmes. Ceci pourrait se traduire par une réduction de leur vulnérabilité, un renforcement de leur capacité à entreprendre, et une amélioration de leur participation économique et sociale à la vie de la communauté. Ainsi, selon Droy (2006), la microfinance présenterait plusieurs aspects positifs. D'une part, elle conduirait à une indépendance économique de la femme et, d'autre part, à renforcer leur pouvoir d'action au niveau social.

## **5. Présentation et discussion des résultats de l'enquête**

### **5.1 Caractéristiques socio-économiques des entrepreneures enquêtées.**

Il s'agit d'examiner successivement l'âge, la situation matrimoniale, la taille des ménages, le niveau d'instruction et le revenu mensuel du chef de ménage. Ces principales caractéristiques des entrepreneures enquêtées sont illustrées par les tableaux suivants :

**Tableau 5: âge de l'entrepreneure****cr1 Age**

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Moins de 30 ans	20	10,0	10,2	10,2
	30 - 34 ans	35	17,5	17,8	27,9
	35 - 39 ans	43	21,5	21,8	49,7
	40 - 44 ans	35	17,5	17,8	67,5
	45 - 49 ans	35	17,5	17,8	85,3
	50 ans et plus	29	14,5	14,7	100,0
	Total	197	98,5	100,0	
Manquante	Système manquant	3	1,5		
Total		200	100,0		

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête.

Il ressort du tableau 5 ci-dessus que 67,5% des entrepreneures enquêtées ont moins de 45 ans. Cette donnée permet de souligner le fait que la population est relativement jeune dans les villes africaines en général et dans celles étudiées en particulier. Plusieurs facteurs peuvent être à la base de cette jeunesse notamment le niveau d'étude. La plupart d'entrepreneurs congolais arrêtent les études au niveau secondaire. Une autre enquête réalisée en 1994 à Kinshasa par Lokota Ekote Panga (1994) indique que 80% d'entrepreneurs enquêtés avaient moins de 42 ans.

**Tableau 6: Situation matrimoniale de l'entrepreneure****cr2 Situation matrimoniale**

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Mariée	129	64,5	64,5	64,5
	Célibataire	24	12,0	12,0	76,5
	Veuv e	27	13,5	13,5	90,0
	Div orcée	20	10,0	10,0	100,0
	Total	200	100,0	100,0	

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête.

Le tableau 6 indique que 64,5% des entrepreneures investiguées sont mariées. Avec la crise économique que traverse la RDC, les femmes assument la fonction de chef de ménage. Cette situation peut motiver l'idée de création d'entreprise afin de subvenir aux besoins familiaux.



**Tableau 7: Taille de ménage****Statistiques descriptives**

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
cr3 Personnes à charge	187	1	22	5,75	2,93
N valide (listwise)	187				

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

La taille moyenne des ménages des entrepreneures enquêtées se situe autour de 6 personnes.

**Tableau 8: Niveau d'instruction de l'entrepreneure****cr4 Niveau d'instruction**

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Sans instruction	3	1,5	1,5	1,5
	Primaire	22	11,0	11,1	12,6
	Secondaire	151	75,5	75,9	88,4
	Supérieur	23	11,5	11,6	100,0
	Total	199	99,5	100,0	
Manquante	Système manquant	1	,5		
Total		200	100,0		

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

Le tableau 8 nous renseigne que les femmes entrepreneures enquêtées sont relativement scolarisées car 1,5% seulement n'ont jamais été à l'école. 11,1% ont atteint le niveau primaire, 75,9% le niveau secondaire, 11,6% déclarent avoir fait les études supérieures et universitaires.

**Tableau 9: Revenu mensuel du chef de ménage****cr5 Revenu mensuel ménage**

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Moins de 50\$	19	9,5	10,7	10,7
	50 - 100\$	47	23,5	26,6	37,3
	101 - 200\$	74	37,0	41,8	79,1
	301 - 400\$	20	10,0	11,3	90,4
	400\$ et plus	17	8,5	9,6	100,0
	Total	177	88,5	100,0	
Manquante	Système manquant	23	11,5		
Total		200	100,0		

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

Le tableau 9 indique que 20,9% seulement des enquêtés ont un revenu mensuel de plus de 300\$ contre 79,1% qui ont un revenu mensuel largement inférieur à 200\$.

## 5.2 Activités entrepreneuriales et financement

Il s'agit d'examiner successivement les secteurs d'activités dans lesquels opèrent les femmes entrepreneures investiguées, leur attitude vis-à-vis d'un emploi salarié, leurs motivations d'entreprendre et les informations relatives au financement des activités. Ces informations sont résumées par les tableaux suivants :

**Tableau 10: Répartition des entrepreneures investiguées selon le domaine d'activité.**

**af1 Domaine d'activité**

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Production	1	,5	,5	,5
Transport et manutention	2	1,0	1,0	1,5
Commerce	184	92,0	92,0	93,5
Agriculture	2	1,0	1,0	94,5
Autres	11	5,5	5,5	100,0
Total	200	100,0	100,0	

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

Le tableau 10 nous renseigne que 92% d'entrepreneures enquêtées évoluent dans le secteur commercial. Constatons la faible proportion des entrepreneurs dans les secteurs agricole et de production (secteur primaire et secteur secondaire). Il y a une réduction du poids de secteurs primaire et secondaire au profit du secteur tertiaire. Nous assistons donc à une « tertiarisation » de l'économie congolaise (Manika, 2005). Celle-ci s'explique notamment par l'exode rural et par la faiblesse des barrières à l'entrée au secteur tertiaire. Dans nombre de pays développés, l'explication tient dans la diffusion du progrès technique. Ce dernier, soulignent J. Longatte et P. Vanhove (2001), est à l'origine d'une forte hausse de la productivité qui pousse la population agricole hors des champs, vers des usines. Ensuite, les progrès de la productivité gagnent le secteur secondaire et conduisent à une distribution importante de revenus qui autorise une consommation importante de biens secondaires. Cependant, la saturation de la consommation de ce type de biens conduit à une forte demande de services qui se développe grâce à un transfert de main-d'œuvre du secteur secondaire vers le tertiaire.

Dans les pays en développement, cette forte concentration des activités des répondantes dans le commerce général serait due à l'investissement et aux exigences professionnelles peu élevées nécessaires à ce genre d'entreprises (Denis Robichaud, 2002).

Ce résultat confirme une étude menée par Dzaka (2003), qui d'ailleurs affirme qu'en général, ces entrepreneurs privilégient les investissements dans les activités à rentabilité immédiate (immobilier, transport interurbain, commerce des produits alimentaires, etc.) au détriment des activités exigeant un délai de récupération plus long du capital investi (agriculture, artisanat, production, etc.). A Yaoundé sur un échantillon de 60 répondantes, 70% de femmes micro entrepreneures bénéficiaires de micro crédit opèrent dans le service, le commerce et la restauration (Fouda et Etoundi, 2003). On s'accorde alors avec Ponson (1995) que l'attitude de l'entrepreneur face à la croissance de l'entreprise est plus précaire en Afrique subsaharienne, peut être liée à un environnement moins sécurisant. Ainsi la tendance va être de miser sur le court terme, d'élargir son activité à d'autres métiers que celui de l'exploitation d'origine.

Il convient maintenant de répondre à la question de savoir si les entrepreneures enquêtées accepteraient d'abandonner leurs activités si jamais on leur proposait un emploi salarié, c'est-à-dire quitter le statut d'autonome vers celui de dépendant. L'analyse du tableau 11 qui suit nous permettra de répondre à cette préoccupation.

**Tableau 11: Attitude des entrepreneures investiguées face à un emploi salarié**

**af2 Emploi salarié?**

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	62	31,0	31,0	31,0
	Non	138	69,0	69,0	100,0
	Total	200	100,0	100,0	

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

Ce tableau nous renseigne que 62 enquêtés sur 200, soit 31% sont disposés à accepter un emploi salarié, 69% préféreraient demeurer dans leurs activités actuelles. Les entrepreneures en faveur d'un emploi salarié sont animées par le souci de stabilité de revenu. Ils affirment qu'ils sont insécurisés par le caractère aléatoire de leur revenu comparativement aux salariés. Les 69% qui préfèrent demeurer dans leurs activités actuelles sont animés par le souci

d'autonomie, ils ne peuvent pas supporter de recevoir les ordres d'un patron ou de travailler sous contrainte. En outre, ces enquêtées reconnaissent que ces activités leur permettent de satisfaire les besoins les plus élémentaires de leur famille notamment alimentation et logement.

Plusieurs raisons peuvent pousser un être humain à s'orienter vers la carrière indépendante, notamment, le besoin d'indépendance, volonté de réaliser un projet, souci de sortir d'une situation difficile. Nous examinons à travers le tableau 12 qui suit les raisons ayant poussé les entrepreneures investiguées à entreprendre.

**Tableau 12: Répartition des entrepreneures enquêtées selon la motivation d'entreprendre**

**af5 Motivation à la création**

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Subvenir aux besoins du ménage	118	59,0	59,0	59,0
	manque d'emploi salarié	32	16,0	16,0	75,0
	Insuffisance du salaire	20	10,0	10,0	85,0
	Assurer son autonomie et son épanouissement	30	15,0	15,0	100,0
	Total	200	100,0	100,0	

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

Il ressort du tableau 12 que 59% des entrepreneures de notre échantillon entreprennent pour subvenir au besoin des ménages, 16% à cause du chômage, 10% sont motivés par l'insuffisance des salaires et 15% par besoin d'autonomie. En regroupant les trois premières motivations, nous nous rendons compte que 85% des entrepreneures enquêtées sont motivées par la crise socio-économique que traverse la RDC. Ce résultat révèle que les activités de ces entrepreneures s'inscrivent dans la stratégie de lutte contre la pauvreté ou de survie.

**Tableau 13: Sources de financement au démarrage**

af6 source de financement au démarr

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

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

Le tableau 13 nous renseigne que l'aide du mari et l'épargne personnelle (fonds propres) représentent les principales sources de financement au démarrage des répondantes (respectivement 36% et 31,5%). On remarque ici l'importance non négligeable de la famille qui fournit en moyenne 19,5% au démarrage. Les prêts d'une IMF représentent 3,5%, le transfert reçu de l'étranger et emprunt auprès d'un tiers représentent respectivement 1,5% et 4,5%. A la suite de ce résultat, nous conviendrons avec Toulouse et Brenner (1988, 1990) qui en parlant des entrepreneurs immigrés, soulignent que l'accès aux sources du groupe ethnique constitue un des principaux facteurs de leur succès. Les immigrants qui ne disposent pas du capital nécessaire à la création d'une entreprise obtiendront le financement requis grâce à des prêts obtenus à l'intérieur de leur communauté par l'intermédiaire d'institutions, de relations ou de la famille. Il convient d'examiner à travers le tableau qui suit les principales affectations de revenu issu de leurs activités.

**Tableau 14: Affectation des revenus des femmes entrepreneures visitées**

af8 Utilisation du revenu de l'acti

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Au bien-être du ménage	79	39,5	39,7	39,7
	A la croissance de l'entreprise	47	23,5	23,6	63,3
	A l'épargne	73	36,5	36,7	100,0
	Total	199	99,5	100,0	
Manquante	Système manquant	1	,5		
	Total	200	100,0		

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

Il ressort de ce tableau que 39,7% de femmes entrepreneures interrogées affectent l'essentiel de leurs revenus à la satisfaction des besoins familiaux (consommation alimentaire). Ceci indique que leurs activités s'inscrivent dans une logique de survie et donc de lutte contre l'extrême pauvreté. Néanmoins, certaines de ces femmes entrepreneures s'inscrivent aussi dans une dynamique d'accumulation en réinvestissant pour la croissance de l'entreprise (23,6%) et en épargnant (36,7%). Dzaka et Manika (2005) soulignent que 60% des petits entrepreneurs opérant dans les réseaux des échanges transfrontaliers entre Kinshasa et Brazzaville affectent l'essentiel de leurs revenus à la consommation alimentaire.

**Tableau 15: Motif de l'épargne**

**af9 Motifs d'épargne**

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Pour obtenir un crédit	54	27,0	35,8	35,8
	Pour couvrir certains risques	97	48,5	64,2	100,0
	Total	151	75,5	100,0	
Manquante	Système manquant	49	24,5		
Total		200	100,0		

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

Le tableau 15 nous enseigne que 64,2% des entrepreneurs enquêtées épargnent pour couvrir certains risques de l'existence, (maladie, accident, naissance, vol, décès d'un membre de famille, etc.) et 35,8% épargnent pour garantir l'obtention du crédit dans l'avenir.

**Tableau 16: capital de départ**

**Statistiques descriptives**

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
af10 Capital de départ	190	0	35012	631,43	2633,89
N valide (listwise)	190				

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

**Tableau 17: Bénéfice mensuel moyen****Statistiques descriptives**

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
af7 Montant du bénéfice par mois	135	5	1200	143,41	176,49
N valide (listwise)	135				

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

**Tableau 18 : Durée de vie de l'activité****Statistiques descriptives**

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
af11 Durée de vie de l'activité	153	-1	42	8,23	7,93
N valide (listwise)	153				

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

Il ressort des tableaux 16, 17 et 18 que les entrepreneures enquêtées ont commencé avec un capital moyen d'environ 631,43\$. Le bénéfice moyen réalisé mensuellement est de 143,41\$. Leurs activités ont une durée de vie d'environ 8 ans.

**Tableau 19: Demande de financement pendant la vie de l'entreprise****af12 Avez-vous sollicité un finance**

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

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

A la lumière des tableaux 19, 96% des entrepreneures investiguées ont sollicité le financement pendant la vie de l'entreprise.

**Tableau 20: Motif de demande de financement****af13 Si oui, pourquoi?**

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

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

Le crédit sollicité pendant la vie de l'entreprise a plus servi à financer le bas du bilan c'est-à-dire l'exploitation (93,3%).

**Tableau 21: Type (source) de financement****af14 Type de financement obtenu**

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

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

Contrairement au démarrage où l'aide du mari et l'épargne personnelle représentaient les principales sources de financement, le recours aux institutions de microfinance a constitué la principale source de ce financement pendant la vie de l'entreprise (87,3%).



**Tableau 22: Appréciation du financement****af15 Ce financement était-il suffis**

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Largement suffisant	15	7,5	7,7	7,7
	Plutôt suffisant	119	59,5	61,0	68,7
	Insuffisant	61	30,5	31,3	100,0
	Total	195	97,5	100,0	
Manquante	Système manquant	5	2,5		
Total		200	100,0		

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

Par ailleurs, 61% de notre échantillon estiment que ce financement était moyennement suffisant, 7,7 pensent que ce financement était largement suffisant et 31,3% soulignent que ce financement était insuffisant.

**Tableau 23: Conditions d'obtention du financement : Aide d'un parent****af17a L'aide d'un parent**

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	30	15,0	15,5	15,5
	Non	164	82,0	84,5	100,0
	Total	194	97,0	100,0	
Manquante	Système manquant	6	3,0		
Total		200	100,0		

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

Le tableau 23 nous renseigne que 15% des entrepreneures enquêtées estiment que l'aide d'un parent serait nécessaire pour obtenir un crédit.

**Tableau 24: Conditions d'obtention du financement : Aide d'une association****af17b L'aide d'une association**

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	55	27,5	28,4	28,4
	Non	139	69,5	71,6	100,0
	Total	194	97,0	100,0	
Manquante	Système manquant	6	3,0		
Total		200	100,0		

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

Le tableau 24 nous apprend que 28,4% estiment qu'il est important d'appartenir à une association pour obtenir facilement le crédit.

**Tableau 25: Conditions d'obtention du financement : Aide d'une relation**

**af17c Aide d'une relation**

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	61	30,5	31,4	31,4
	Non	133	66,5	68,6	100,0
	Total	194	97,0	100,0	
Manquante	Système manquant	6	3,0		
Total		200	100,0		

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

A la suite du tableau 25, quelques entrepreneures enquêtées (31,4%) soutiennent que les relations personnelles jouent un rôle important dans l'obtention du crédit.

**Tableau 26: Conditions d'obtention du financement : Garanties**

**af17c1 Garanties à gager**

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	139	69,5	71,3	71,3
	Non	56	28,0	28,7	100,0
	Total	195	97,5	100,0	
Manquante	Système manquant	5	2,5		
Total		200	100,0		

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

Le tableau 26 nous renseigne que 71,3% des femmes entrepreneures de notre échantillon, affirment que les garanties matérielles et le gage seraient un préalable à l'obtention du crédit auprès des institutions de microfinance.

**Tableau 27: Modalités de remboursement du crédit****af18 Modalités de remboursement du**

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	En francs congolais	94	47,0	47,7	47,7
	En dollars	96	48,0	48,7	96,4
	En francs indexés au dollar	7	3,5	3,6	100,0
	Total	197	98,5	100,0	
Manquante	Système manquant	3	1,5		
Total		200	100,0		

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

Le tableau 27 nous renseigne que 47,7% des femmes entrepreneures interrogées remboursent les crédits obtenus en dollars, 48,7% remboursent en Francs congolais mais indexés en dollar contre 3,6% qui remboursent en Francs congolais. Les prêteurs cherchent donc à se couvrir contre le risque de change en se protégeant contre la détérioration du Franc congolais, monnaie qui subit une constante décote sur le marché parallèle des devises en raison de l'inflation et de la dollarisation qui caractérisent l'économie congolaise.

**Tableau 28: Accès au service non financier****af19 Le programme de micro-crédit v**

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	156	78,0	78,8	78,8
	Non	42	21,0	21,2	100,0
	Total	198	99,0	100,0	
Manquante	Système manquant	2	1,0		
Total		200	100,0		

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

**Tableau 29: Type de service non financier bénéficié**

af20 Quels services non financiers?

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Appui à la formation et conseil	153	76,5	98,7	98,7
	Appui à la recherche des partenaires	2	1,0	1,3	100,0
	Total	155	77,5	100,0	
Manquante	Système manquant	45	22,5		
Total		200	100,0		

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

Les résultats des tableaux 28 et 29 montrent que 78,8% des femmes entrepreneures enquêtées bénéficient des institutions de micro crédit d'une diversité de services non financiers contre 21,2% qui déclarent n'avoir pas bénéficié de service non financier. Ce service non financier concerne plus la formation et conseil en gestion (98,7%). Par ailleurs, c'est le lieu de noter que contrairement aux pays voisins membres de la Zone Franc, tels que le Congo Brazzaville ou le Cameroun, en RDC, les IMF n'offrent pas encore les autres services financiers de proximité, spécialement la micro assurance ou le transfert d'argent. Dans ce dernier cas, on a plutôt une émergence de sociétés spécialisées dans le transfert de fonds, contrôlées par des capitaux privés nationaux ou étrangers (Western Union, Money Gram).

**Tableau 30: Autonomie des femmes entrepreneures**

af22 Etes vous autonome?

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	157	78,5	82,6	82,6
	Non	33	16,5	17,4	100,0
	Total	190	95,0	100,0	
Manquante	Système manquant	10	5,0		
Total		200	100,0		

Source : Elaboré à partir des données de l'enquête

Le tableau 30 nous renseigne que 82,6% des femmes entrepreneures investiguées ont pu acquérir une autonomie financière grâce à leurs activités entrepreneuriales financées par les institutions de microfinance.

### 5.3 Analyse bi-variée

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

**Tableau 31: L'âge de l'entrepreneure et accès au crédit**

#### Tests du Khi-deux

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

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

**Tableau 32: Situation matrimoniale et accès au microcrédit**

#### Tests du Khi-deux

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

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

**Tableau 33: Niveau d'instruction et accès au microcrédit****Tests du Khi-deux**

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

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

**Tableau 34: Secteur d'activité et accès au microcrédit****Tests du Khi-deux**

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

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

**Tableau 35: Revenu mensuel du chef de ménage et accès au microcrédit****Tests du Khi-deux**

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

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

**Tableau 36: Emploi salarié et accès au microcrédit****Tests du Khi-deux**

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

a. Calculé uniquement pour un tableau 2x2

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

**Tableau 37: Durée de vie de l'activité et accès au microcrédit.****Tests du Khi-deux**

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

a. 47 cellules (83,9%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,13.

Les tableaux 31, 32, 33, 34, 35, 36 et 37 indiquent que l'âge de l'entrepreneure, sa situation matrimoniale, son niveau d'instruction, son secteur d'activité, le niveau de revenu du chef de ménage, l'exercice d'un emploi salarié et l'âge de l'activité ne sont pas des facteurs déterminant de l'accès au microcrédit. Les coefficients associés à ces variables sont positifs mais non statistiquement significatifs. Ce résultat s'explique aisément par le fait que les services fournis par les Institutions de microfinance (IMF) visent particulièrement à desservir les pauvres, c'est-à-dire des individus à faibles revenus qui sont exclus du financement bancaire. A ce titre, le niveau du revenu n'est pas un facteur déterminant de l'octroi du microcrédit. En effet, comme nous l'avons vu précédemment, les IMF ont développé un ensemble des mécanismes (innovations financières) pour amener les pauvres à rembourser

leurs dettes. Il s'agit notamment du prêt de groupe qui est un processus de solidarité financière (caution mutuelle), des schémas de remboursement dynamiques et incitatifs, de l'exploitation de relations de proximité (voir Mayoukou, 2007 ; Montalieu, 2002). Ces différents mécanismes permettent de réduire l'asymétrie d'information, d'atteindre des taux de remboursement élevés tout en permettant aux personnes en situation d'exclusion d'accéder au crédit indépendamment de l'âge de l'entrepreneure, de sa situation matrimoniale, de son niveau d'instruction, de l'activité, du niveau du revenu, de l'exercice d'un emploi salarié et de l'âge de l'entreprise.

Mais d'autres études relèvent que la durée des activités exerce un effet positif sur l'accès au microcrédit (Bitemo, 2009). En d'autres termes, toute chose égale par ailleurs, les micro-entrepreneurs qui exercent leurs activités depuis longtemps accèdent plus facilement au microcrédit que ceux qui ont commencé leurs activités depuis peu de temps. Plusieurs raisons peuvent être avancées pour expliquer cette situation. D'une part, ceux qui exercent des activités génératrices de revenus depuis longtemps connaissent bien leur secteur d'activité et, donc, les activités anciennes sont moins risquées que les nouvelles. Ensuite, les IMF utilisent souvent des mécanismes incitatifs de type schéma de remboursement dynamique. En effet, les micro-entrepreneurs qui ont bénéficié des crédits par le passé et qui les ont remboursés sans difficulté, accèdent plus facilement aux nouveaux crédits que ceux qui n'ont jamais emprunté. Ainsi, les micro-entrepreneurs qui exercent des activités anciennes ont une longue ou grande expérience du crédit qui fait qu'ils accèdent plus facilement au microcrédit que les autres.

Il convient de vérifier les facteurs qui contribuent à l'autonomie financière de la femme entrepreneure.

**Tableau 38: Revenu mensuel du chef de ménage et autonomie de l'entrepreneure**

**Tests du Khi-deux**

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	25,655 <sup>a</sup>	4	,000
Rapport de vraisemblance	25,529	4	,000
Association linéaire par linéaire	16,981	1	,000
Nombre d'observations valides	167		

a. 3 cellules (30,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 3,36.



**Tableau 39: Motivation à la création et l'autonomie de l'entrepreneure****Tests du Khi-deux**

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	12,880 <sup>a</sup>	3	,005
Rapport de vraisemblance	12,977	3	,005
Association linéaire par linéaire	,005	1	,945
Nombre d'observations valides	190		

a. 2 cellules (25,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5.  
L'effectif théorique minimum est de 3,30.

**Tableau 40: Niveau d'instruction et l'autonomie de l'entrepreneure****Tests du Khi-deux**

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	1,607 <sup>a</sup>	3	,658
Rapport de vraisemblance	2,233	3	,525
Association linéaire par linéaire	,800	1	,371
Nombre d'observations valides	189		

a. 4 cellules (50,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5.  
L'effectif théorique minimum est de ,52.

**Tableau 41: Ville de résidence et l'autonomie de l'entrepreneure****Tests du Khi-deux**

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	111,822 <sup>a</sup>	3	,000
Rapport de vraisemblance	111,335	3	,000
Association linéaire par linéaire	6,846	1	,009
Nombre d'observations valides	190		

a. 0 cellules (,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5.  
L'effectif théorique minimum est de 6,95.

Les tests de Khi-deux font ressortir qu'au seuil de 5%, il existe une relation statistiquement très significative entre le revenu du chef de ménage et l'autonomie de la femme entrepreneure. Il ressort du tableau n°35 qu'il existe une relation légèrement significative au seuil de 5% entre la motivation à la création et l'autonomie de la femme entrepreneure. A la suite du tableau n°36, la relation entre le niveau d'instruction de l'entrepreneure et son autonomie n'est pas significative au seuil de 5%. Il se dégage du test effectué à la suite du tableau n°37 qu'il existe une relation entre la ville de résidence de l'entrepreneure et son autonomie au seuil de signification de 5%.

## **6. Conclusion**

Dans la plupart de Pays en Voie de Développement, les femmes sont victimes d'inégalités sociales ; elles font partie de la population pauvre. Elles exercent leurs activités dans le secteur informel, elles ne gagnent qu'un tiers du revenu mondial. Très souvent, les femmes sont confrontées à des contraintes financières pour le développement et la croissance de leurs activités. Il est généralement admis que le microcrédit est un instrument de lutte contre la pauvreté dans la mesure où l'accès au microcrédit permet de promouvoir les activités génératrices de revenu des femmes entrepreneures. Le financement par microcrédit aurait donc un effet positif important sur le bien-être des ménages.

L'objectif ultime de notre étude était d'examiner l'impact de la micro finance sur l'entrepreneuriat féminin en RDC et d'identifier les différents services non financiers dont bénéficient les femmes entrepreneurs investiguées. Pour atteindre cet objectif, nous avons au plan méthodologique, recouru à la littérature disponible et à une enquête de terrain réalisée dans quatre principales villes de la province du bas Congo (Boma, Kisantu, Matadi et Mbanza- Ngungu). Nous avons aussi recouru à l'analyse descriptive et à l'analyse bi-variée (test de Khi-carré et d'association linéaire notamment).

L'enquête révèle que 92% d'entrepreneures enquêtées évoluent dans le secteur commercial. Cette forte concentration dans le commerce général serait due à l'investissement et aux exigences professionnelles peu élevées nécessaires à ce genre d'entreprises. Ces entrepreneurs privilégient donc les investissements dans les activités à rentabilité immédiate au détriment des activités exigeant un délai de récupération plus long du capital investi (agriculture, artisanat, production, etc.). L'aide du mari et l'épargne personnelle représentent les principales sources de financement au démarrage des répondantes (respectivement 36% et 31,5%). Le recours aux institutions de microfinance a constitué la principale source de ce

financement pendant la vie de l'entreprise. Ceci est d'autant logique dans la mesure où il faut justifier d'une activité ou d'un projet pour solliciter le crédit. A propos de l'affectation du revenu, 39,7% de femmes entrepreneures interrogées affectent l'essentiel de leurs revenus à la satisfaction des besoins familiaux (consommation alimentaire). Ceci indique que leurs activités s'inscrivent dans une logique de survie et donc de lutte contre l'extrême pauvreté.

Les résultats obtenus indiquent que l'âge de l'entrepreneure, sa situation matrimoniale, son niveau d'instruction, son secteur d'activité, le niveau de revenu du chef de ménage, l'exercice d'un emploi salarié et l'âge de l'activité ne sont pas des facteurs déterminant de l'accès au microcrédit. Ce résultat s'explique par le fait que les services fournis par les Institutions de microfinance (IMF) visent particulièrement à desservir des individus à faibles revenus qui sont exclus du financement bancaire. A ce titre, les IMF ont développé un ensemble des mécanismes (innovations financières) pour amener les pauvres à rembourser leurs dettes. Il s'agit notamment du prêt de groupe qui est un processus de solidarité financière (caution mutuelle), des schémas de remboursement dynamiques et incitatifs, de l'exploitation de relations de proximité. Ce qui permet à cette clientèle d'accéder au microcrédit même sans garanties matérielles. Une relation très significative a été établie entre le revenu du chef de ménage et l'autonomie de la femme entrepreneure.

En somme, le système de micro finance permet de gérer une des contraintes principales de la femme entrepreneure : Le non accès des femmes aux services financiers classiques. Il permet également de desserrer ces contraintes financières des femmes par l'introduction des innovations financières ainsi que par les services d'accompagnement (formation, conseil, encadrement), d'autres service de proximité (la micro assurance, le transfert d'argent) ne sont pas encore offerts. Les institutions de micro crédit témoigneraient donc des meilleures pratiques bancaires et seraient un outil efficace de lutte contre les inégalités sociales et donc encourageraient ainsi l'entrepreneuriat féminin. Pour que le micro crédit ait effectivement une incidence considérable sur la promotion de l'entrepreneuriat féminin, il faudrait qu'il permette la croissance et le développement des micros entreprises. Ainsi la prise en compte des éléments ci-après serait souhaitable :

- L'établissement par l'Etat de textes législatifs permettant aux organismes de microfinance de concrétiser leurs activités en tenant compte des spécificités de la clientèle féminine ;

- L'Etat devrait soutenir financièrement les institutions de microfinance soit par des dons, soit par des prêts à des conditions favorables, soit encore en accordant des garanties auprès d'autres institutions financières pour des prêts contractés par les organisations de microfinance ;
- Les institutions de microfinance devraient améliorer les conditions de remboursement des crédits pour les activités exigeant un délai de récupération plus long du capital investi (Activités agricoles et de transformation).

## Références bibliographiques

- Bitemo X. (2008), « Déterminants du passage de la micro-entreprise à la PME dans l'ouest de la RDC » dans E.-G. Kintambu (éd.), *Facteurs de transition de la micro-entreprise à l'entreprise capitaliste moderne*, Codesria, Dakar, pp.49-70.
- Bitemo X. (2009), « Sources de financement des micro-entreprises en période post-conflit : analyse comparative sur trois villes africaines » dans Ndinga M. (Coord.), *Stratégie de vie et de survie en situation post-conflit : étude comparative sur trois villes africaines* (Abidjan, Brazzaville et Kinshasa), *Rapport de recherche en réseau*, Codesria, Dakar, pp.128-147.
- Botzung, M (1996), « Dispositifs d'appui et financement de la petite entreprise », *Tiers Monde*, Tome XXXVIII, Paris.
- Boutillier, S. et Uzunidis, D. (1994), *Entrepreneur et innovation en Grèce*, Paris, Editions l'Harmattan.
- CNUCED (2007), *Retrouver une marge d'action : la mobilisation des ressources intérieures et l'Etat développementiste*, Série le Développement économique en Afrique, Nations-Unies, New York et Genève, 130p.
- Day Hookoomsing, P (2002) : la situation de la femme entrepreneur face à la nouvelle donnée économique en Ile Maurice, Montréal.
- Droy I. (2006), « Quel apport de l'approche par les capacités pour l'analyse des inégalités de genre », in *Amartya Sen : un Economiste du développement*, sous la direction de Valérie Reboud, Agence Française de développement, département recherche.
- Dzaka- Kikouta, T. (2003), *Stratégies entrepreneuriales de gestion du risque dans les réseaux du commerce transfrontalier en Afrique centrale : cas des échanges entre Kinshasa et Brazzaville*. *Cahiers de recherche* du Réseau Entrepreneuriat de l'AUF, N°03-72, Novembre. [www.entrepreneuriat.auf.org](http://www.entrepreneuriat.auf.org)
- Dzaka-Kikouta, T. et BITEMO, X. (2004) (inédit) : *Micro crédit et entrepreneuriat féminin en Afrique centrale : l'expérience de la République Démocratique du Congo 7ème congrès internationale Francophone en entrepreneuriat et PME*. 27, 28 et 29 oct. Montpellier
- Dzaka T. et Manika J.P. (2005), « Dynamisme Entrepreneurial Et Lutte Contre La Pauvreté Par Les Petits Entrepreneurs Des Réseaux Des Echanges Transfrontaliers Entre Kinshasa Et Brazzaville ». In *Entrepreneuriat, développement durable et mondialisation*, AUF, actes des IX<sup>èmes</sup> Journées Scientifiques du Réseau Entrepreneuriat de l'AUF, Cluj-Napoca, Roumanie, 1-4 Juin 2005, [www.entrepreneuriat.auf.org](http://www.entrepreneuriat.auf.org)
- Eisenhardt, KS Brown, SL and Neck, HM (2000), "Competing on the Entrepreneurship", in GD MEYER et KA HEPPARD (Eds), *Entrepreneurship as strategy- competing on the entrepreneurial Edge*, SAGE Publications.
- FEDERATION DES ENTREPRISES DU CONGO (2007), *Etat des lieux de l'économie congolaise : Problèmes et pistes de solutions pour la relance économique de la République Démocratique du Congo*, Kinshasa, Mars.
- Focus (2000) : *Micro finance et gestion des risque in perspective du client*. N° 17 septembre 2000.
- Fortin, P-A. (2004), *La culture entrepreneuriale: un antidote à la pauvreté*, Rencontre destinée aux leaders et décideurs sénégalais, Sénégal.
- Guerin, I. (2001) ; *Micro finance et autonomie féminine*, Document de travail n° 32, OIT Genève, p. 8
- Guerin, I. (2003) : *la micro finance en Europe et en Amérique du nord, entre innovation et instrumentalisation*. Actes des VIII<sup>ème</sup> journées scientifique du réseau entre de l'AUF page 347.
- Kintambu et al. (2004) : *Déterminants du passage de la micro entreprise à la PME*. Une revue de littérature, communication à l'atelier sous régional de lancement de la recherche sur les

- facteurs de transition de la micro entreprise à l'entreprise capitaliste moderne, Mbanza-Ngungu, 13-14 février Université Kongo, RDC.
- Kudinga, B (2006), la micro finance, secteur d'avenir en République Démocratique du Congo, Journal le potentiel.
- Lelart, M. (2005) : De la finance informelle à la micro finance, éd. des archives contemporaines/AUF, Paris.
- Lokota Ekote Panga (1994), La crise de l'industrialisation, la problématique des activités informelles et les perspectives du développement endogène en Afrique Subsaharienne. Cas du Zaïre. CIACO, Louvain-la-Neuve, Nouvelle série n°236.
- Longatte, J. et Vanhove, P. (2001), *Economie générale*, Paris Dunod.
- Manika, J.P (2005), « L'entreprise et l'entrepreneur en République Démocratique du Congo : typologie et profil », Colloque sur les technologies de l'Information et de la Communication et l'entrepreneur congolais, Grand Hôtel Kinshasa.
- Mayoukou, C. (2003) Innovation financière solidaire application au cas de la micro finance, Actes des VIII<sup>ème</sup> journées scientifiques du réseau entrepreneuriat de l'AUF, p. 425-436.
- Mayoukou, C. (2007), « Innovation financière solidaire : application au cas de la micro-finance », dans C. Mayoukou (éd.), *Entrepreneuriat et Innovations*, L'Harmattan, Paris, pp. 425-436.
- Mayoux (1999) : Questionning virtuous spirals : microfinance and women's empowerment in Africa, journal of international développement vol.11, pp.957-984.
- Montalieu, T. (2002) ; les institutions des micro crédit : entre promesse et doute. Quelles pratiques bancaires pour quels effets ? *Mondes en développement*, Tome 30, n°119, p. 21-33
- Papin, R (2007), *Stratégie pour la création d'entreprise*, 12<sup>e</sup> édition, Paris, Dunod.
- Ponson, B. (1995), Entrepreneurs africains et asiatiques : quelques comparaisons. In Ellis S. et Faure. Y.A (éd) : « *Entreprises et entrepreneurs africains* », Karthala, Paris, pp. 99-104.
- Robichaud, D. (2002), « La création d'entreprises par les immigrants : le cas des Québécois d'origine portugaise de Montréal ». Actes du 6<sup>ème</sup> Congrès international francophone sur la PME, Octobre, HEC-Montréal
- Schumpeter, J.A.(1935), *Théorie de l'évolution économique : Recherche sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, Paris, Dalloz.
- Seibel, H.D. (1996), Finance formelle et informelle : stratégies de développement des systèmes locaux de financement. In *Revue Tiers Monde*, n°145, Janvier - Mars, pp.97-114.
- Sumata, C. (2005), « Les enjeux de la migration et l'entrepreneuriat : les transferts des immigrants peuvent-ils financer l'entrepreneuriat au Congo-RDC ? *Revue Congolaise de Gestion*, Congo Brazzaville, Juillet-Décembre, p. 67-80.
- Tchouassi, G. (2005) : entreprendre au féminin au Cameroun possibilités et limites. ». In *Entrepreneuriat, développement durable et mondialisation*, AUF, actes des IX<sup>èmes</sup> Journées Scientifiques du Réseau Entrepreneuriat de l'AUF, Cluj-Napoca, Roumanie, 1-4 Juin 2005, [www.entrepreneuriat.auf.org](http://www.entrepreneuriat.auf.org)
- Toulouse JM ET Brenner G (1988)., *Les entrepreneurs immigrants : à la recherche d'un modèle théorique*, Montréal, Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, Cahier de recherche 88-.05, mai, 1988
- Toulouse JM et Brenner G (1990)., *Immigrants as Entrepreneurs : Developing a research Model*, Montréal, Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, Cahier de recherche 90-.03, mars, 1990.
- www. planet finance Donation, la micro finance.

## Annexes

### Annexe 1 : Les tableaux croisés présentant l'analyse bi variée

**Tableau 42: L'âge de l'entrepreneure et accès au crédit**

**Tableau croisé cr1 Age \* accès au microcrédit**

Effectif

		accès au microcrédit		Total
		,00	1,00	
cr1	Moins de 30 ans	19	1	20
Age	30 - 34 ans	33	2	35
	35 - 39 ans	40	3	43
	40 - 44 ans	35		35
	45 - 49 ans	34	1	35
	50 ans et plus	29		29
Total		190	7	197

**Tableau 43: Situation matrimoniale de l'entrepreneure et accès au crédit**

**Tableau croisé cr2 Situation matrimoniale \* accès au microcrédit**

Effectif

		accès au microcrédit		Total
		,00	1,00	
cr2 Situation	Mariée	125	4	129
matrimoniale	Célibataire	23	1	24
	Veuv e	26	1	27
	Div orcée	19	1	20
Total		193	7	200

**Tableau 44: Niveau d'instruction de l'entrepreneure et accès au crédit**

**Tableau croisé cr4 Niveau d'instruction \* accès au microcrédit**

Effectif

		accès au microcrédit		Total
		,00	1,00	
cr4 Niveau	Sans instruction	3		3
d'instruction	Primaire	21	1	22
	Secondaire	146	5	151
	Supérieur	22	1	23
Total		192	7	199

### Tableau 45 : Domaine d'activité et accès au crédit

Tableau croisé af1 Domaine d'activité \* accès crédit après démarrage

Effectif

		accès crédit après démarrage		Total
		,00	1,00	
af1 Domaine d'activité	Production		1	1
	Transport et manutention		2	2
	Commerce	25	156	181
	Agriculture		2	2
	Autres		11	11
Total		25	172	197

### Tableau 46: Revenu mensuel du chef de ménage et accès au crédit

Tableau croisé cr5 Revenu mensuel ménage \* accès crédit après démarrage

Effectif

		accès crédit après démarrage		Total
		,00	1,00	
cr5 Revenu mensuel ménage	Moins de 50\$	1	17	18
	50 - 100\$	8	39	47
	101 - 200\$	11	61	72
	301 - 400\$		20	20
	400\$ et plus	2	15	17
Total		22	152	174

### Tableau 47: Exercice d'un emploi salarié et accès au crédit

Tableau croisé af2 Emploi salarié? \* accès crédit après démarrage

Effectif

		accès crédit après démarrage		Total
		,00	1,00	
af2 Emploi salarié?	Oui	7	53	60
	Non	18	119	137
Total		25	172	197



**Tableau 48: Age de l'entreprise et accès au crédit**

**Tableau croisé af11 Durée de vie de l'activité \* accès crédit après démarrage**

Effectif

		accès crédit après démarrage		Total
		,00	1,00	
af11	-1		1	1
Durée	1	2	7	9
de vie	2	3	15	18
de	3		16	16
l'activité	4	2	11	13
	5	2	14	16
	6	2	6	8
	7	2	17	19
	8		7	7
	9		2	2
	10	3	7	10
	11		3	3
	12	1	2	3
	13		2	2
	14		3	3
	16	1	2	3
	17		1	1
	18		1	1
	19		1	1
	20		3	3
	21		1	1
	25		4	4
	29		1	1
	30		2	2
	31		1	1
	37	1		1
	39		1	1
	42	1		1
Total		20	131	151

## Tableau 49: Revenu mensuel du chef de ménage et autonomie de l'entrepreneure

Tableau croisé cr5 Revenu mensuel ménage \* af22 Etes vous autonome?

Effectif

		af22 Etes vous autonome?		Total
		Oui	Non	
cr5 Revenu mensuel ménage	Moins de 50\$	12	7	19
	50 - 100\$	26	18	44
	101 - 200\$	61	6	67
	301 - 400\$	19	1	20
	400\$ et plus	16	1	17
Total		134	33	167

## Tableau 50: Motivation à la création et autonomie de l'entrepreneure

Tableau croisé af5 Motivation à la création \* af22 Etes vous autonome?

Effectif

		af22 Etes vous autonome?		Total
		Oui	Non	
af5 Motivation à la création	Subvenir aux besoins du ménage	97	16	113
	manque d'emploi salarié	21	9	30
	Insuffisance du salaire	12	7	19
	Assurer son autonomie et son épanouissement	27	1	28
Total		157	33	190

## Tableau 51: Niveau d'instruction et autonomie de l'entrepreneure

Tableau croisé cr4 Niveau d'instruction \* af22 Etes vous autonome?

Effectif

		af22 Etes vous autonome?		Total
		Oui	Non	
cr4 Niveau d'instruction	Sans instruction	3		3
	Primaire	18	2	20
	Secondaire	116	27	143
	Supérieur	19	4	23
Total		156	33	189

## Tableau 52: Ville de résidence et autonomie de l'entrepreneure

Tableau croisé id1 Ville \* af22 Etes vous autonome?

Effectif

		af 22 Etes v ous autonome?		Total
		Oui	Non	
id1	1	50		50
Ville	2	17	33	50
	3	40		40
	4	50		50
Total		157	33	190

## Annexe 2 : Questionnaire d'enquête

### Fiche d'enquête sur l'entrepreneuriat féminin et la microfinance

Bonjour Madame, C'est dans le cadre d'un travail de recherche portant sur « la promotion de l'entrepreneuriat féminin par la micro finance en RDC » que nous voulons nous entretenir avec vous. Rassurez-vous que les informations que vous allez nous fournir ne serviront que pour l'avancement de la science et resteront confidentielles.

#### I / Identification de l'entrepreneure

Numéro de la fiche : /\_\_/\_/\_/ Nom et Prénom de l'entrepreneure (facultatif) : \_\_\_\_\_

Id1 Ville de l'enquête : /\_\_/\_/ Boma /\_\_/\_/ Kisantu /\_\_/\_/ Matadi /\_\_/\_/ Mbanza-Ngungu

#### II/ Caractéristiques socio-économiques

Cr1 Age : /\_\_/\_/ Moins de 30 ans /\_\_/\_/ 30-34 ans /\_\_/\_/ 35-39 ans /\_\_/\_/ 40-44 ans  
/\_\_/\_/ 45-49 ans /\_\_/\_/ 50 et plus

Cr2 Situation matrimoniale : /\_\_/\_/ mariée /\_\_/\_/ célibataire /\_\_/\_/ Veuve /\_\_/\_/ divorcée

Cr3 Nombre de personnes à charge : /\_\_/\_/\_/

Cr4 Niveau d'instruction

/\_\_/\_/ Sans instruction /\_\_/\_/ primaire /\_\_/\_/ Secondaire /\_\_/\_/ Supérieur /\_\_/\_/ Autre

Cr5 Le revenu mensuel du chef de ménage se situe entre : /\_\_/\_/ moins de 50\$ /\_\_/\_/ 50 à 100\$  
/\_\_/\_/ 101 à 200\$ /\_\_/\_/ 301 à 400\$ /\_\_/\_/ 400 et plus

#### III/ Activités et leur financement

AF1 Dans quel domaine exercez-vous votre activité ? /\_\_/\_/ production, transformation  
/\_\_/\_/ Transport, Manutention, Magasinage /\_\_/\_/ Saisie, Secrétariat,  
/\_\_/\_/ Commerce, vente /\_\_/\_/ Agriculture /\_\_/\_/ autres (à préciser)

AF2 En dehors de votre activité entrepreneuriale, avez-vous une autre activité ou un emploi salarié?  
/\_\_/\_/ oui /\_\_/\_/ non

AF3 Si oui, quelle est votre (ou quelles sont vos) activité(s) ?

Activité 1 : \_\_\_\_\_

Activité 2 : \_\_\_\_\_

Activité 3 : \_\_\_\_\_

AF4 Votre conjoint exerce t-il une activité ? /\_\_/\_/ oui /\_\_/\_/ non

AF5 Quelle a été votre motivation à la création ?

/\_\_/\_/ subvenir aux besoins du ménage /\_\_/\_/ manque d'emploi salarié /\_\_/\_/ insuffisance du salaire  
/\_\_/\_/ assurer son autonomie et son épanouissement en tant que femme

AF6 Quelle a été la source de financement au démarrage de l'activité ? /\_\_/\_/ fonds propres /\_\_/\_/ aide  
du mari /\_\_/\_/ aide familiale /\_\_/\_/ transfert de l'étranger /\_\_/\_/ Ristourne

- /  emprunt auprès d'une institution de micro finance      /  emprunt auprès d'un tiers
- AF7 Quel est le montant du bénéfice réalisé par semaine ou par mois ? / / /
- AF8 A quoi utilisez-vous le revenu de votre activité ?  
/ au bien être du ménage (amélioration du capital humain : alimentation, soins de santé, éducation des enfants)    / à la croissance de l'entreprise    / à l'épargne
- AF9 Pourquoi épargnez-vous ?    / pour obtenir un crédit    / pour couvrir certains risques de l'existence, (maladie, accident, naissance, vol, décès d'un membre de famille, etc.).
- AF10 Quel est votre capital social (ou votre capital de départ) ? / / /
- AF11 Quelle est la durée de vie de votre activité depuis sa création ? / / /
- AF12 Avez-vous sollicité un financement après le démarrage de votre activité ? / oui    / non
- AF13 si oui, pourquoi ? / financer le haut du bilan (accroissement des équipements, achat de terrain, etc.) / financer le bas du bilan (renouvellement du stock de marchandises)
- AF14 Quel type de financement avez-vous obtenu ? / aide du mari    / aide familiale  
/ transfert de l'étranger / emprunt auprès d'une institution de micro finance  
/ emprunt auprès d'un tiers      / Ristourne
- AF15 Ce financement était – il suffisant par rapport ce que vous vouliez entreprendre ?  
/ il était largement suffisant    / il était plutôt suffisant    / il était insuffisant
- AF16 Quelle sont les difficultés rencontrez-vous pour l'obtention du crédit ?
- AF17 Pour obtenir un financement, pensez-vous qu'il est indispensable
- |   |                                |                                |
|---|--------------------------------|--------------------------------|
| ✓ D'avoir l'aide d'un parent                  | <input type="checkbox"/> / oui | <input type="checkbox"/> / non |
| ✓ D'avoir l'aide d'une association, ONG, etc. | <input type="checkbox"/> / oui | <input type="checkbox"/> / non |
| ✓ D'avoir l'aide d'une relation particulière  | <input type="checkbox"/> / oui | <input type="checkbox"/> / non |
| ✓ D'avoir sois même des garanties à gager     | <input type="checkbox"/> / oui | <input type="checkbox"/> / non |
- AF18 Quelles sont les modalités de remboursement du crédit ?    / En FC      / En dollar  
/ En FC mais indexé au taux du jour du Dollar
- AF19 le programme de la micro crédit vous aide-t-il à développer votre activité à travers la fourniture des services non financiers ?    / oui      / non
- AF20 si oui lesquels ? : / appui à la formation et conseil en gestion (comptabilité, marketing, ...)  
/ appui technique à la production (techniques de transformation, de conservation ou de conditionnement de produits locaux ou autres ; etc.)  
/ appui dans la recherche de partenaires locaux ou étrangers.
- AF21 Etes-vous satisfait de ce programme de l'IMF tant pour les services financiers que pour les services non financiers? Justifiez votre réponse.    / oui      / non
- AF22 Avez-vous conquis une certaine autonomie (financière et/ou féminine) grâce à votre statut de femme entrepreneure ? Justifiez votre réponse / oui      / non

Nous vous remercions

### **Annexe 3 : Guide d'entretien avec les IFM visitées**

Pour les IMF visitées, les informations suivantes permettant d'évaluer leurs performances, sur une période de trois à cinq ans devraient être collectées, mais ces informations ont été jugées confidentielles par les IMF :

- le nombre d'adhérents et leur évolution sur une période d'au moins trois ans
  - le montant total de crédits accordés, par année et sur la même période
  - demander si l'IMF bénéficie d'une subvention de la part d'un bailleur étranger (préciser le nom de ce bailleur et le montant de la subvention)
  - le taux de remboursement des crédits octroyés (en %) sur la même période
  - La proportion des femmes bénéficiaires de crédits par rapport au total des adhérents
  - La nature des crédits (crédits individuels ou crédits à des groupes de femmes)
  - La part du chiffre d'affaires réalisé par le service de transferts par rapport au total du chiffre d'affaires de l'IMF (demander depuis quelle année le service de transfert est-il opérationnel dans l'IMF ?)
  - La part des « crédits sociaux » (pour couvrir les risques via la micro-assurance) aux adhérents par rapport total des crédits octroyés.
  - Décrire l'affectation sectorielle des crédits de la part de l'IMF : dégager les parts respectives des crédits destinés pour : a) l'agriculture, b) l'artisanat, c) le commerce d) autre
- Présentation (historique, objectif, organigramme.....)
- Activités d'épargne et de crédit 2007 à 2009.

Merci de votre collaboration.