Investment Climate and Business Environment Research Fund

TRUSTAFRICA IDRC | CRDI

Facteurs Explicatifs de l'Entrepreneuriat Féminin en Afrique Sub-Saharienne : Cameroun et Kenya

Par

Rwenge Mburano Jean-Robert*[1], Njeri Kinyanjui[#], et Maina Lucy[α]

Rapport de Recherche du FR-CIEA N° 66/13

Fonds de Recherche sur le Climat d'Investissement et l'Environnement des Affaires (FR-CIEA)
www.trustafrica.org/icbe

Dakar, Octobre 2013

** Institut de Formation et de Recherche Démographiques, Université de Yaoundé 2, Cameroun*
[#] Institut d'Etudes du Développement, Université de Nairobi, Kenya
[α] Département de Sociologie, Université Kenyatta, Kenya

[1] Contact : rwenge_mburano@yahoo.fr

Ce rapport de recherche a bénéficié d'un appui financier du Fonds de Recherche sur le Climat d'Investissement et l'Environnement des Affaires (CIEA), une initiative conjointe entre TrustAfrica et le CRDI. C'est un document de travail diffusé pour discussions et commentaires. Les conclusions et recommandations sont celles de (s) l'auteur (s), et ne reflètent pas nécessairement les points de vue du Secrétariat du FR-CIEA, de TrustAfrica ou du CRDI

Résumé

Cette étude s'est fixée comme principal objectif spécifique d'identifier les obstacles contextuels et individuels de l'entrepreneuriat féminin au Cameroun et Kenya. Les données utilisées sont aussi bien quantitatives que qualitatives. Les premières sont issues d'une enquête par sondage réalisée auprès d'entrepreneurs, du 24 juillet au 30 septembre 2012, à Yaoundé et Douala, au Cameroun, et à Nairobi, Kisumu et Mombassa, au Kenya, et d'une autre réalisée auprès des porteurs des projets de création d'entreprises au cours de la même période dans ces milieux. Les deuxièmes sont issues des entretiens approfondis avec les responsables de mise en œuvre des politiques et programmes concernant l'entrepreneuriat, à savoir les représentant (e) s du gouvernement, ceux (celles) des banques locales, ceux (celles) des IMF et les femmes entrepreneures.

Les principaux résultats issus des analyses multivariées explicatives de données quantitatives sont ci-après présentés.

Au Cameroun, chez les femmes entrepreneures, on retrouve seulement les facteurs contextuels dans l'ensemble des déterminants de la durée de création d'entreprises, alors que chez les hommes, la plupart d'entre eux sont individuels. Au Kenya, cette différence n'est pas ressortie: les déterminants contextuels et individuels concernent ici les deux sexes. Ces résultats signifient que les femmes, quel que soit le groupe d'appartenance, sont motivées de la même façon à entreprendre mais elles sont confrontées à des obstacles contextuels. La différence observée entre les deux pays au niveau des déterminants signifie que les caractéristiques individuelles deviennent discriminantes de l'entrepreneuriat féminin lorsque les obstacles contextuels tendent à disparaître.

Dans les deux pays, chez les femmes entrepreneures, une perception négative de l'environnement politique des affaires et la conciliation travail-famille font partie des obstacles contextuels du phénomène étudié. En plus, au Cameroun, on retrouve une perception négative de l'environnement économique et le manque de soutien de la mère. En revanche, au Kenya, en plus, on retrouve le collectivisme et une faible féminité dans le groupe ethnique d'appartenance et l'accès difficile aux décideurs. Par ailleurs, dans le même pays, les obstacles individuels, à savoir un faible niveau de connaissance des procédures administratives et le manque de pouvoir de prise des décisions font partie des déterminants du phénomène étudié chez les femmes.

Dans le cas des femmes porteuses des projets, dans les deux pays étudiés, davantage les facteurs contextuels qu'individuels ont joué le rôle de déterminant mais au Cameroun les premiers se retrouvent dans l'ensemble des composantes politiques, alors qu'au Kenya, ils se retrouvent dans l'ensemble de celles sociales.

Au Cameroun, parmi les femmes entrepreneures, les caractéristiques individuelles médiatisent l'effet de la perception de l'assistance financière. Au Kenya, elles n'ont joué ce rôle que parmi les porteuses des projets, en annulant l'effet de la perception de l'environnement politique. Ces résultats signifient que les effets de ces deux facteurs contextuels étaient dus à ceux des caractéristiques individuelles. Pour être explicite, on peut, par exemple dire, dans le premier cas, que les femmes ayant une perception positive de l'assistance financière ont plus rapidement que d'autres créé leurs entreprises puisque la proportion des individus de niveau élevé d'instruction, connaissant les procédures administratives et ayant des traits et habilités positifs est plus élevée chez elles que chez d'autres.

Les résultats issus des données qualitatives confortent l'idée selon laquelle les barrières à l'entrepreneuriat féminin se retrouvent davantage au niveau contextuel.

Dans les pays étudiés, les autorités gouvernementales, les communautés locales, les hommes au sein des familles et les femmes elles-mêmes ont donc chacun un rôle important à jouer dans l'amélioration de l'entrepreneuriat féminin.

Mots clés : Entrepreneuriat, Femmes, Déterminants, Cameroun, Kenya.

Table des Matières

Résumé ii
Table des Matières iv
Liste des figures, graphiques et tableaux v
1. Introduction 7
2. Cadre théorique 8
2.1 Facteurs politiques 8
2.2 Facteurs économiques 9
2.3 Facteurs socioculturels 10
2.4 Facteurs individuels 11
2.5 Modèle conceptuel et hypothèses de travail 13
3. Méthodologie 16
3.1 Populations étudiées 16
3.2 Données 17
4. Résultats 22
4.1 Des analyses des données quantitatives 22
4.2 Des analyses des données qualitatives 38
5. Synthèse, conclusion et recommandations 40
Bibliographie 45
Annexes 47

Liste des figures, graphiques et tableaux

Figure 1: Modèle conceptuel des facteurs explicatifs de l'entrepreneuriat féminin en Afrique sub-saharienne 14
Tableau 1: Répartition des entrepreneurs enquêtés selon le milieu et le sexe 18
Tableau 2: Répartition des porteurs de projets de création d'entreprises enquêtés selon le milieu et le sexe 19
Tableau 3: Entretiens réalisés auprès des responsables camerounais des structures de mise en œuvre des politiques et programmes 20
Tableau 4: Entretiens réalisés auprès des femmes entrepreneures camerounaises 20
Tableau 5: Entretiens réalisés auprès des responsables kenyans des structures de mise en œuvre des politiques et programmes 20
Tableau 6: Entretiens réalisés auprès des femmes entrepreneures kenyanes 22
Tableau 7: Répartition des entrepreneurs enquêtés selon quelques caractéristiques démographiques, le pays et le genre 23
Tableau 8: Répartition des entrepreneurs enquêtés selon l'année de création de l'entreprise, la perception de la durée mise pour concrétiser le projet de création de l'entreprise et le genre 25
Tableau 9: Répartition des entrepreneurs selon la taille de l'entreprise, le pays et le genre 25
Tableau 10: Répartition des entrepreneurs selon le type de création, le pays et le genre 26
Tableau 11: Proportion des entrepreneurs camerounais enquêtés (en %) selon le mode de financement de la création de leurs entreprises et le genre 26
Tableau 12: Répartition des entrepreneurs kenyans enquêtés (en %) selon le mode de financement de la création de leurs entreprises et le genre 26
Tableau 13: Répartition des entrepreneurs selon le nombre de fois que les demandes de prêt bancaire ont été approuvées selon le pays et le genre 27
Tableau 14: Moyenne et écart-type du chiffre d'affaire (en F CFA) de l'entreprise à sa création selon le pays et le genre 27
Tableau 15: Répartition des entrepreneurs enquêtés selon l'activité principale de l'entreprise créée et le genre 28
Tableau 16: Répartition des entrepreneurs enquêtés (en %) selon le nombre d'employés et le genre 29
Tableau 17: Répartition des entrepreneurs enquêtés (en %) selon l'évolution du nombre d'employés et le genre 29
Tableau 18: Déterminants positifs de la durée de création d'entreprises (en années) 30
Tableau 19: Répartition des porteurs des projets de création d'entreprises selon quelques caractéristiques démographiques, le genre et le pays 32
Tableau 20: Répartition des porteurs des projets selon la taille de l'entreprise à créer, le pays et le genre 33
Tableau 21: Répartition des porteurs des projets selon le type de création, le pays et le genre 34
Tableau 22: Répartition des porteurs des projets selon l'année de démarrage des projets et le genre 34
Tableau 23: Répartition des enquêtés selon l'activité principale des entreprises à créer et le genre 35
Tableau 24: Proportion des porteurs des projets camerounais enquêtés (en %) selon le mode de financement de leurs entreprises et le genre 35
Tableau 25: Répartition des porteurs des projets kenyans enquêtés selon le mode de financement de leurs entreprises et le genre 36

Tableau 26: Proportion des porteurs des projets enquêtés (en %) ayant sollicité un prêt bancaire selon le pays et le genre 36
Tableau 27: Déterminants positifs de la durée présumée de création d'entreprises (en années) 37
Tableau A. 1: Effectif (en milliers) et proportion (en %) d'individus travaillant pour leur propre compte dans quelques pays africains selon le genre 47
Tableau A. 2: Résultats issus des ACM sur la durée de création d'entreprise avec comme variables explicatives les facteurs contextuels et les caractéristiques individuelles des entrepreneurs enquêtés au Cameroun (ENCAME, 2012) 51
Tableau A. 3: Résultats issus des ACM sur la durée de création d'entreprises avec comme variables explicatives les facteurs contextuels et les caractéristiques individuelles des entrepreneurs enquêtés au Kenya (ENKENE, 2012) 52
Tableau A. 4: Résultats issus des ACM sur la durée présumée de création d'entreprises avec comme variables explicatives les facteurs contextuels et les caractéristiques individuelles des porteurs des projets au Cameroun (ENCAMPO, 2012) 54
Tableau A. 5: Résultats issus des ACM sur la durée présumée de création d'entreprises avec comme variables explicatives les facteurs contextuels et les caractéristiques individuelles des porteurs des projets au Kenya (ENKENPO, 2012) 57

1. Introduction

On ne saurait imaginer une société moderne sans la création d'entreprise. L'entrepreneur crée l'entreprise et l'entreprise crée la richesse et l'emploi. Ensemble, ils déterminent, pour une large part, le rôle et la place des individus dans un pays.

Il est désormais reconnu dans le monde entier qu'il ne peut y avoir de développement durable sans implication, sans participation des femmes ou sans prise en compte du rôle et de la place des femmes. C'est à la conférence des Nations Unies de 1975 marquant l'année internationale de la femme que la nécessité d'intégrer les femmes au développement a été reconnue pour la première fois. Durant les années 1980, on s'est encore plus rendu compte qu'un développement durable doit prévoir, sur une base de l'égalité, la pleine participation des hommes et des femmes et on est passé à la formule « femme et développement »[2] et à celle « genre et développement »[3]. Aux deux conférences du Caire (1994) et Beijing (1995), tous les états membres des Nations Unies ont pris l'engagement de faire de l'égalité des genres une réalité.

Cependant, jusqu'alors, la participation des femmes à la vie active reste limitée. Dans le cas particulier de l'entrepreneuriat, les travaux réalisés dans les pays en transition comme le Pakistan et le Népal (Tuladhar, 1996 ; De Gobbi, 2005), l'Inde (Shivani, Mukherjee et Sharan, 2006) et l'ensemble des 12 pays émergents d'Asie[4] (Dana, Jaouen et Lasch, 2009) ont bien montré que les femmes en sont moins concernées que les hommes et pourtant, étant une force centrale de changement économique, ce phénomène requiert une participation égale des deux sexes à son développement. Par ailleurs, le lien entre l'entrepreneuriat féminin et la croissance économique a été bien établi dans les études réalisées dans les pays industrialisés (Carter, Anderson et Shaw, 2001; Kay et al., 2003) et il a été montré que ce phénomène a un impact positif significatif sur la réduction de la pauvreté des ménages, l'amélioration du pouvoir des femmes et leur leadership (UNIFEM, 2000 ; Mayoux, 2001 ; De Gobbi, 2005).

S'agissant des pays africains, la proportion des femmes travaillant pour leur propre compte varie considérablement d'un pays à l'autre : de 23 % en Algérie, cette proportion passe à 36,9 % en Côte d'Ivoire et à 51,6 % au Cameroun ; à l'exception du Madagascar, en Afrique de l'Est, et de la Zambie, en Afrique Australe, les autres pays de ces deux régions se rapprochent plus du dernier pays que du premier (voir tableau 1 en annexe n°1). Au Cameroun, selon l'enquête menée en 2003 par le Centre de Recherche et d'Etudes en Economie et Sondage (CRETES) et le recensement des

[2] Elle se fonde sur l'argument selon lequel, les femmes participent aux mécanismes de développement, mais sur des bases pas très bien définies et inégales. Il apparaît directement une marginalisation des femmes qui est sans doute très préjudiciable à un développement harmonieux efficace, équitable et durable. On envisageait déjà à ce moment d'améliorer leur accès aux ressources et leur implication au processus d'élaboration et de prise de décision.

[3] Elle permet de réparer les omissions et les discriminations à l'égard des femmes. L'innovation importante rattachée à cette approche tient au fait que les « femmes s'inquiètent de voir les problèmes féminins perçus sur le plan du sexe – différences biologiques par rapport aux hommes – et non sur le plan du genre – rôles sociaux, relations entre hommes et femmes et les forces qui perpétuent ces relations tout en les modifiant ».

[4] Ces pays sont les suivants : Birmanie, Cambodge, Corée du Sud, Inde, Indonésie, Laos, Malaisie, Népal, Philippines, Taiwan, Thaïlande et Vietnam.

entreprises effectué en 2009 par l'Institut National de la Statistique (INS), moins de 20 % des promoteurs sont des femmes. Alors faut-il croire que, dans le contexte africain, les femmes sont moins entreprenantes que les hommes ? Il n'en est rien. En effet, si l'on en croit notamment Bonnetier (2005), les facteurs de l'entrepreneuriat varient selon le genre et il existe des freins supplémentaires chez les femmes. Les questions de recherche auxquelles nous avons essayé d'apporter des éléments de réponse dans cette recherche sont les suivantes : 1°) comment les facteurs qui influencent l'entrepreneuriat varient-ils selon le genre ? ; 2°) comment les typologies de l'entrepreneuriat varient-elles selon le genre ? ; 3°) existe-t-il des facteurs et typologies spécifiques aux femmes ? ; 4°) comment ces facteurs et typologies varient-ils selon le pays ?

Sur la base des questions de recherche ci-dessus mentionnées, les objectifs spécifiques poursuivis par la présente étude sont de (d') : 1°) caractériser les femmes entrepreneures; 2°) identifier les facteurs individuels et contextuels ou environnementaux de l'entrepreneuriat féminin ; 4°) montrer comment les typologies de l'entrepreneuriat varient selon le genre ainsi que les facteurs de l'entrepreneuriat ; 5°) montrer que certains facteurs de l'entrepreneuriat sont spécifiques aux femmes.

Nous présentons ici les résultats issus des différents travaux effectués pour atteindre ces objectifs, à savoir la synthèse de la littérature sur le sujet, la collecte des données et leur analyse. Ce rapport se termine par une conclusion et des recommandations programmatiques.

2. Cadre théorique

On retrouve dans la littérature les facteurs politiques, économiques, socioculturels et individuels de l'entrepreneuriat féminin.

2.1 Facteurs politiques

Des chercheurs ont montré que les lois, politiques et programmes ont un rôle au niveau de la tendance et du potentiel des individus, quant au choix des activités entrepreneuriales et de l'accès aux moyens et aux services encourageant le processus de lancement dans les affaires. Ceci est bien mis en évidence dans le modèle d'analyse de Shapero (1975, cité par Colot et al., 2007) et Gartner (1985, cité par Colot et al., 2007), via les aides de l'Etat, la disponibilité de services de soutien et d'autres influences gouvernementales. Ce modèle a, dans une certaine mesure, été validé par Paturel et Arasti (2006). Cependant, dans le cas spécifique des femmes entrepreneures, Bellacourt et al. (1991; cités par Lee-Gosselin, Housieaux et Villeneuve, 2010) ont constaté qu'elles perçoivent les programmes gouvernementaux comme étant trop lourds sur le plan administratif et que ceci les décourage à s'y intéresser. De plus, selon les mêmes auteurs, elles estiment que ces programmes ne satisfont pas suffisamment leur demande en informations et que le temps qu'ils consacrent pour satisfaire à leurs exigences est parfois élevé. Enfin, ces programmes cibleraient mal leurs besoins concernant l'accès au financement, la formation et l'information et seraient mal adaptés aux petites et moyennes entreprises qu'elles dirigent pour la plupart. Par conséquent,

Ardagna et Lussardi (2008, cités par Renders, 2010) ont mis en évidence l'effet négatif de la qualité douteuse des institutions sur l'entrepreneuriat : elle affaiblit l'impact positif des réseaux sociaux et renforce l'impact négatif sur l'entrepreneuriat de l'aversion des risques.

2.2 Facteurs économiques

Des relations ont été observées entre le revenu et la création d'entreprises. Alfaro et Charlton (2006) ont constaté que le revenu appréhendé par la PIB a un effet positif sur la création d'entreprises. En revanche, Wennekers et al. (2005) ont découvert un effet en U en fonction duquel une hausse du PIB par habitant dans les pays à plus faibles revenus s'accompagne d'une hausse de l'entrepreneuriat. A un certain niveau de revenus par habitant, une hausse du revenu par habitant s'accompagne en revanche d'une baisse de l'entrepreneuriat. Dans la même optique, il ressort de l'étude d'Adrangi et al. (2003) que la croissance économique s'accompagne de l'émergence de grandes entreprises alors que sa décroissance favorise plutôt l'émergence de petites entreprises. Cette relation s'explique par le fait que dans une économie développée, les individus ont beaucoup de chance de trouver un emploi bien payé et, partant, de ne pas être motivé à créer des PME.

Outre les opportunités, certains lancent aussi leur propre affaire par nécessité, parce qu'ils sont au chômage par exemple (Julien et Marchesnay, 1996 ; Colot, 2007 ; Benredjem, 2009). A cet égard, c'est surtout le chômage à court terme qui a un impact significatif et surtout dans le secteur des services. Si l'on en croît notamment Renders (2010), l'effet de cet indicateur dépend de certains incitants : le chômage incite davantage les gens à entreprendre s'il est associé à une mauvaise protection sociale.

Dans le cas du capital, lorsque son intensité augmente, la propension à créer l'entreprise diminue (Firtsch et Falk, 2007). Il en est de même de l'intérêt fixé par les banques (Firtsch et Falk, 2007) ainsi que du coût du travail (Firtsch et Falk, 2007). L'accès difficile au crédit au démarrage est donc un des facteurs non des moindres freinant l'entrepreneuriat féminin. A la lumière de plusieurs études antérieures, des disparités importantes existent quant à l'accès au financement par les femmes entrepreneures par rapport à leurs homologues de sexe masculin. Si l'on en croît notamment Rachdi (2006), Orser et Carrington (2005) et Amine et Staub (2011), les éléments suivants expliquent les différences entre les femmes et les hommes d'accès au crédit : 1°) les femmes et les hommes apportent un capital humain différent (éducation et nombre d'années d'expérience en gestion) à l'entreprise ; 2) les femmes et les hommes apportent un capital social différent (la durée de la relation bancaire, le fait que le banquier d'affaires soit aussi le banquier personnel) à l'entreprise; 3°) les femmes ont plus de risque que les hommes de ne pas légaliser leurs business ; 4°) les entreprises appartenant à des femmes sont relativement plus petites et plus susceptibles d'exercer dans des secteurs moins porteurs que celles appartenant à des hommes ; 5°) les femmes propriétaires sont moins susceptibles que les hommes de solliciter du financement par capitaux propres. Dans l'étude de Lee-Gosselin, Housieaux et Villeneuve (2010), l'âge et l'expérience de la personne formulant la demande, l'absence de garantie sous forme d'immobilier

et la rentabilité des entreprises sont d'autres raisons qui expliquent l'écart d'accès au crédit entre les femmes et les hommes entrepreneurs.

Enfin, d'autres travaux ont mis en évidence l'effet positif de la demande dans le secteur des services aux ménages (Ashcroft et al., 1991 ; Guesnier, 1994 ; cités par Colot, 2007) et celui de l'hyper-segmentation des marchés (Julien et Marchesnay, 1996 ; cités par Colot, 2007) sur la création d'entreprises. La seconde relation témoigne du rôle positif des avantages concurrentiels entre entreprises dans l'entrepreneuriat. La première témoigne quant à elle du rôle positif du pouvoir d'achat des ménages et donc négatif de l'inflation.

2.3 Facteurs socioculturels

Bayad et Bourguiba (2006 ; cités par Colot, 2007) ont évalué l'effet de la culture sur l'entrepreneuriat en recourant à la grille culturelle d'Hofstede. Selon celle-ci, une culture caractérisée par une faible « distance hiérarchique », un fort « individualisme », une forte « masculinité » et une faible « maîtrise de l'incertitude » serait propice à l'entrepreneuriat. En recourant à la même méthodologie, dans le contexte africain, Diakité (2004) a constaté que les femmes de l'ethnie peule sont plus entreprenantes que leurs homologues de l'ethnie soussou. Il existerait donc une dimension ethnique de la création d'entreprises.

L'influence de l'ethnie se manifeste aussi via sa transmission des valeurs et croyances aux individus pendant la socialisation. Dans la plupart des sociétés africaines, il est transmis à la fille l'idée selon laquelle son statut dépend plus de son état matrimonial et de sa fécondité que de son activité. La société réserve donc à la femme un statut d'inférieur se traduisant par un exercice limité du pouvoir décisionnel et un accès difficile à l'éducation et aux ressources. En d'autres termes, il existe des préjugés socioculturels sur sa place et son rôle dans la société, qui ne militent pas en faveur de son implication dans la lutte contre la pauvreté.

Compte tenu de ce qui précède, si l'on en croit notamment Mungai (2012) et bien d'autres chercheurs, les perceptions traditionnelles de la femme, notamment le travail injustifié des femmes dans le cas où le revenu familial est suffisant, la jeunesse de la femme entrepreneure, le travail de la femme affaiblit l'autorité de son mari et diminue son engagement au sein de la famille, le travail de la femme au foyer entant qu'activité primordiale des femmes, l'intolérance envers certains métiers et professions exercées par les femmes, la présence injustifiée des femmes dans la communauté de travail masculine, la non prise des femmes au sérieux entant que directrices ou patronnes ou lorsqu'elles recherchent et accumulent individuellement la richesse, le manque de confiance de la société par rapport aux capacités managériales des femmes, la nécessité d'obtention de la permission du mari pour séjourner à l'étranger et bien d'autres, font partie des obstacles socioculturels importants à l'entrepreneuriat féminin dans les pays en développement.

Compte tenu de l'influence de la socialisation susmentionnée, plusieurs recherches récentes en entrepreneuriat ont mis l'accent sur le rôle déterminant du réseau relationnel. Selon Fayolle (1994,

cité par Tchouassi 2005), il est un point essentiel dans le processus d'éveil entrepreneurial au cours duquel l'individu est progressivement sensibilisé, consciemment ou non, à la création d'entreprises et à l'entrepreneuriat. Les parents, les frères, le conjoint, l'entourage familial, les amis et le tissu associatif avec des entrepreneurs d'envergure locale ou nationale participent à ce processus. En ce sens, les individus issus ou placés au sein des familles d'entrepreneurs dans lesquelles on naît créateur d'activité entrepreneuriale ou entrepreneur de façon héréditaire seront plus enclins à l'entrepreneuriat que d'autres. Ainsi, il a été constaté dans certaines études que la stabilité de l'univers familial, basé sur l'harmonie et les encouragements du père, des frères, ou du mari fait partie des facteurs de l'entrepreneuriat. De même, en s'intéressant à la création d'entreprises comme affaires de réseaux, Arocena et al. ont montré, dans le cas spécifique des femmes, qu'elles ne créent pas « au hasard », que leur création d'entreprise se situe toujours en terrain connu dans le cadre d'un réseau relationnel et d'un « milieu support ». L'entrepreneuriat n'est donc pas un phénomène solitaire et autonome qui réussit à l'écart des aides et des déterminants familiaux. Les individus s'appuient souvent, pour débuter, sur les réseaux du père ou du mari ou parfois des expériences déjà en affaires et qui ont réussi.

Dans la même perspective, Paturel et Arasti (2006) suggèrent que la présence de modèles d'entrepreneurs dans son entourage familial ou dans son entourage amical est un autre facteur déterminant. Certaines valeurs inculquées par les parents aux enfants pendant la socialisation stimulent donc l'entrepreneuriat parmi ces derniers, à savoir, l'indépendance, la responsabilisation, la capacité à prendre des décisions en assumant les conséquences et l'aventure vers d'autres cultures.

Les différences au niveau de l'accès à l'information participent aussi à la sous-représentativité des femmes dans le monde des affaires et elles résultent de celles d'accès aux réseaux d'affaires. En effet, la notion de réseau est souvent absente ou peu présente dans les activités des femmes à cause des contraintes familiales et d'autres auxquelles elles font face dans le cas de leur mobilité, de la gestion de leur temps et de leur communication avec les hommes. Pour cela, le niveau de connaissance des procédures de création d'entreprises, des sources d'assistance, des marchés existants, etc. est plus faible chez les premières que chez les deuxièmes.

2.4 Facteurs individuels

Robichaud et McGraw ont constaté que les femmes entrepreneures sont plus similaires que différentes des hommes au niveau des dimensions psychologiques et démographiques. Shane, Locke et Collins (2003, cité par Brouillard F., 2005) ont élaboré un schéma d'analyse dans lequel les motivations des entrepreneurs sont mises en relation avec le processus de démarrage de l'entreprise. Dans l'ensemble des indicateurs de la motivation des entrepreneurs, ils ont inclus le besoin d'accomplissement, la propension à prendre un risque, la tolérance de l'ambiguïté, le contrôle de soi, l'efficacité individuelle, l'indépendance personnelle, la quête d'objectifs, « la drive » et la passion. Pour d'autres chercheurs, ces indicateurs ne sont pas indépendants mais inter-corrélés. Il s'agit, par exemple, de la recherche de l'indépendance personnelle, du besoin

d'accomplissement et de la prise des risques : les personnes étant à la recherche de l'indépendance personnelle sont dotées d'un fort besoin d'accomplissement et prennent des risques plus calculés (Begley, 1998; cité par Brouillard F., 2005). La tolérance et l'ambiguïté sont définies comme étant la propension à voir les situations incertaines attirantes et le contrôle de soi comme étant le fait de croire que ses actions et ses caractéristiques personnelles influencent le résultat. Le premier facteur permet de distinguer les entreprenantes des autres et le second influe sur la désirabilité de créer une entreprise. La « drive », selon Shane, Locke et Collins (2003), englobe l'ambition, l'énergie et la ténacité et ces facteurs déterminent également le processus entrepreneurial. Si l'on en croit notamment Brouillard (2005), il existe une liaison entre la passion, «la drive » et les motivations mais beaucoup de recherches antérieures ne s'y sont pas intéressées.

D'autres schémas d'analyse intéressants sont ceux de Morisson (2001) et Davidson(1995) dans lesquels les caractéristiques personnelles de l'entrepreneur sont mises en relation avec la création d'entreprises. Ces caractéristiques sont celles démographiques et se résument au sexe, à l'âge, à l'état matrimonial, aux antécédents familiaux, au niveau de scolarité, à l'expérience, au rang familial et aux motifs de se lancer en affaires.

Des différences selon le genre ont été observées au niveau de l'expérience en gestion, du niveau d'instruction en gestion, d'habilités financières, des motivations pour se lancer en affaires et d'habilités relationnelles et, ce, au détriment des femmes dans les quatre premiers cas et en leur faveur dans le dernier. De manière explicite, concernant les motivations au démarrage de l'entreprise, les hommes ont évoqué le désir de devenir entrepreneur et de ne pas travailler pour quelqu'un d'autre, alors que pour les femmes c'est le désir de se créer un emploi permettant d'équilibrer travail et famille qui ressortait le plus souvent. D'autres chercheurs suggèrent que l'élément motivateur pour les femmes est d'aider les autres (Thompson et Hood, 1991) et non pas l'argent (Lee-Gosselin, Housieaux et Villeneuve, 2010). Des résultats similaires sont issus des travaux de Kent et al. (1982), Stevenson et Gumpert (1985) et Cornet, Constantinidis et Asendéi (2003). Le désir de se créer un emploi pour équilibrer travail et famille est aussi ressorti de l'étude de Duchéneaut et Orhan (2000 ; cité par Robichaud, Lebrasseur, Riverin et al., 2006).

Les études ayant considéré les motivations entrepreneuriales sous l'angle de la catégorisation pression-attraction abondent dans le même sens : les motivations de type attraction (pour être son propre patron, pour avoir un plus grand contrôle sur ce qu'on fait et pour gagner plus d'argent) sont davantage présentes chez les hommes (Buttner et Moore, 1997) et celles de type pression (les conditions économiques difficiles, les raisons familiales et barrières organisationnelles, les frustrations au travail et l'environnement de travail hostile) davantage présentes chez les femmes (Baines et Wheelorks, 1998 ; Green et Cohen, 1995; Hisrich et Brush, 1985). Toutefois, dans les pays développés, il a été observé que l'entrée des femmes cadres dans le monde des affaires est aussi influencée par des motivations de type attraction (Buttner et Moore, 1997). Robichaud, Lebrasseur, Riverin et al. (2006) sont allés plus loin en montrant qu'au Canada parmi les individus concernés par les motivations de type attraction, les femmes sont plus éduquées que les hommes

et les premières sont proportionnellement plus nombreuses que les derniers dans les postes de gestionnaires.

Des différences importantes ont été observées entre les entreprises créées : les femmes sont plus orientées vers le domaine du service et de détail et en plus leurs entreprises sont plus petites en termes de capital de départ, de revenus et de nombre d'employés (Projet Equal, 2006). Par ailleurs, au niveau des objectifs poursuivis, comme cela est ressorti d'une autre manière au niveau des motivations dans les études de Thompson et Hood (1991) et Lee-Gosselin, Housieaux et Villeneuve (2010), les femmes auraient tendance à considérer au même pied d'égalité les objectifs sociaux et ceux à caractère économique. Elles appréhendent l'entreprise selon un mode coopératif qui ne dissocie pas clairement vie familiale, amicale et entrepreneuriale, alors que les hommes l'appréhendent selon un mode compétitif (Bonnétier, 2005).

Le faible niveau d'instruction des femmes et le fait qu'elles font pour la plupart la formation en sciences humaines et non dans les domaines technique, de gestion et de comptabilité font aussi partie des facteurs qui influencent négativement l'entrepreneuriat féminin (Rachdi, 2006 ; Borges, Filion et Simard, 2005). La formation permet notamment de disposer de bonnes bases dans le domaine de création et gestion d'entreprises et, ce, surtout lorsqu'elle a un lien avec le type d'activité exercée. Des différences entre les hommes et les femmes sont aussi observées au niveau de l'expérience ; les dernières ont pour la plupart d'expérience dans les domaines liés aux services tels que la formation, le secrétariat ou la vente au détail, alors que les premiers se retrouvent dans les domaines industriels, financiers, techniques ou entrepreneuriaux (Belcourt et al., 1991 ; cité par Rachdi, 2006). Ce qui explique pourquoi les femmes sont plus concernées que les hommes par la création d'entreprises dans les secteurs du service et du détail.

2.5 Modèle conceptuel et hypothèses de travail

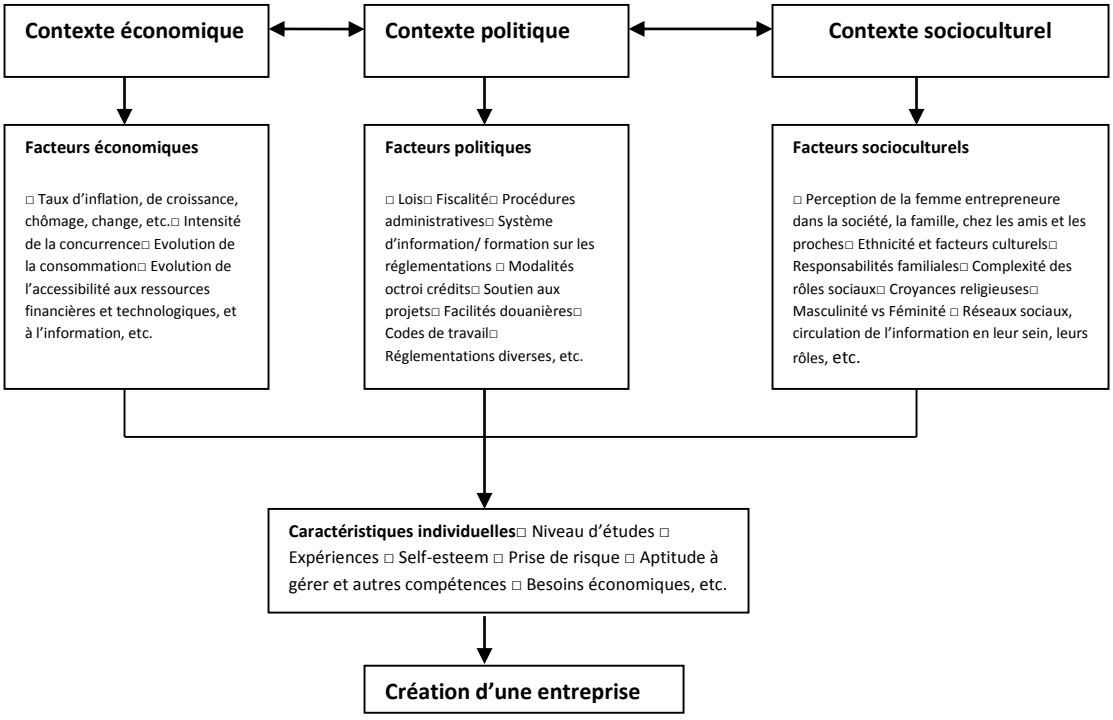
Comme Paturel et Arasti (2006), nous considérons ici l'entrepreneuriat comme un phénomène complexe et multidimensionnel puisqu'en plus des traits de caractères, il importe de mettre l'accent sur l'environnement et les comportements des personnes si l'on veut bien le comprendre dans les pays en développement. Notre approche explicative de ce phénomène peut donc être résumée comme suit : étant donné que l'individu vit dans une société donnée, à une époque bien déterminée, ses activités et ses représentations en vue de l'action sont non seulement influencées par les facteurs environnementaux, dont les contextes économique, politique, social et culturel mais aussi par des motivations internes, des aptitudes et habiletés, des intérêts, des désirs et des attitudes, lesquels ne sont pas du tout indépendants des premiers.

Compte tenu de ce qui précède, notre modèle conceptuel, ci-après présenté, fait ressortir les facteurs explicatifs de l'entrepreneuriat selon le genre en distinguant bien le niveau agrégé du niveau individuel.

2.5.1 Présentation et explicitation du modèle conceptuel

Au niveau agrégé, on retrouve les facteurs politiques, économiques et socioculturels. Ces derniers déterminent et modulent à des degrés divers les valeurs et normes relatives à l'entrepreneuriat. Bon nombre d'entre elles sont favorables au rôle primaire des femmes en tant que mères et épouses. En d'autres termes, les hommes sont perçus et se considèrent comme plus concernés par le business et les activités économiques rémunérées que les femmes. Les premiers sont moins privilégiés que les deuxièmes en ce qui concerne la position sociale, l'autorité, l'activité économique et le revenu.

Figure 1: Modèle conceptuel des facteurs explicatifs de l'entrepreneuriat féminin en Afrique sub-saharienne



La transmission à l'individu des valeurs et normes relatives à l'entrepreneuriat se fait via la socialisation. Le contexte socioculturel dans lequel un individu a été élevé détermine donc ses attitudes vis-à-vis de l'entrepreneuriat. La perception sociale de la femme, de celle entrepreneure en particulier, l'existence ou non d'une culture entrepreneuriale dans le groupe ethnique d'appartenance, l'attachement à l'ethnie, les valeurs religieuses, les réseaux sociaux et leurs différents rôles dans le domaine de l'information… participent notamment à l'existence d'une culture entrepreneuriale au niveau individuel. Sa durée d'accompagnement par la création d'entreprises dépend d'autres facteurs socioculturels et des soutiens moral et financier de réseaux sociaux.

La création d'entreprises dépend aussi des facteurs économiques et des facteurs politiques. En effet, le délai de concrétisation de l'idée de création d'entreprises dépend de l'accessibilité aux ressources

financières et technologiques nécessaires, de l'accessibilité à l'information, du pouvoir des populations de consommer les biens et services qui leur sont offerts, de l'intensité de la concurrence… et des lois et réglementations diverses relatives à l'entrepreneuriat, des procédures administratives, du système d'information/formation sur les réglementations, des soutiens divers de l'état, des facilités douanières, etc.

Mais, en plus des facteurs contextuels susmentionnés, les caractéristiques individuelles participent à la création d'entreprises et seraient même dans certaines conditions environnementales plus déterminantes. En effet, le niveau d'études de la femme, son self-esteem et son pouvoir de prise des décisions peuvent notamment jouer un rôle important dans sa remise en question de certaines valeurs traditionnelles et son engagement dans le business. D'autres facteurs individuels notamment les expériences dans l'emploi, la détermination à prendre de risque, les besoins économiques, etc. peuvent aussi jouer un rôle important dans ce dernier cas.

2.5.2 Hypothèses de recherche

Conformément à notre modèle conceptuel, dans cette recherche, nous avons vérifié les hypothèses suivantes :

H_1 : La durée de création d'entreprises par les femmes est davantage élevée dans le pays où le climat des affaires est au plus bas niveau.

H_2 : L'influence des caractéristiques individuelles sur la création d'entreprises est importante dans le pays où les obstacles contextuels sont faibles.

H_3 : Les facteurs socioculturels (les convictions traditionnelles et religieuses, l'image de l'entrepreneuriat dans la société, le degré d'attachement à la communauté, le degré d'acceptation ou de refus des inégalités, l'existence des modèles dans la famille et chez les amis, l'équilibre entre la famille et le travail, le soutien de l'entourage…) influencent plus chez les femmes que chez les hommes la création d'entreprises ;

H_4 : L'appartenance à une ou plusieurs associations joue le même rôle chez les premières ;

H_5 : Dans les deux sexes, les facteurs économiques (la concurrence dans le domaine des affaires, la croissance du taux de chômage, les conditions économiques difficiles de vie, la décroissance de la consommation et l'accessibilité des ressources financières, informatives et technologiques) influencent la variable étudiée;

H_6 : Les caractéristiques individuelles (l'âge, le niveau d'instruction, le type de formation, l'expérience passée, les besoins économiques, le self-esteem, le pouvoir de prise des décisions, l'aptitude à gérer et d'autres compétences, celle à prendre de risque…) influencent aussi la même variable ;

H_7 : Les caractéristiques individuelles médiatisent l'effet des facteurs environnementaux sur la création d'entreprises.

3. Méthodologie

3.1 Populations étudiées

Les participants à l'étude sont des hommes et femmes entrepreneurs ayant créé des PME, seules ou avec des partenaires, et ceux porteurs des projets de création de ce type d'entreprises. Ils résident à Yaoundé et Douala, au Cameroun, et à Nairobi, Kisumu et Mombassa, au Kenya. Comment justifier le choix de ces deux pays? Le Cameroun et le Kenya se sont distingués ces dernières années par des efforts fournis par les gouvernements de ces pays d'améliorer les contextes économique, juridique, réglementaire et même socioculturel des affaires. Par exemple, dans le premier pays, un ministère entièrement dévoué à la femme (MINPROFF) a été créé; dans le deuxième, un Département de Promotion de Micro et Petites Entreprises a vu le jour dans le ministère du travail et de développement des ressources humaines (MLHRD). Ces deux pays bénéficient également depuis quelques années de l'aide des institutions internationales d'appui au développement (Les agences des Nations Unions, l'Union Européenne, la Banque Africaine de Développement, la Banque Mondiale, etc.).

Cependant, dans les deux pays, beaucoup reste à faire pour améliorer le climat des affaires.

Concernant d'abord le contexte économique, dans les deux pays, les performances économiques sont actuellement bonnes. Cependant, à cause d'une forte croissance démographique, elles ne se répercutent pas positivement sur les conditions de vie des populations, particulièrement au Kenya, et, ce, surtout que l'Indice des Prix à la Consommation est continuellement croissante dans ces pays. Ceci accroît la pauvreté et la propension à exercer des activités dans le secteur informel de l'économie et, partant, entrave le développement des PME.

Par ailleurs, dans les deux pays, les gouvernements et bailleurs des fonds ont mis en place des mécanismes permettant aux entrepreneurs et porteurs des projets de création d'entreprises d'accéder facilement aux crédits bancaires mais le Cameroun, contrairement au Kenya, se retrouve encore, selon la Banque Mondiale, parmi les pays où la plupart de ces individus sont découragés par manque des fonds, bien qu'une amélioration substantielle ait été observée dans ce pays entre 2011 et 2012. En effet, dans le même domaine, selon le classement qu'elle a publié dans Doing Business 2012, le Cameroun se retrouve à la 98ème place alors que le Kenya est à la 8ème place (Banque Mondiale, 2012a, 2012b). Dans les deux pays, les femmes sont moins enclines que les hommes à accéder aux crédits bancaires. Les premières s'orientent pour la plupart vers les Institutions des Micro-Finances (IMF) et les tontines qui, cependant, sont limitées par le fait qu'elles ont des faibles capacités d'intervention et ne permettent pas le développement des activités génératrices des revenus à long terme.

Concernant le contexte juridique et réglementaire, les deux pays étudiés se retrouvent presque au même rang (Banque Mondiale, 2012a, 2012b) mais au Cameroun, où l'opération administrative de création d'entreprises se fait en peu de procédures et en peu de temps, elle coûte 1,2 fois plus cher qu'au Kenya.

Concernant le contexte socioculturel, dans les deux pays, il est défavorable à l'entrepreneuriat féminin. Toutefois, si l'on en croit les valeurs des indicateurs des inégalités de genre publiées par les Nations Unies, la discrimination envers les femmes est plus forte au Cameroun qu'au Kenya. Des réseaux sociaux des femmes entrepreneures existent dans ces pays et pourraient jouer un rôle important dans l'amélioration de la culture entrepreneuriale féminine mais leurs moyens sont limités.

En résumé, dans le rapport de la Banque Mondiale de 2012 sur le climat des affaires, le Cameroun est classé 163ème sur 183 pays et le Kenya 109ème (Banque Mondiale, 2012c).

La disparité contextuelle sur les pays étudiés rend légitime la présente étude qui a permis de voir si elle a une influence significative.

3.2 Données

3.2.1 Enquêtes quantitatives

Dans chacun des deux pays étudiés, deux enquêtes par sondage ont été réalisées: une auprès d'entrepreneurs et une autre auprès des porteurs des projets de création d'entreprises. Leurs sigles sont respectivement ENCAME(2012) et ENCAMPO(2012) dans le cas du Cameroun et ENKENE(2012) et ENKENPO(2012) dans celui du Kenya.

a) Enquête auprès d'entrepreneurs

Elle s'est déroulée au Cameroun, à Douala et Yaoundé, et au Kenya, à Nairobi, Mombassa et Kisumu, du 24 juillet au 30 septembre 2012. Il s'agissait d'une enquête par sondage.

Au Cameroun, la base de sondage était le Recensement Général des Entreprises réalisé en 2009. Les données de cette opération ont été utilisées pour sélectionner au hasard à Yaoundé et Douala les participants à l'enquête "entrepreneurs". Chaque enquêteur (trice) avait à sa disposition une liste d'entrepreneurs à qui il (elle) devait administrer face à face le questionnaire "entrepreneurs". Ont été précisés sur cette liste le nom et prénoms de l'entrepreneur/entreprise, sa localisation physique dans le milieu concerné et éventuellement le n° de téléphone. Dans le cas d'une entreprise qui n'était pas retrouvée à l'emplacement initial (puisqu'elle n'existe plus ou a changé de dénomination), les enquêteurs incluaient dans l'échantillon celle qui s'était implantée à cet endroit et au maximum 3 entreprises voisines dont le nombre d'employés et l'activité exercée sont très différents. Ont donc fait partie de l'échantillon, seulement les entreprises localisables et qui exercent leurs activités dans des locaux fixes.

Au Kenya, dans chaque milieu, une liste de tous les marchés où sont concentrés les PME a été établie et utilisée pour sélectionner au hasard 9 à Nairobi (Kawangware, Westlands, Toi, Wakulima, Gikomba, Kamukunji, Kariobangi, Uhuru et CBD), 5 à Mombassa (Akamba, Mwembe Tayari, Kongowea, Senga et Town Center) et 4 à Kisumu (Kibuye, Jua-kali, Kisumu Wholesale Market et Obunga). Dans chaque marché « échantillon », une entreprise a été tirée au hasard et considérée comme point de départ et une entreprise sur 3 a été enquêtée. Ici aussi, seulement les chefs des entreprises exerçant dans des locaux fixes ont donc fait partie de l'échantillon.

Dans le premier pays, la taille de l'échantillon a été fixée à 520 entrepreneurs en prenant un taux de sondage de 0,001 dans l'ensemble des 521136 PME recensées à Yaoundé et Douala en 2009. Dans le deuxième, il a été fixé à 750 en prenant un taux de sondage de 0,002 dans l'ensemble des 375199 PME de Nairobi, Kisumu et Mombassa en 2012[5].

Tableau 1: Répartition des entrepreneurs enquêtés selon le milieu et le sexe

Milieu	Sexe		Ensemble
	Hommes	Femmes	
Cameroun	64,3	35,7	100 (686)
Yaoundé	66,1	33,9	100 (316)
Douala	62,7	37,3	100 (370)
Kenya	52,0	48,0	100(782)
Nairobi	51,3	48,7	100(506)
Mombasa	63,0	37,0	100(201)
Kisumu	29,6	70,4	100(81)

Source : Analyse de données de l'ENCAME (2012) et l'ENKENE (2012).

686 entrepreneurs ont été effectivement enquêtés au Cameroun (316 à Yaoundé et 370 à Douala) et 788 au Kenya (506 à Nairobi, 201 à Mombassa et 81 à Kisumu). Leur répartition selon le sexe montre qu'au Cameroun les femmes entrepreneures sont moins représentées que les hommes, alors qu'au Kenya les fréquences observées ne sont pas statistiquement différentes (tableau 1). Toutefois, dans le deuxième pays, c'est seulement à la capitale que le déséquilibre entre les deux sexes n'est pas observé ; à Mombasa, il est en défaveur des femmes et, à Kisumu, il est en leur faveur.

Etant donné que la liste des unités "échantillons" a été établie au hasard, les entrepreneurs enquêtés sont répartis sur toute la ville de Yaoundé et sur toute la ville de Douala au Cameroun et de la même façon à Nairobi, Mombassa et Kisumu au Kenya. Concernant le choix des enquêtés, dans chaque entreprise "échantillon", c'est seulement à son créateur (sa créatrice) que le questionnaire était administré.

b) Enquête auprès de porteurs de projets de création d'entreprises

[5] Il s'agit d'une estimation faite en utilisant l'effectif de 255492 PME recensées dans les trois villes en 1999 et comme taux de croissance celui de l'effectif de personnes travaillant pour leur propre compte. Compte tenu de l'indisponibilité de cette dernière statistique dans ce pays, nous avons supposé qu'elle est proche de celle observée chez ses voisins (soit 3 %).

Elle a été menée parallèlement à l'enquête "entrepreneurs". Il s'agissait aussi d'une enquête par sondage. Au Cameroun, la base de sondage utilisée est le Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH) de 2005. Précisément, la répartition de la population de Douala selon l'arrondissement et le quartier de résidence a été mise à notre disposition et nous avons ensuite sélectionné au hasard dans chaque arrondissement un certain nombre de quartiers. La même chose a été faite dans le cas de Yaoundé. Au Kenya, la même méthodologie a été utilisée à partir des données du RGPH de 2009.

Dans le premier pays, à Douala, les quartiers « échantillons » étaient les suivants : Bessengue-Akwa, Bonanjo, Bonamouti, Bonapriso, New-Town Aéroport 3, Boko, Besseke et Bepanda Petit Wouri. A Yaoundé, il s'agissait des quartiers Cité Verte, Bastos, Djongolo, Melen, Olezoa, Manguier, Awae 5, Oyomabang et Etougebe.

Dans le deuxième pays, à Nairobi, les quartiers « échantillons » étaient notamment Kangemi, Kariobangi, Lang'ata, Pangani, Kawagware, Huruma, Umoja, Githurai 44 and Kayole. A Mombasa, il s'agissait des quartiers Kisauni, Mtwapa, Old town et South coast et à Kisumu des quartiers Kondele, manyatta, Nyarenda et Shauri moyo.

Dans chaque quartier "échantillon", compte tenu du fait que l'entrepreneuriat est un phénomène rare, les enquêteurs passaient dans tous les ménages dans lesquels ils identifiaient les individus éligibles à partir des critères suivants : 1) être résidant et non visiteur dans le milieu ; 2) être âgé de 18-60 ans et 3) disposer d'un projet de création d'entreprise (s) avancé dans la conception (n'étant donc pas sous forme d'une simple idée).

Au Cameroun, 1263 porteurs de projets de création d'entreprises ont été enquêtés dont 627 à Yaoundé et 636 à Douala. Au Kenya, 810 ont été enquêtés dont 535 à Nairobi, 197 à Mombasa et 78 à Kisumu. Leur répartition selon le milieu et le sexe montre que les femmes porteuses de projets de création d'entreprises sont moins représentées que les hommes au Cameroun, alors qu'au Kenya on constate le contraire (tableau 2).

Tableau 2: Répartition des porteurs de projets de création d'entreprises enquêtés selon le milieu et le sexe

Milieu	Sexe		Ensemble
	Hommes	Femmes	
Cameroun	58,6	41,4	100 (1263)
Yaoundé	57,0	43,0	100 (627)
Douala	60,2	39,8	100 (636)
Kenya	44,9	55,1	100(810)
Nairobi	43,0	57,0	100(535)
Mombasa	50,3	49,7	100(197)
Kisumu	44,9	55,1	100(78)

Source: Analyse de données de l'ENCAMPO(2012) et l'ENKENPO(2012).

c) Questionnaires utilisés

Le questionnaire administré aux entrepreneurs explore les caractéristiques sociodémographiques des enquêtés à la création de l'entreprise et au moment de l'enquête (âge, état matrimonial, nombre de frères, nombre de sœurs, nombre d'enfants, niveau d'instruction, type d'établissement fréquenté, type de formation suivie, statut du père dans l'emploi, statut de la mère dans l'emploi, etc.), leurs motivations à la création d'entreprises, les habilités développées et qui les ont permis de créer leurs entreprises, les traits de personnalité, leurs réseaux sociaux d'appartenance et leur information en entrepreneuriat, leurs perceptions des inégalités de genre, leurs perceptions de certains éléments du contexte socioculturel, leurs perceptions de certains éléments du contexte économique et leurs perceptions des éléments du contexte politique. On retrouve aussi dans ce questionnaire des variables sur la durée de la création de l'entreprise, la perception de cette durée, la croissance de l'entreprise et les caractéristiques de l'entreprise.

Le questionnaire administré aux porteurs des projets est structuré de la même façon.

3.2.2 Enquêtes qualitatives

Parallèlement aux enquêtes quantitatives, des entretiens approfondis ont été réalisés avec les responsables de mise en œuvre des politiques et programmes concernant l'entrepreneuriat. Comme le montrent les tableaux 3 à 6 ci-après, dans les milieux étudiés, les représentant (e) s du gouvernement, ceux (celles) des banques locales, ceux (celles) des IMF et les femmes entrepreneures ont participé à l'étude.

Tableau 3: Entretiens réalisés auprès des responsables camerounais des structures de mise en œuvre des politiques et programmes

Type de structures	Description	Nombre de participants
Gouvernementale	MINPMEESA, MINPROFF	3
Banques locales	UBC, UBA, BICEC, ADVANS, AFRILAND	5
IMF	COMECCI, First Trust Saving, FODEC, CAPCOL	5
TOTAL		13

Tableau 4: Entretiens réalisés auprès des femmes entrepreneures camerounaises

Individus	Nombre de participants
Femmes entrepreneurs non membres d'associations	11
Femmes entrepreneurs membres d'associations	4
TOTAL	15

Tableau 5: Entretiens réalisés auprès des responsables kenyans des structures de mise en œuvre des politiques et programmes

Type de structures	Description	Nombre de participants
Gouvernemental	Ministère de la jeunesse et sport ; Ministère de Genre, Enfants et Développement Social	2
Banques locales	K-REP; EQUITY; ABC	4
IMF	Community Welfare Agency (WAC) ; KWFT; SMEP; WEF; MILANGO; FARLS	7

TOTAL		13

Tableau 6: Entretiens réalisés auprès des femmes entrepreneures kenyanes

Individus	Nombre de participants
Femmes entrepreneurs non membres d'associations	2
Femmes entrepreneurs membres d'associations	2
TOTAL	4

3.2.3 Méthodes statistiques d'analyse

La variable dépendante étudiée est la durée effective de création d'entreprises, dans le cas des entrepreneurs, et sa durée présumée, dans celui des porteurs des projets. Pour vérifier les hypothèses de travail, nous avons effectué des analyses au niveau descriptif et au niveau explicatif. Au premier niveau, nous avons recouru aux tableaux croisés accompagnés des tests de chi-deux, pour caractériser les entrepreneurs et leurs entreprises, et aux analyses de la variance à un seul facteur, pour rechercher les différentiels des variables dépendantes. Au second niveau, nous avons recouru aux modèles d'Analyse de Classification Multiple (ACM) (présentés dans les annexes n°2), pour rechercher les déterminants de ces variables. Dans ce dernier cas, comme variables indépendantes, nous avons utilisé les indicateurs de nos concepts de base, à savoir ceux des facteurs politiques, économiques, socioculturels et individuels (voir dans les annexes n°3). Les données qualitatives ont été analysées en recourant à la méthode d'analyse de contenu.

4. Résultats

4.1 Des analyses des données quantitatives

4.1.1 Entrepreneurs

a) Caractéristiques sociodémographiques

Dans les deux pays, la plupart des entrepreneurs appartiennent aux groupes d'âges 20-29, 30-39 et 40-49 ans mais les plus jeunes sont plus représentés au Kenya (respectivement 31,6 %, 39,7 % et 21,5 % chez les hommes et 33,5 %, 40,9 % et 19,6 % chez les femmes) qu'au Cameroun (respectivement 17,0 %, 50,4 % et 23,3 % chez les hommes et 25,4 %, 43,7 % et 22,5 % chez les femmes) (tableau 7). Par ailleurs, dans le deuxième pays, on constate que les plus jeunes sont plus représentés chez les femmes (25,4 %) que chez les hommes (17,0 %).

Au Kenya, 26,8 % des enquêtés ont déclaré être entrés dans le monde des affaires à 14-24 ans, 32,3 % à 25-29 ans, 19,5 % à 30-24 ans, 11 % à 35-39 ans, 5,4 % à 40-44 ans, 3 % à 45-49 ans et 1,9 % à 50-64 ans. Au Cameroun, ces proportions sont respectivement de 18,2 %, 29,5 %, 23,3 %, 13,9 %, 9 %, 3,3 % et 2,8 %. On constate que la proportion des individus qui entrent tôt dans le monde des affaires est plus élevée au Kenya qu'au Cameroun. Cette différence est observée dans les deux sexes mais plus chez les hommes que chez les femmes. C'est seulement au Kenya que la proportion des individus qui entrent tôt dans le monde des affaires est plus élevée chez les hommes (30,4 %) que chez les femmes (22,9 %). Dans ce pays, dans les milieux étudiés, dans les deux sexes, 100 %

des individus enquêtés sont des immigrants. Dans l'autre pays, ces derniers représentent 72,4 % chez les hommes et 63 % chez les femmes.

Tableau 7: Répartition des entrepreneurs enquêtés selon quelques caractéristiques démographiques, le pays et le genre

Caractéristiques	Cameroun			Kenya		
	Hommes	Femmes	Ensemble	Hommes	Femmes	Ensemble
N	433	242	675	398	367	765
Age à la création de l'entreprise						
14-24	18,9	17,0	18,2	30,4	22,9	26,8
25-29	27,6	33,0	29,5	29,1	35,7	32,3
30-34	24,5	21,1	23,3	19,3	19,6	19,5
35-39	13,8	14,2	13,9	10,6	11,7	11,0
40-44	9,4	8,3	9,0	5,5	5,2	5,4
45-49	3,1	3,7	3,3	3,3	2,7	3,0
50-64	2,8	2,8	2,8	1,8	2,2	1,9
Age à l'enquête						
20-29	17,0	25,4	19,9	31,6	33,5	32,6
30-39	51,0	44,1	48,6	39,7	40,9	40,1
40-49	23,5	22,7	23,3	21,5	19,6	20,7
50-59	6,8	5,5	6,3	4,8	5,2	5,1
60+	1,7	2,3	1,9	2,3	0,8	1,6
Etat matrimonial						
Célibataire	24,2	31,9	26,9	33,8	30,0	31,9
En union	74,7	61,7	70,0	63,7	61,3	62,6
Séparé (e)/Divorcé (e)	0,5	2,6	1,2	2,0	5,4	3,6
Veuf (ve)	0,7	3,8	1,8	0,5	3,3	1,8
Niveau d'instruction						
Sans niveau	2,8	2,1	2,5	3,2	1,6	2,6
Primaire incomplet	3,0	2,6	2,8	7,5	6,0	7,0
Primaire complet	8,2	5,5	7,3	20,4	14,0	17,2
Secondaire	60,6	79,2	67,2	47,1	56,8	51,6
Supérieur	25,4	10,6	20,2	21,8	21,6	21,7
Type de formation suivie						
Technique/Professionnel	42,6	40,0	41,6	9,0	10,8	10,2
Théorique	57,4	60,0	58,4	91,0	89,2	89,8
Religion						
Catholique	54,0	57,4	55,3	32,3	38,3	35,4
Protestante	20,6	28,9	23,6	37,4	43,5	40,2
Musulmane	3,2	1,2	2,5	6,9	5,4	6,2
Traditionnelle	1,8	-	1,2	1,5	1,1	1,3
Autres protestantes	5,5	7,4	6,2	14,0	8,4	11,3
Sans religion	10,2	1,7	7,1	6,2	1,1	3,7
Autres	4,6	3,3	4,1	1,7	2,2	1,9

Source : Ibid.

Au Kenya, la répartition des entrepreneurs enquêtés selon l'état matrimonial montre que 31,9 % d'entre eux sont célibataires, 62,6 % en union, 3,6 % séparés ou divorcés et 1,8 % veufs. Au Cameroun, ces proportions sont respectivement de 26,9 %, 70 %, 1,3 % et 1,8 %. Il ressort de la comparaison entre les deux pays que les individus qui ne sont pas en union sont un peu plus représentés parmi les entrepreneurs au Kenya (37,4 %) qu'au Cameroun (30 %) et cette différence provient de celle observée chez les hommes (36,3 % vs 25,3 %). C'est dans le deuxième pays qu'on constate que les individus qui ne sont pas en union sont plus représentés parmi les femmes

entrepreneures (36,3 %) que parmi les hommes (25,4 %).

Concernant la répartition selon le niveau d'instruction, on observe une différence significative entre les deux pays. Alors qu'au Kenya, les individus de faible niveau d'instruction (i.e. ayant au plus le niveau primaire) sont assez représentés parmi les entrepreneurs enquêtés (26,7 %), au Cameroun, on observe le contraire (12,6 %). Ainsi, les individus ayant au moins le niveau secondaire sont moins représentés dans l'échantillon dans le premier pays (73,3 %) que dans le deuxième (87,4 %). Dans les deux sexes, on observe la même différence entre les deux pays. Au Cameroun, la différence selon le genre est en faveur des hommes (25,4 % vs 10,6 %), alors qu'au Kenya, elle n'est pas significative (21,7 % vs 21,6 %). Dans ce dernier pays, seulement 1 sur 10 entrepreneurs enquêtés ont déclaré avoir suivi une formation technique ou professionnelle au niveau secondaire, alors que dans le premier cette proportion est quatre fois plus élevée. Dans les deux pays, on n'observe pas ici de différence selon le genre.

Concernant la religion, dans les deux pays, les catholiques et les protestants sont plus fréquents dans l'échantillon que les individus d'autres obédiences religieuses. Toutefois, on constate que les premiers sont plus représentés que les deuxièmes au Cameroun (55,3 % vs 29,8 %), alors qu'au Kenya, on observe le contraire (35,4 % vs 51,5 %). On retrouve aussi les musulmans dans l'échantillon des entrepreneurs enquêtés mais ils sont proportionnellement moins nombreux dans le premier pays (2,5 %) que dans le deuxième (6,2 %). Il en est de même des sans religions mais plus dans le premier pays (7,1 %) que dans le deuxième (3,7 %). Au Cameroun, la différence selon le genre montre que les protestants sont plus fréquents chez les femmes entrepreneures (36,3 %) que chez les hommes (26,1 %). Dans le même pays, la différence va dans le sens contraire lorsqu'il s'agit des musulmans (1,2 % vs 3,2 %). Dans ce pays et au Kenya, les sans religions sont moins fréquents chez les femmes entrepreneures (1,7 % et 1,1 %) que chez les hommes (10,2 % et 6,2 %).

b) Perception de la durée de création de l'entreprise

Au Cameroun, dans l'ensemble d'entrepreneurs, 37,4 % perçoivent la durée qu'ils ont mise pour créer leurs entreprises comme étant courte, 26,3 % la perçoivent comme étant moyenne et 36,3 % comme étant élevée (tableau 8). Au Kenya, ces proportions sont respectivement de 46,7 %, 41 % et 12,3 %. On constate que les proportions des enquêtés des deux premières catégories sont plus élevées dans le deuxième pays que dans le premier. En revanche, on constate le contraire dans le cas de la dernière catégorie.

Tableau 8: Répartition des entrepreneurs enquêtés selon l'année de création de l'entreprise, la perception de la durée mise pour concrétiser le projet de création de l'entreprise et le genre

Année de création	Cameroun				Kenya			
	Courte	Moyenne	Elevée	Ensemble	Courte	Moyenne	Elevée	Ensemble
Hommes								
2010-2012	46,8	24,2	29,0	100(124)	51,9	40,0	8,1	100 (135)
2009-2007	36,3	27,4	36,3	100(102)	44,9	41,8	13,3	100 (98)
2006 et -	26,8	30,1	46,2	100(153)	42,1	41,4	16,4	100 (152)
Ensemble	36,7	27,4	35,9	100(379)	46,2	41,1	12,7	100 (385)
Femmes								
2010-2012	38,4	24,4	37,2	100(86)	47,9	40,4	11,7	100 (150)
2009-2007	39,7	23,8	36,5	100(63)	57,8	31,3	10,9	100 (102)
2006 et -	36,2	24,1	39,7	100(58)	36,6	52,5	10,9	100 (103)
Ensemble	38,2	24,2	37,6	100(207)	47,5	41,0	11,6	100 (355)
Hommes + Femmes								
2010-2012	43,6	24,2	32,2	100(211)	54,4	35,8	9,8	100 (285)
2006-2007	37,6	26,1	36,4	100(165)	40,5	47,0	12,5	100 (200)
2006 et-	31,0	28,6	40,4	100(215)	43,5	41,2	15,3	100 (255)
Ensemble	37,4	26,3	36,3	100(589)	46,7	41,0	12,3	100 (740)

Source : Ibid.

Lorsqu'on tient compte de l'année de création de l'entreprise et du sexe, au Cameroun, chez les hommes, la proportion de ceux qui perçoivent cette durée comme étant courte est plus élevée chez ceux qui ont créé leurs entreprises après 2009 que chez d'autres (tableau 8). Au Kenya, on constate la même chose. Chez les femmes, cette proportion ne varie pas selon l'année de création de l'entreprise dans le premier pays, alors que dans le deuxième, on constate le contraire lorsqu'on compare les entrepreneurs ayant créé leurs entreprises après 2007 aux autres.

c) Caractéristiques des entreprises créées

Dans les deux pays, les entrepreneurs enquêtés sont pour la plupart propriétaires des petites entreprises. Toutefois, on constate que la proportion de ceux propriétaires des moyennes entreprises est largement plus élevée au Kenya (20,4 %) qu'au Cameroun (6,1 %) (Tableau 9). Dans les deux pays, la plupart des entreprises créées sont individuelles (respectivement 79,2 % et 84, 7 %) (Tableau 10).

Tableau 9:Répartition des entrepreneurs selon la taille de l'entreprise, le pays et le genre

Taille de l'entreprise	Cameroun			Kenya		
	Hommes	Femmes	Ensemble	Hommes	Femmes	Ensemble
N	434	242	676	326	296	622
Petite	93,3	95,0	93,9	80,1	79,1	79,6
Moyenne	6,7	5,0	6,1	19,9	20,9	20,4
Ensemble	100	100	100	100	100	100

Source : Ibid.

Tableau 10: Répartition des entrepreneurs selon le type de création, le pays et le genre

Type de création	Cameroun			Kenya		
	Hommes	Femmes	Ensemble	Hommes	Femmes	Ensemble
N	440	245	685	407	375	782
SARL	6,6	2,9	5,3	14,5	12,3	13,4
Individuelle	81,8	89,8	84,7	77,9	80,5	79,2
GIC	1,8	0,8	1,5	1,0	0,5	0,8
Familiale	6,8	4,9	6,1	6,6	6,4	6,5
Autres	3,0	1,6	2,4	0,0	0,3	0,1
Ensemble	100	100	100	100	100	100

Source : Ibid.

Dans les deux pays, la plupart des enquêtés ont financé la création de leurs entreprises à partir de leurs épargnes personnelles (tableaux 11 et 12). Ceux qui l'ont financée à partir des crédits bancaires sont très peu nombreux. Il en est de même de ceux ayant démarré leurs entreprises à partir des subventions obtenues auprès des parents, des amis, etc. Toutefois, au Cameroun, on constate que les individus ayant bénéficié du soutien des parents sont plus fréquents chez les femmes que chez les hommes. De même, au Kenya, le soutien familial au niveau du financement de la création d'entreprises est plus orienté vers les premières que les deuxièmes.

Tableau 11: Proportion des entrepreneurs camerounais enquêtés (en %) selon le mode de financement de la création de leurs entreprises et le genre

Mode de préparation	Hommes	Femmes	Ensemble
N	433	242	675
Epargnes personnelles	87,9	79,5	84,9
Parents	5,2	9,2	6,6
Autres membres de la famille	13,7	18,0	15,3
Amis	8,3	8,4	8,3
Banques locales	6,1	5,9	6,0

Source : Analyse de données de l'ENCAME(2012).

Tableau 12: Répartition des entrepreneurs kenyans enquêtés (en %) selon le mode de financement de la création de leurs entreprises et le genre

Mode de préparation	Hommes	Femmes	Ensemble
N	375	341	716
Epargnes personnelles	81,2	78,5	80,1
Parents	3,2	2,9	3,0
Autres membres de la famille	3,7	7,0	5,2
IMF	1,3	2,3	1,8
Amis	5,8	4,1	5,0
Héritage	1,3	0,6	1,0
Banques	2,4	4,6	3,2
ONG	1,1	-	0,7
Ensemble	100	100	100

Source : Analyse de données de l'ENKENE(2012).

La proportion des individus dont les demandes de prêt bancaire ont été toutes rejetées est largement

moins fréquente au Kenya (8,4 %) qu'au Cameroun (29,6 %) et on constate seulement dans ce dernier que les femmes sont plus défavorisées (35 %) que les hommes (28 %) (Tableau 13).

Tableau 13:Répartition des entrepreneurs selon le nombre de fois que les demandes de prêt bancaire ont été approuvées selon le pays et le genre

Nombre de fois	Cameroun			Kenya		
	Hommes	Femmes	Ensemble	Hommes	Femmes	Ensemble
N	75	23	98	58	73	131
0	28,0	34,8	29,6	6,9	9,6	8,4
1	36,0	38,1	36,7	60,3	61,6	61,1
2+	36,0	27,1	33,7	32,8	28,8	30,5
Ensemble	100	100	100	100	100	100

Source : Idem tableau 1.

Dans les deux sexes, la valeur moyenne du chiffre d'affaire de l'entreprise à sa création est largement plus élevée au Cameroun qu'au Kenya (tableau 14). Toutefois, l'écart entre les deux pays est plus élevé chez les hommes que chez les femmes. Quel que soit le pays considéré, la valeur moyenne du chiffre d'affaire de l'entreprise à sa création est plus élevée chez les hommes que chez les femmes mais celles-ci sont beaucoup plus défavorisées que ceux-là au Cameroun qu'au Kenya (tableau 14). Par ailleurs, on constate que, chez les hommes, la distribution du chiffre d'affaire de l'entreprise à sa création est 2 fois plus homogène au Kenya qu'au Cameroun alors que, chez les femmes, on constate le contraire.

Tableau 14: Moyenne et écart-type du chiffre d'affaire (en F CFA) de l'entreprise à sa création selon le pays et le genre

Pays	Hommes			Femmes			Ensemble		
	Moyenne	Ecart-type	CV	Moyenne	Ecart-type	CV	Moyenne	Ecart-type	CV
Cameroun	7337824	$4{,}36.10^7$	5,942	966751	1685496	1,743	5072334	$3{,}51.10^7$	6,920
Kenya	1146558	$0{,}30.10^7$	2,617	853782	2816706	3,299	1006650	$0{,}29.10^7$	2,881

Source : Ibid.

Tableau 15: Répartition des entrepreneurs enquêtés selon l'activité principale de l'entreprise créée et le genre

Activités principales	Cameroun			Kenya		
	Hommes	Femmes	Ensemble	Hommes	Femmes	Ensemble
N	441	245	686	398	374	772
Agricultrice	0,5	0,4	0,4	8,3	8,1	8,1
NTIC	5,0	1,6	3,7	6,3	2,4	4,4
Bar et restaurant	1,4	4,1	2,3	1,8	1,3	1,8
Hôtel	0,2	-	0,1	3,5	5,7	4,5
Couture/Coiffure	7,0	44,9	20,7	5,3	13,4	9,6
Commerce	52,6	38,4	47,3	49,3	46,3	47,7
Santé/assistance sociale	1,8	1,2	1,7	1,3	0,3	0,8
Education	2,0	1,2	1,7	0,3	-	0,1
Construction	2,9	0,4	2,0	1,8	0,3	1,0
Réparation/Fabrication	9,9	-	4,5	8,9	2,2	5,6
Transport	0,7	0,4	0,6	1,5	0,8	1,2
Autres	16,0	7,4	15,1	11,7	19,2	15,2

Source: Ibid.

Dans les deux pays, les enquêtés ayant créé des entreprises dont les activités principales sont le commerce (47,7 % au Kenya et 47,3 % au Cameroun) et la couture ou la coiffure (9,6 % et 20,7 % respectivement) sont dans l'ordre les plus représentés (tableau 15). La comparaison entre les deux pays montre que cette deuxième catégorie concerne plus le Cameroun que le Kenya. En revanche, dans ce dernier, on retrouve quand même, dans les proportions non négligeables, les enquêtés ayant créé des entreprises dans les secteurs agricole, de l'hôtellerie, de la restauration et de la réparation. La différence selon le genre révèle, dans les deux pays, que les entreprises dont les activités portent sur les rôles traditionnels des femmes sont davantage représentées chez elles que chez les hommes.

Au Cameroun, la répartition des enquêtés selon le nombre total d'employés montre que la proportion des individus ayant déclaré que ce nombre est nul est plus élevée chez les femmes (43 %) que chez les hommes (31,1 %), alors qu'au Kenya, la différence selon le genre n'est pas significative (47,9 % vs 49 %) (Tableau 16). En revanche, dans le premier pays, celle des individus ayant au moins 4 employés est largement plus élevée chez les derniers (19,3 %) que chez les premières (9,6 %). Il en résulte qu'au Cameroun le nombre moyen d'employés dans une entreprise est plus élevé chez les hommes (2,6) que chez les femmes (1,6) (tableau 16). La comparaison entre les deux pays révèle seulement chez les premiers que ce nombre est significativement moins élevé au Cameroun qu'au Kenya.

Tableau 16:Répartition des entrepreneurs enquêtés (en %) selon le nombre d'employés et le genre

Nombre d'employés	Cameroun			Kenya		
	Hommes	Femmes	Ensemble	Hommes	Femmes	Ensemble
N	428	230	658	392	351	743
0	31,1	43,0	35,2	49,0	47,9	47,9
1	19,4	20,9	19,9	17,3	18,8	17,9
2-3	30,1	26,5	28,9	20,2	18,5	19,5
4+	19,4	9,6	16,0	14,5	14,8	14,7
Ensemble	100	100	100	100	100	100
Moyenne	2,6	1,6	2,3	1,6	1,4	1,5

Source: Ibid.

La croissance des PME, appréhendée par celle du nombre d'employés, est difficile dans les deux pays étudiés mais plus au Cameroun qu'au Kenya. En effet, dans ces pays, la majorité des enquêtés ont déclaré que ce nombre n'a pas changé depuis la création de leurs entreprises (respectivement 62,7 % et 79,1 %) mais on constate que la proportion des individus ayant fait cette déclaration est largement moins élevée dans le premier pays que dans le deuxième (tableau 17). Dans les deux pays, les femmes sont plus concernées que les hommes par le problème de non croissance de leurs PME, mais la différence selon le genre est plus forte au Cameroun qu'au Kenya.

Tableau 17:Répartition des entrepreneurs enquêtés (en %) selon l'évolution du nombre d'employés et le genre

Evolution du nombre d'employés	Cameroun			Kenya		
	Hommes	Femmes	Ensemble	Hommes	Femmes	Ensemble
N	417	233	650	376	357	733
N'a pas changé	72,2	82,4	79,1	59,8	65,8	62,7
A beaucoup augmenté	2,9	3,0	2,9	11,2	6,4	8,9
A faiblement augmenté	19,9	14,6	18,0	29,0	27,7	28,4
Ensemble	100	100	100	100	100	100

Source : Ibid.

d) Déterminants de la durée de création de l'entreprise et leurs mécanismes d'action

Dans l'ensemble des variables indépendantes, nous avons inclus trois indicateurs des effets du contexte politique (perception de l'environnement politique des affaires, l'accès aux décideurs et les motivations de l'état), deux indicateurs de ceux du contexte économique (perception de l'assistance financière et perception de l'environnement économique des affaires), neuf indicateurs de ceux du contexte socioculturel (conciliation travail-famille, perception des inégalités de genre, forte distance ethnique dans l'ethnie, collectivisme dans l'ethnie, féminité dans l'ethnie, type de famille, soutien de la mère, soutien des amis et soutien des associations) et six indicateurs des caractéristiques individuelles (participation aux séminaires/ateliers, niveau de connaissance des procédures administratives, expérience dans une entreprise, habilités et traits de personnalité développés).

Nous avons exploré plusieurs modèles multivariés d'ACM (voir dans les annexes n°4) qui nous ont permis d'identifier les déterminants de la durée de création d'entreprises dans les pays étudiés dont le résumé est présenté dans le tableau 18.

Au Cameroun, une différence importance s'observe entre les hommes et les femmes : La plupart des déterminants contextuels agissent sur la variable étudiée chez les deuxièmes, alors qu'on constate le contraire dans le cas des déterminants individuels (tableau 18). Au Kenya, cette différence ne ressort pas (tableau 18).

Tableau 18:Déterminants positifs de la durée de création d'entreprises (en années)

Résultats issus des ACM avec comme variables indépendantes les facteurs contextuels et les caractéristiques individuelles des entrepreneurs enquêtés au Cameroun et Kenya (ENECAM, 2012 ; ENEKEN, 2012)

Déterminants	Cameroun		Kenya	
	Masculin	Féminin	Masculin	Féminin
Contextuels	Forte distance hiérarchique	Economique défavorable Politique défavorable Conciliation travail-famille Manque de soutien de la mère	Economique défavorable Manque de motivations de l'état Conciliation travail-famille Manque soutien des amis	Politique défavorable Accès difficile aux décideurs Conciliation travail-famille Collectivisme dans l'ethnie Faible féminité dans l'ethnie
Individuels	Faible connaissance des procédures Manque les habilités à communiquer Manque les habilités financières Manque l'esprit de créativité Expérience dans une entreprise	Aucun	Inaptitude à prendre des risques	Faible connaissance des procédures Manque de pouvoir de prise des décisions

Source : Ibid.

Au Cameroun, chez les femmes, en plus de la perception défavorable de l'environnement économique et de la conciliation travail-famille, on retrouve dans l'ensemble des obstacles contextuels à l'entrepreneuriat la perception défavorable de l'environnement politique et le manque de soutien de la mère, mais le pouvoir explicatif du premier déterminant était le plus important (β=0,35 contre respectivement 0,17, 0,15 et 0,10) (voir les valeurs de β dans les annexes n°4). Chez les hommes, on retrouve la forte distance hiérarchique dans le groupe ethnique d'appartenance et plusieurs obstacles individuels, notamment, un faible niveau de connaissance des procédures et le manque de certaines habilités et traits de personnalité favorables à l'entrepreneuriat.

Au Kenya, chez les femmes, on retrouve dans l'ensemble des obstacles contextuels, comme dans le premier pays, la perception défavorable de l'environnement politique et la conciliation travail-famille. Par ailleurs, dans le même pays, chez les femmes, contrairement à ce qu'on a observé dans l'autre pays, l'inaccessibilité des décideurs et l'appartenance à une ethnie où le degré de collectivisme est élevé et celui de féminité est faible font partie des obstacles contextuels à l'entrepreneuriat. Dans le même pays, chez les femmes, un faible niveau de connaissance des procédures et le manque de pouvoir de prise des décisions font partie des obstacles individuels à l'entrepreneuriat.

Toujours au Kenya, chez les hommes, on retrouve, contrairement à ce qu'on a observé au Cameroun, une perception défavorable de l'environnement économique, le fait de ne pas bénéficier des motivations de l'état, la conciliation travail-famille et le manque de soutien des amis dans l'ensemble des obstacles contextuels à l'entrepreneuriat. De même, chez eux, le seul obstacle individuel est l'inaptitude à prendre des risques dans le monde des affaires.

Les résultats obtenus ont aussi révélé que, chez les hommes, les obstacles individuels jouent un rôle plus important au Cameroun qu'au Kenya, alors que, chez les femmes, on a constaté le contraire (voir les valeurs de β dans les annexes n°4).

Les résultats issus des modèles d'ACM à pas croissants nous ont permis de savoir comment évoluent les pouvoirs explicatifs des facteurs contextuels en présence de ceux individuels et, partant, de mettre en évidence les mécanismes d'action des premiers (voir dans les annexes n°4). Au Cameroun, chez les hommes, nous avons constaté que les effets de la perception de l'assistance financière et du type de famille sont devenus non significatifs en présence des caractéristiques individuelles. Dans le même pays, chez les femmes, la même chose a été constatée dans le cas du premier facteur. Au Kenya, chez les hommes, l'effet de la perception de l'environnement économique est devenu significatif et pourtant il ne l'était pas et celui du collectivisme dans l'ethnie d'appartenance est devenu non significatif. Chez eux, en d'autres termes, les variables individuelles ont respectivement joué le rôle de variables intermédiaires et de variables inhibitrices. En revanche, chez les femmes, elles ont seulement joué le deuxième rôle.

4.1.2 Porteurs des projets de création d'entreprises

a) Caractéristiques sociodémographiques

Au Cameroun, la répartition des enquêtés selon la religion indique que 53,6 % sont catholiques, 30,5 % protestants, 6,9 % musulmans, 3 % appartiennent à d'autres obédiences religieuses et 6,1 % sont sans religion (tableau 19). Au Kenya, ces proportions sont respectivement de 31,5 %, 52,8 %, 11 %, 2,9 % et 1,8 %. On constate donc, comme dans le cas des entrepreneurs, que les protestants et les musulmans enquêtés sont plus représentés dans le deuxième pays que dans le premier. En revanche, on constate le contraire lorsqu'il s'agit des catholiques et sans religion. La structure de la variable selon le genre montre qu'au Cameroun, les individus porteurs des projets de création d'entreprises sont deux fois moins fréquents chez les femmes musulmanes que chez

leurs frères musulmans. Au Kenya, une telle différence n'est observée que parmi les sans religion.

Tableau 19: Répartition des porteurs des projets de création d'entreprises selon quelques caractéristiques démographiques, le genre et le pays

Caractéristiques	Cameroun			Kenya		
	Hommes	Femmes	Ensemble	Hommes	Femmes	Ensemble
N	758	527	1285	361	438	799
Age à l'enquête						
15-24	25,6	28,3	26,7	26,4	28,0	27,3
25-29	30,7	32,9	31,7	35,5	38,4	37,1
30-34	17,2	17,5	17,3	15,2	16,2	16,1
35-39	10,5	8,8	9,8	12,7	7,4	9,8
40-44	6,5	5,3	6,0	4,7	5,3	5,0
45+	9,5	7,2	8,5	5,5	3,9	4,7
Etat matrimonial						
Célibataire	57,0	48,6	53,5	55,3	46,5	50,5
En union	40,8	44,9	42,5	43,2	48,3	46,0
Séparé (e)/Divorcé (e)	1,6	4,2	2,7	1,4	3,6	2,6
Veuf (ve)	0,6	2,3	1,3	0,1	1,6	0,9
Niveau d'instruction						
Sans niveau	2,1	3,3	2,6	1,4	1,8	1,6
Primaire incomplet	3,8	6,6	4,9	6,9	6,3	6,6
Primaire complet	9,8	9,5	9,6	16,5	13,7	15,0
Secondaire	50,3	58,2	53,6	43,3	50,0	47,0
Supérieur	34,0	22,4	29,3	32,0	28,2	29,9
Type de formation suivie au niveau secondaire						
Technique/Professionnelle	39,8	41,4	40,5	11,6	13,8	12,8
Théorique	60,2	58,6	59,5	88,4	86,2	87,2
Type de formation suivie au niveau supérieur						
Technique/Professionnel	44,4	59,0	49,1	61,5	72,3	67,1
Théorique	55,6	41,0	50,9	38,5	27,7	32,9
Religion						
Catholique	53,8	53,2	53,6	30,5	32,4	31,5
Protestante	28,3	33,5	30,5	49,9	55,3	52,8
Musulmane	8,7	4,4	6,9	12,5	9,8	11,0
Autres religions	2,8	3,2	3,0	3,5	2,3	2,9
Sans religion	6,3	5,7	6,1	3,6	0,2	1,8

Source : Idem tableau 2

Dans les deux pays, quel que soit le sexe, c'est parmi les individus âgés de 15-24 et 25-29 ans qu'on retrouve les proportions les plus élevées des porteurs des projets de création d'entreprises (tableau 19). Ces proportions baissent significativement à 30-34 ans et deviennent négligeables à partir de 35 ans. Au Kenya, dans les milieux étudiés, dans les deux sexes, 100 % des individus enquêtés sont des immigrants. Au Cameroun, ces derniers représentent 59,1 % chez les hommes et 63,1 % chez les femmes.

A en croire nos données, dans les deux pays, le niveau d'instruction des porteurs des projets de création d'entreprises est largement supérieur à celui de la population. En effet, au Cameroun, on

constate que 34,0 % des enquêtés sont de niveau supérieur chez les hommes et cette proportion est de 22,4 % chez les femmes. La proportion des enquêtés de niveau secondaire est respectivement de 50,3 % et 58,2 %. Les enquêtés sans niveau d'instruction (2,1 % et 3,3 %) et ceux de niveau primaire incomplet (3,8 % et 6,6 %) ou complet (9,8 % et 9,5 %) sont faiblement représentés dans les deux sous-populations. Les mêmes tendances ressortent, dans une certaine mesure, dans l'autre pays (respectivement 32,0 %, 43,3 %, 1,4 %, 6,9 % et 16,9 % chez les hommes et 28,2 %, 50,0 %, 1,8 %, 6,3 % et 13,7 % chez les femmes).

La différence selon le genre révèle seulement au Cameroun que le niveau d'instruction est un peu plus élevé chez les hommes enquêtés que chez les femmes : Les enquêtés de niveau supérieur y sont 1,5 fois plus fréquents chez les premiers que chez les deuxièmes.

Les enquêtés ayant déclaré avoir suivi une formation technique ou professionnelle au niveau secondaire sont 3 fois plus fréquents au Cameroun (40,5 %) qu'au Kenya (12,8 %). On observe le contraire au niveau supérieur (49,1 % et 67,1 %). Dans les deux pays, la différence selon le genre montre que les individus ayant suivi ce type de formation au niveau supérieur sont plus représentés parmi les femmes porteuses des projets de création d'entreprises que parmi les hommes.

Au Cameroun, concernant l'état matrimonial des enquêtés, 53,5 % sont célibataires, 42,5 % vivent en union, 2,7 % sont séparés ou divorcés et 1,3 % sont veufs. Au Kenya, ces proportions sont respectivement de 50,5 %, 46 %, 2,6 % et 0,9 %. Dans les deux pays, la différence selon le genre montre que la proportion des célibataires est plus élevée chez les hommes (57 % et 55,3 %) que chez les femmes (48,6 % et 46,5 %). En revanche, on observe le contraire dans le cas des proportions des divorcés ou séparés (respectivement 1,6 %, 1,4 %, 4,2 % et 3,6 %) et des veufs (0,6 %, 0,1 %, 2,3 % et 1,6 %).

b) Caractéristiques des entreprises à créer

Au Cameroun, 87 % des enquêtés ont prévu créer des petites entreprises et 13 % des moyennes entreprises (tableau 20). Dans l'autre pays, ces proportions sont respectivement de 79,1 % et 20,9 %. C'est seulement dans le premier pays que la proportion des enquêtés ayant les projets de créer ce dernier type d'entreprises est plus élevée chez les hommes (16,2 %) que chez les femmes (8,7 %). Concernant le type de création, dans les deux pays, la plupart des projets portent sur les entreprises individuelles (77,6 % au Cameroun et 83,6 % au Kenya) (tableau 21).

Tableau 20: Répartition des porteurs des projets selon la taille de l'entreprise à créer, le pays et le genre.

Taille de l'entreprise	Cameroun			Kenya		
	Hommes	Femmes	Ensemble	Hommes	Femmes	Ensemble
N	631	482	1113	364	446	810
Petite	83,8	91,3	86,9	78,3	79,8	79,1
Moyenne	16,2	8,7	13,1	21,7	20,2	20,9
Ensemble	100	100	100	100	100	100

Source : Ibid.

Tableau 21 : Répartition des porteurs des projets selon le type de création, le pays et le genre

Type de création	Cameroun			Kenya		
	Hommes	Femmes	Ensemble	Hommes	Femmes	Ensemble
N	753	526	1279	364	446	810
SARL	8,0	3,4	6,1	13,5	10,3	11,7
Individuelle	71,6	86,1	77,6	81,9	85,0	83,6
GIC	13,0	4,9	9,7	0,3	0,7	0,5
SA	5,0	3,8	4,5	0,0	0,0	0,0
Familiale	1,0	1,2	1,0	4,4	4,0	4,2
Autres	1,4	0,6	1,1	0,0	0,0	0,0
Ensemble	100	100	100	100	100	100

Source : Ibid.

Au Cameroun, 11,1 % d'enquêtés ont déclaré avoir commencé à réfléchir à leurs projets de création d'entreprises en 2012, 41,1 % en 2010-2011, 22 % en 2008-2009 et 25,7 % en 2007 ou avant (tableau 22). Au Kenya, ces proportions sont respectivement de 32,0 %, 45,2 %, 14,1 % et 8,7 %. Ainsi, les enquêtés ayant plus des difficultés à concrétiser leurs projets de création d'entreprises sont plus fréquents dans le premier pays que dans le second.

Tableau 22:Répartition des porteurs des projets selon l'année de démarrage des projets et le genre

Année	Cameroun			Kenya		
	Hommes	Femmes	Ensemble	Hommes	Femmes	Ensemble
N	728	510	1238	349	425	774
≤2007	25,3	26,5	25,7	11,7	6,1	8,7
2008-2009	22,3	21,6	22,0	12,3	15,5	14,1
2010-2011	40,9	41,4	41,4	41,8	48,0	45,2
2012	11,4	10,6	11,0	34,1	30,4	32,0

Source : Ibid.

Au Cameroun, les enquêtés ont pour la plupart déclaré prévoir créer des entreprises dans les domaines du commerce (24,6 %), de l'agriculture, de la pêche ou de l'élevage (16,9 %), de la coiffure ou couture (15,2 %) et de la restauration (6,7 %) (Tableau 23). Au Kenya, la première et la troisième catégorie sont les plus représentées (40,9 % et 13,9 %). Contrairement au premier pays, ici, très peu d'enquêtés s'intéressent aux entreprises « agricoles ». Une autre comparaison entre les deux pays montre que les enquêtés ayant prévu créer des entreprises dans le domaine de l'hôtellerie sont plus fréquents dans le deuxième pays que dans le premier.

Comme dans le cas des entrepreneurs, la différence selon le genre est significative. En effet, les femmes préfèrent créer des entreprises dans leurs domaines traditionnels d'activités, à savoir la coiffure ou la couture, dans les deux pays, la santé ou l'assistance sociale et la restauration, au Cameroun seulement. En revanche, d'autres domaines, comme le transport, la construction, la réparation ou la fabrication, les NTIC et l'agriculture les concernent moins que les hommes.

Tableau 23:Répartition des enquêtés selon l'activité principale des entreprises à créer et le genre

Activités principales	Cameroun			Kenya		
	Hommes	Femmes	Ensemble	Hommes	Femmes	Ensemble
N	752	527	1279	362	441	803
Agricultrice	23,9	6,8	16,9	6,9	3,2	4,9
NTIC	5,3	3,5	4,5	4,1	2,9	3,5
Bar et restaurant	5,2	8,7	6,7	5,8	2,9	4,2
Hôtel	1,2	0,4	0,8	4,1	4,3	4,2
Couture/Coiffure	3,6	31,9	15,2	5,0	21,1	13,9
Commerce	20,6	30,2	24,6	35,0	45,6	40,9
Santé/assistance sociale	1,7	5,7	3,4	1,9	1,4	1,6
Education	3,2	2,3	2,8	1,1	1,4	1,2
Construction	6,9	1,5	4,7	2,8	0,7	1,6
Réparation/Fabrication	3,5	0,2	2,2	3,0	0,7	1,6
Transport	5,6	0,4	3,4	4,7	0,9	2,6
Autres	19,3	8,4	17,8	25,6	14,9	19,8

Source : Ibid.

A la question comment comptez-vous financer la création de l'entreprise, au Cameroun, 8 enquêtés sur 10, et au Kenya, 7 sur dix, ont déclaré qu'ils vont recourir à leurs épargnes personnelles (tableaux 24 et 25). La proportion de ceux ayant déclaré recourir aux IMF et aux banques y sont faiblement représentés. Toutefois, au Cameroun, la différence selon le genre révèle que la proportion des individus ayant déclaré recourir aux banques locales est plus élevée chez les hommes que chez les femmes et celle des individus ayant déclaré recourir aux membres de la famille est plus élevée chez celles-ci que chez ceux-là. Au Kenya, la différence la plus importante entre les deux sexes s'observe au niveau de la proportion des individus ayant déclaré recourir aux associations et, ce, en faveur des femmes.

Tableau 24: Proportion des porteurs des projets camerounais enquêtés (en %) selon le mode de financement de leurs entreprises et le genre

Mode de financement	Hommes	Femmes	Ensemble
N	753	525	1278
Epargnes personnelles	83,0	84,0	83,4
Parents	11,3	9,5	10,6
Autres membres de la famille	15,7	22,5	18,5
Amis	9,6	8,4	9,1
Banques locales	21,4	15,4	18,9

Source : Analyse de données de l'ENCAMPO(2012)

Tableau 25: Répartition des porteurs des projets kenyans enquêtés selon le mode de financement de leurs entreprises et le genre

Mode de financement	Hommes	Femmes	Ensemble
N	348	408	756
Epargnes personnelles	76,8	68,7	72,4
Famille	8,0	4,9	6,3
Associations	3,8	14,0	9,2
IMF	2,3	1,5	1,9
Amis	3,4	5,4	4,5
Héritage	0,0	0,5	0,3
Banques	4,9	2,7	3,7
Autres	0,8	2,3	1,7
Ensemble	100	100	100

Source : Analyse de données de l'ENKENPO(2012)

Ainsi, dans les deux pays, 1 enquêté sur dix a déclaré avoir sollicité un prêt bancaire pour financer le démarrage de son entreprise (tableau 26). C'est seulement au Cameroun que cette proportion est deux fois plus faible chez les femmes (5 %) que chez les hommes (10 %) (Tableau 26). Parmi les enquêtés ayant une seule fois sollicité le prêt bancaire, 38 % ont reçu une suite favorable au Cameroun et 41 % au Kenya. Parmi ceux ayant sollicité ce prêt deux fois, la proportion de ceux ayant toutes les deux fois été satisfaits est moins élevée dans le premier pays (27 %) que dans le deuxième (46 %).

Tableau 26: Proportion des porteurs des projets enquêtés (en %) ayant sollicité un prêt bancaire selon le pays et le genre

Pays	Hommes	Femmes	Ensemble
Cameroun	10,0 (751)	5,1 (527)	8,0 (1278)
Kenya	11,0 (364)	9,2 (446)	10,0 (810)

Source : Idem tableau 2

c) Déterminants de la durée présumée de création d'entreprises et mécanismes d'action

Comme dans le cas des entrepreneurs, nous avons inclus dans l'ensemble des variables indépendantes plusieurs indicateurs des facteurs contextuels et individuels et exploré plusieurs modèles d'ACM (voir dans les annexes n°4). Ces derniers nous ont permis d'identifier les déterminants de la variable étudiée. Leur résumé est présenté au tableau ci-après.

Tableau 27:Déterminants positifs de la durée présumée de création d'entreprises (en années)

Résultats issus des ACM avec comme variables indépendantes les facteurs contextuels et les caractéristiques individuelles des entrepreneurs enquêtés au Cameroun et Kenya.

Déterminants	Cameroun		Kenya	
	Masculin	Féminin	Masculin	Féminin
Contextuels	Aucun	Environnement économique défavorable Taxes prélevés par l'état Non satisfait du système d'octroi des crédits dans IMF	Faible assistance financière Conciliation travail-famille	Conciliation travail-famille Collectivisme dans l'ethnie
Individuels	Faible connaissance des procédures Manque habilités financières Inaptitude à prendre des risques	Age très élevé	Age très élevé Manque d'esprit de compétition Manque de pouvoir de prise des décisions	Aucun

Source : Ibid.

Au Cameroun, comme dans le cas des entrepreneurs, parmi les porteurs des projets de création d'entreprises, les déterminants de la variable étudiée varient significativement selon le genre : Parmi les hommes, on retrouve trois obstacles individuels, le faible niveau de connaissance des procédures administratives, le manque des habilités financières et l'inaptitude à prendre des risques dans le monde des affaires, alors que parmi les femmes, on retrouve trois obstacles contextuels, l'environnement économique défavorable, une perception négative des taxes prélevés par l'état et celle du système d'octroi des crédits dans les IMF, et un seul obstacle individuel, l'entrée dans le monde des affaires à un âge très élevé (tableau 27).

Dans le contexte Kenyan, les résultats obtenus ne rejoignent qu'en partie ceux du Cameroun : En effet, dans les deux sexes, on retrouve les facteurs contextuels dans l'ensemble des déterminants (chez les hommes : une perception négative de l'assistance financière provenant des institutions existantes et la conciliation travail-famille ; chez les femmes : le dernier obstacle et le collectivisme dans le groupe ethnique d'appartenance) et, seulement chez les hommes, les facteurs individuels (un âge très élevé et le manque d'esprit de compétition et du pouvoir de prise des décisions) (tableau 27).

Dans les deux pays, chez les femmes porteurs des projets, nous avons constaté que les pouvoirs explicatifs des obstacles contextuels sont plus importants que ceux individuels, alors que, chez les hommes, on retrouve seulement ces derniers au Cameroun et les deux ensembles d'obstacles au Kenya.

Comme dans les cas des entrepreneurs, chez les hommes, les modèles d'ACM à pas croissants nous ont permis de constater que deux variables contextuelles, à savoir la perception du système d'octroi

des crédits dans les IMF et celle de l'accès aux matières premières, sont devenues non significatives en présence des caractéristiques individuelles (voir dans les annexes n°3). Un constat similaire a été fait dans le cas l'effet de la perception de l'environnement politique. Les caractéristiques individuelles ont donc joué ici seulement le rôle de variables intermédiaires. En revanche, dans l'autre pays, elles ont joué le rôle de variables inhibitrices puisqu'en leur présence la conciliation travail-famille est devenue significative. Dans le premier pays, chez les femmes, elles n'ont joué aucun rôle, alors que dans le deuxième, elles ont joué le rôle de variables intermédiaires en annulant l'effet de la perception de l'environnement politique (voir dans les annexes n°4).

4.2 Des analyses des données qualitatives

Les résultats obtenus confortent ceux issus des données quantitatives puisqu'ils révèlent aussi que les barrières à l'entrepreneuriat féminin se retrouvent davantage au niveau contextuel.

4.2.1 Entretiens avec les autorités gouvernementales

Selon la plupart des autorités, les lois et réglementations concernant l'entrepreneuriat en général se sont améliorées dans les pays étudiés et, partant, le cadre politique des affaires. Par ailleurs, il existe selon eux dans ces pays une politique nationale de genre qui promeut le droit des femmes au niveau social et au niveau économique et dans le cas du Cameroun la Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes (CEDEF) a été signée.

Il est aussi ressorti des entretiens que les procédures d'évaluation de l'impact des politiques de genre existent dans les deux pays, mais, contrairement au Cameroun, au Kenya, des audits annuels sont organisés chaque fin d'année par la Commission Nationale de Genre pour se rassurer des changements au niveau des lois et règlementations concernant l'entrepreneuriat féminin et des conditions de vie des femmes.

Il en aussi ressorti que des programmes spécifiques ont été mis en place dans les deux pays pour améliorer l'entrepreneuriat féminin. Au Cameroun, on retrouve, par exemple, le Projet d'Appui aux PME de transformation et de commercialisation, de conservation des produits de masses (PACD), où l'on réserve 30 % des financements aux femmes ; des programmes de formation des filles et femmes dans des centres de promotion de la femme ; le Plan National de Développement de l'Entrepreneuriat Féminin, élaboré avec l'appui du BIT ; le PAFICIT, mis en place par la FIDA pour améliorer l'exercice du commerce transfrontalier par les femmes ; le programme GOWE, mis en place par la BAD pour améliorer l'accès des femmes au crédit bancaire et la MUFFA, mis en place par AFRILAND pour le même objectif mais spécifiquement pour les plus pauvres.

Dans le cas du Kenya, on retrouve davantage des programmes d'amélioration de l'accès des femmes au financement dans le KWFT (Kenya Women Finance Trust) et le WEF (Women Enterprises Funds).

Cependant, si l'on en croit nos informateurs, beaucoup reste à faire au niveau du contexte de création d'entreprises et de réalisation des affaires dans les pays étudiés, particulièrement au Cameroun, comparativement aux pays comme la Sierra Leone, le Ghana, la Zambie et le Rwanda.

4.2.2 Entretiens avec les responsables des IMF et banques commerciales

Ils ont révélé que, parmi les individus non mariés, les conditions d'octroi des crédits aux entrepreneurs et porteurs des projets ne varient pas selon le genre. En revanche, parmi ceux mariés, en plus des conditions communes aux deux sexes, on exige aux femmes l'approbation du mari. Par ailleurs, si l'on en croit notamment les discours de certains informateurs, les pesanteurs socioculturelles font que les femmes soient moins disposées que les hommes à présenter les garanties exigées par les banques.

Certains informateurs estiment qu'il existe une différence entre les femmes dans le domaine d'accès au crédit. En effet, les femmes instruites et/ou salariées ont plus de chance d'y accéder que d'autres. Il en est de même de celles qui ont des entreprises collectives ou ont les projets de les créer, qui disposent des projets porteurs, dont les relations passées avec les banques sont bonnes, qui résident dans les villes, etc.

Il est aussi ressorti des entretiens avec nos informateurs que, contrairement au Cameroun, au Kenya, des efforts sont quand même fournis pour informer les femmes entrepreneurs et porteuses des projets des différentes sources et types de financement dans le domaine de l'entrepreneuriat et pour améliorer leur habilité à négocier le financement.

4.2.3 Entretiens avec les femmes entrepreneures

De l'examen de leurs discours sur le contexte politique des affaires, l'on distingue les pessimistes des optimistes et on retrouve entre les deux groupes les individus ayant nuancé leurs avis. Pour les premières, le contexte politique des affaires est défavorable à l'entrepreneuriat féminin puisqu'il n'encourage pas les femmes qui veulent travailler. Pour les optimistes, il y a eu amélioration puisque les procédures administratives de création d'entreprises sont de moins en moins compliquées et les femmes sont de plus en plus influentes aujourd'hui dans le monde des affaires. Pour celles ayant un avis nuancé, le contexte politique ne constitue pas un problème mais ce sont les individus chargés de mettre en application les textes qui font problèmes.

Concernant l'environnement économique actuel des affaires, la plupart des entrepreneures sont pessimistes pour les raisons suivantes : la pression fiscale est forte, l'accès au crédit bancaire est difficile et la crise économique se répercute négativement sur le pouvoir d'achat des ménages.

Concernant l'assistance en général que les porteuses des projets de création d'entreprises bénéficient, selon quelques rares entrepreneures de niveau élevé d'instruction, les ONG assistent seulement celles qui disposent de bons projets.

Si l'on en croit les propos de certaines entrepreneures, pour aider les porteuses des projets à surmonter certains obstacles, il existe dans les pays étudiés des programmes spéciaux d'appui des femmes et d'octroi des crédits mais ils demeurent insuffisants et sont moins accessibles aux femmes de basse classe sociale.

Dans les deux pays étudiés, selon la plupart des entrepreneures, le système éducatif n'est pas favorable à l'entrepreneuriat féminin : dans les programmes scolaires, les leçons sur l'entrepreneuriat n'apparaissent qu'à partir du secondaire et celles spécifiques aux femmes sont presque inexistantes.

De même, dans ces pays, les ateliers et séminaires de formation des femmes en entrepreneuriat sont rarement organisés et les participantes sont la plupart des fois sélectionnées dans les réseaux et associations existants. Un autre problème important est que, dans ces pays, les activités de valorisation des femmes entrepreneures, via la diffusion de l'information (à la télévision), l'organisation des foires d'exposition, l'appui institutionnel, l'organisation des formations, l'octroi des prix…, pour leur contribution positive à l'économie sociale sont insignifiantes.

Les barrières socioculturelles à l'entrepreneuriat féminin sont aussi importantes selon les discours de la plupart des entrepreneures. Il s'agit, par exemple, des barrières suivantes: la perception traditionnelle de la femme ; l'effet négatif du mariage et, ce, surtout lorsque le mari est contre l'entrepreneuriat féminin; le manque de soutien du mari ; les violences conjugales ; le faible self – esteem ; le faible niveau d'instruction des femmes, etc.

5. Synthèse, conclusion et recommandations

Cette étude avait comme objectifs spécifiques de (d') : 1°) caractériser les femmes entrepreneures; 2°) identifier les facteurs individuels et contextuels ou environnementaux de l'entrepreneuriat féminin ; 4°) montrer comment les typologies de l'entrepreneuriat varient selon le genre ainsi que les facteurs de l'entrepreneuriat ; 5°) montrer que certains facteurs de l'entrepreneuriat sont spécifiques aux femmes.

Pour atteindre ces objectifs spécifiques, nous avons commencé par effectuer une synthèse de la littérature sur le sujet qui nous a permis de constater que les facteurs contextuels de l'entrepreneuriat féminin se retrouvent dans l'ensemble des facteurs politiques, économiques et socioculturels et ceux individuels dans l'ensemble des caractéristiques sociodémographiques et psychologiques des individus.

A cet effet, l'identification des déterminants du phénomène de l'entrepreneuriat féminin a été faite dans cette étude en utilisant une approche systémique, à partir des données collectées à Yaoundé et Douala, au Cameroun, et à Nairobi, Mombassa et Kisumu, au Kenya, auprès des entrepreneurs et porteurs des projets de création d'entreprises.

Les principaux résultats issus de l'analyse des données susmentionnées sont les suivantes:

- Dans les deux pays, dans les deux sexes, la plupart des individus entrent dans le monde des affaires avant 35 ans. Cependant, une différence a été observée entre les deux pays : l'entrée dans le monde des affaires se fait plus tôt au Kenya qu'au Cameroun et, ce, particulièrement chez les hommes.

- Concernant l'état matrimonial, la différence entre les deux pays a été seulement observée chez les hommes, où les célibataires sont fréquemment moins nombreux parmi les entrepreneurs au Cameroun qu'au Kenya. En plus, dans le premier pays, les enquêtés qui ne sont pas en union sont plus représentés chez les femmes que chez les hommes.

- Alors qu'au Kenya, les individus de faible niveau d'instruction sont assez représentés parmi les entrepreneurs, au Cameroun, on observe le contraire. La différence selon le genre est non significative dans le premier pays et elle est en faveur des hommes dans le deuxième.

- Dans les deux sexes, la fréquence des individus ayant suivi une formation technique ou professionnelle est quatre fois plus élevée parmi les entrepreneurs camerounais que parmi ceux Kenyans.

- Dans les deux pays, la plupart des femmes créent des entreprises dans leurs domaines traditionnels d'activités.

- Dans les deux sexes, les individus qui perçoivent la durée qu'ils ont mise pour créer leurs entreprises comme étant élevée sont proportionnellement plus nombreux au Cameroun qu'au Kenya.

- Dans les deux sexes, la plupart des individus recourent à leurs épargnes personnelles pour créer les entreprises. Toutefois, l'accès aux crédits bancaires est plus difficile dans le premier pays que dans le deuxième.

- Dans les deux pays, dans les deux sexes, la croissance des PME, appréhendée par celle du nombre d'employés, est difficile.

- Parmi les entrepreneurs, au Cameroun, chez les femmes, dans l'ensemble des déterminants de la durée de création d'entreprises, on retrouve seulement ceux contextuels, alors que chez les hommes, la plupart d'entre eux sont individuels. Au Kenya, cette différence ne ressort pas : les déterminants contextuels et individuels concernent ici les deux sexes.

- Dans les deux pays, chez les femmes, une perception négative de l'environnement politique des affaires et la conciliation travail-famille font partie des obstacles contextuels du phénomène étudié. En plus, au Cameroun, on retrouve une perception négative de l'environnement économique et le manque du soutien de la mère. En revanche, au Kenya, en plus, on retrouve le collectivisme et une faible féminité dans le groupe ethnique d'appartenance et l'accès difficile aux décideurs. Dans ce dernier pays, les obstacles individuels, à savoir un faible niveau de connaissance des procédures administratives et le

manque de pouvoir de prise des décisions font aussi partie des déterminants du phénomène étudié chez les femmes.

- Dans le cas des femmes porteuses des projets, dans les deux pays étudiés, davantage les facteurs contextuels qu'individuels ont joué le rôle de déterminant mais au Cameroun les premiers se retrouvent dans l'ensemble des composantes politiques, alors qu'au Kenya, ils se retrouvent dans l'ensemble de celles sociales.

- Au Cameroun, parmi les femmes entrepreneures, les caractéristiques individuelles médiatisent l'effet de la perception de l'assistance financière. Au Kenya, elles n'ont joué ce rôle que parmi les porteuses des projets, en annulant l'effet de la perception de l'environnement politique.

Comme notre première hypothèse de recherche est totalement confirmée par les résultats de la présente étude, ils valident, dans une certaine mesure, les modèles de Shapero (1975) et d'Amine et Staub (2011), selon lesquels les conditions environnementales déterminent la réalisation et l'épanouissement de l'activité entrepreneuriale. Concernant la deuxième hypothèse, chez les femmes, les résultats obtenus l'ont aussi confirmée. En effet, nous nous attendions à ce que dans ce pays, où les barrières contextuelles, surtout celles économiques, sont moins grandes qu'au Cameroun, l'influence des caractéristiques individuelles sur la durée de création d'entreprises soit significative. C'est ce que nos résultats ont révélé et ceci signifie que lorsque les obstacles contextuels tendent à disparaître, les caractéristiques individuelles deviennent discriminantes de l'entrepreneuriat féminin.

Le fait qu'au Cameroun les obstacles à l'entrepreneuriat féminin sont essentiellement contextuels signifie que dans ce pays, dans le contexte actuel de crise économique, les femmes, quel que soit le groupe d'appartenance, sont de la même façon motivées à entreprendre mais ce sont les barrières politiques, économiques et socioculturelles qui les découragent. Comme l'ont donc souligné Amine et Staub (2011), dans l'ensemble des pays d'Afrique subsaharienne, et Mungai (2012), dans le cas spécifique du Kenya, un contexte politique difficile et la conciliation travail-famille sont des obstacles importants à l'entrepreneuriat féminin. Les résultats du Cameroun concernant l'influence de la perception de l'environnement économique sur la création d'entreprises témoignent une fois de plus de la pertinence de la thèse de Shapero (1975). En revanche, ceux concernant l'influence du soutien de la mère témoigne, comme Tchouassi (2005) a de même souligné dans le contexte camerounais, du rôle déterminant que joue dans ce contexte l'entourage familial dans la création d'entreprises. Ceux du Kenya concernant l'influence de certaines valeurs ethniques témoignent quant à eux de la pertinence de la thèse de Diakité (2004), selon laquelle il existe une dimension ethnique de l'entrepreneuriat. Cependant, contrairement à ce qui est présumé dans la grille culturelle d'Hofstede qu'il a utilisée, une faible féminité dans le groupe ethnique d'appartenance est plutôt négativement liée à la création d'entreprises au Kenya.

Comme nous l'avons déjà dit plus haut, c'est seulement au Kenya que l'hypothèse selon laquelle les caractéristiques individuelles influencent la création d'entreprises est confirmée mais partiellement. En effet, la plupart des caractéristiques individuelles que nous avons présumées, comme Morisson (2001) et Davidson (1995), agir sur la création d'entreprises, à savoir les caractéristiques démographiques et habilités, n'ont pas fait partie des déterminants des variables étudiées dans les deux pays étudiés mais au Kenya d'autres, notamment, le niveau de connaissance des procédures administratives de création d'entreprises et le pouvoir de prise de décision, qui est un trait de personnalité, y ont fait partie.

Conformément à notre dernière hypothèse, au Cameroun, parmi les femmes entrepreneures, les caractéristiques individuelles médiatisent l'effet de la perception de l'assistance financière. Au Kenya, elles n'ont joué ce rôle que parmi les porteuses des projets, en annulant l'effet de la perception de l'environnement politique. Ces résultats signifient que les effets de ces deux facteurs contextuels étaient dus à ceux des caractéristiques individuelles. Pour être explicite, on peut, par exemple dire, dans le premier cas, que les femmes ayant une perception positive de l'assistance financière ont plus rapidement que d'autres créé leurs entreprises puisque la proportion des individus de niveau élevé d'instruction, connaissant les procédures administratives et ayant des traits et habilités positifs est plus élevée chez elles que chez d'autres.

En conclusion, au Cameroun, les femmes sont moins fréquentes que les hommes dans le monde des affaires puisque les contextes politique, économique et social leur sont défavorables. En revanche, au Kenya, on retrouve en plus quelques barrières individuelles.

Les recommandations issues de l'étude peuvent être formulées à plusieurs niveaux et concernent les deux pays étudiés:

Communauté scientifique

- Réaliser les travaux sur les facteurs explicatifs de l'entrepreneuriat féminin dans d'autres milieux en s'orientant davantage vers l'approche qualitative.

Acteurs politiques

- Prendre des mesures pour que les textes relatifs à l'entrepreneuriat soient appliqués par les fonctionnaires concernés dans le respect de la déontologie professionnelle ;
- Continuer à améliorer le climat des affaires ;
- Mettre suffisamment en place des programmes spécifiques aux femmes entrepreneures et porteuses des projets de création d'entreprises, en particulier celles appartenant aux basses classes sociales, dans les domaines d'information en entrepreneuriat, de formation en entrepreneuriat, d'accès au financement, etc. ;
- Mettre en place des actions permettant aux femmes mariées d'être indépendantes de leurs conjoints dans le domaine d'accès aux crédits bancaires nécessaires à la création de leurs entreprises;

- Appuyer suffisamment les associations des femmes entrepreneures existantes et les impliquer suffisamment dans l'élaboration des politiques et programmes concernant l'entrepreneuriat ;
- Créer des structures moins restrictives qui permettraient aux femmes de toutes les couches sociales de se retrouver ensemble pour une échange d'informations et d'expériences dans le domaine de l'entrepreneuriat ;
- Mettre en place des programmes d'amélioration de la culture entrepreneuriale féminine. Ces programmes viseraient, entre autres, la valorisation des femmes entrepreneures à tous les niveaux, familial, social, local, etc.

Bénéficiaires

- Sensibiliser les hommes sur le rôle positif de l'entrepreneuriat féminin dans la vie familiale et l'épanouissement des femmes ;
- Sensibiliser aussi les femmes dans le même domaine en leur montrant que les enjeux de l'entrepreneuriat féminin débordent largement le cadre économique, qu'ils se retrouvent aussi au niveau social (santé maternelle, santé infanto-juvénile, éducation des enfants, etc.).

Bibliographie

Amine L. et Staub K. (2011). «Women entrepreneurship in sub-Saharan Africa: An institutional theory analysis from a social marketing point of view». Entrepreneurship & Regional Development, 21:2, pp.183-211.

Baines S. et Wheelock J. (1998). « Reinventing traditional solutions: job creation, gender and micro-business household». Work, Employment an Society, 12(4), 579-601.

Banque Mondiale (2012a). Doing Business 2012. Economic Profile Cameroon. www.doingbusiness.org.

Banque Mondiale (2012b). Doing Business 2012. Economic Profile Kenya. www.doingbusiness.org.

Banque Mondiale (2012c). Doing Business 2012. Entreprendre dans un monde plus transparent.www.français .doingbusiness.org.

Benredjem R. (2009). L'intention entrepreneuriale : l'influence des facteurs liés à l'individu et au milieu. Cahier de recherche : 2009-21 E4. Centre d'Etudes et de Recherches Appliquées à la Gestion, UMR 5820.

Bonnetier, C. (2005). « Freins et moteurs de l'entrepreneuriat féminin ». Enquête réalisée dans le cadre d'un projet interrégional III-A, Cybernautes, Lorraine conseil régional.

Borges, Filion et Simard (2005). « Particularités du processus de création d'entreprises par des femmes ». Chaire d'entrepreneuriat Rogers J. A. Bombardier, HEC, Montréal.

Buttner E. et Moore D. (1997). «Women's Organizational Exodus to Entrepreneurship: Self-Reported Motivations and Correlates with Success». Journal of Small Business Management 35(1), 34-46.

Colot O. (2007). « Expliquer le phénomène entrepreneurial: les variables environnementales». Actes du colloque « Entrepreneuriat : Nouveaux défis, nouveaux comportements ». Cahiers de la Recherche de l'ISC de Paris, pp. 82-97.

Cornet A., Constantinidis C. et Asandel S. (2003). Les femmes entrepreneures face à la formation, au financement et aux réseaux, (résultats d'une recherche quantitative et qualitative Belgique francophone et germanophone). Projet Diane financé par le Fonds Social Européen, EGID, Université de Liège, décembre 2003.

Davidson (1995). Determinants of entrepreneurials intentions. Jöhköping International Business School (JIBS), Sweden, 31p.

Diakité B. (2004). Facteurs socioculturels et création d'entreprise en Guinée. Une étude exploratoire des ethnies peule et soussou. Thèse présentée à la Faculté des Etudes Supérieures de l'Université de Laval, Québec, février 2004, 387p.

Green E. et Cohen L. (1995). «Women's business: are women entrepreneurs breaking new ground or simply balancing the demands of women's work in a new way? ». Journal of Gender Studies, 4(3), 297-314.

Hisrich R. et Brush C. (1985). «Women and minority entrepreneurs: a comparison analysis». Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson College, Wellesley, MA, 566-587.

Kent C., Sexton D. et Vesper K. (1982). Encyclopedia of Entrepreneurship. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Lee-Gosselin H., Housieaux C. et Villeneuve M. (2010). Réalités, besoins et défis des femmes entrepreneures de la région de la Capitale-Nationale. Etude réalisée dans le cadre de la mise en œuvre de l'Entente spécifique en matière de condition féminine dans la région de la Capitale-Nationale, Université de Laval, Canada, 108p.

Morisson (2001). «Entrepreneurs transcends time: a biographical analysis». Management decision, vol. 39, n°9, pp.784-791.
Mungai E. (2012). «Gender, Culture and Entrepreneurship in Kenya». International Business Research, vol. 5, n°5, May 2012.
Orser B. et Carrington C. (2005). Les femmes entrepreneurs et le capital financier. Atelier PRF PME organisé par le Gouvernement du Canada le 21 septembre 2006 dans le cadre de son programme de recherche sur le financement des PME.
Paturel R. et Arasti Z. (2006). « Les principaux déterminants de l'entrepreneuriat féminin en Iran ». Papier présenté au Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME sur le thème « L'Internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, 25-26 octobre 2006, Haute Ecole de Gestion (HEG) Fribourg, Suisse.
Projet Equal (2006). Egalité professionnelle et développement territorial en côtes d'Amor. Rapport d'étude sur l'entrepreneuriat des femmes dans le pays de Guingamp. Perfégal, mai 2006, 91p.
Rachdi F. (2006). « L'entrepreneuriat féminin au Maroc : une étude exploratoire ». Papier présenté au Congrès International Francophone en entrepreneuriat et PME sur le thème « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, 25-27 octobre 2006, Haite école de gestion (HEG), Fribourg, Suisse.
Renders S. (2010). L'entrepreneuriat en Belgique : problèmes et défis. Note documentaire : CCE 2011-1158, 66p.
Robicaud Y. et McGraw E. (2004). «Les objectifs entrepreneuriaux comme facteur explicatif de la taille des entreprises». 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Montpellier, 27-29 octobre 2004.
Robichaud Y., LeBrasseur R., Riverin N. et Zinger J. (2006). « L'influence des motivations pression-attraction sur la conduite d'une petite entreprise lors de la phase de création : une comparaison hommes/femmes». Papier présenté au Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME sur le thème « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, 25-27 octobre 2006, Haute Ecole de Gestion (HEG), Fribourg, Suisse.
Shapero A. (1975). «The displaced, uncomfortable entrepreneur ». Psychology Today, Vol. 9, n°6, pp. 83-88.
Stevenson H. et Gumpert D. (1985). «The heart of entrepreneurship». Harvard Business Review, vol. 63 n°2, 85-94.
Tchouassi G. (2005). « Eveil entrepreneurial, engagement et coaching des femmes en création d'activité entrepreneuriale au Cameroun ».
Thompson J. et Hood J. (1991). « A comparison of social performance in female-owned small businesses ». Papier présenté à Academy of Management Meetings, Miami, Florida.

Annexes

Annexe n°1

Tableau A. 1: Effectif (en milliers) et proportion (en %) d'individus travaillant pour leur propre compte dans quelques pays africains selon le genre

Pays	Sources	Total		Hommes		Femmes	
		N	%	N	%	N	%
Algérie	EE 2001	1391,3	100	1129,2	81,2	262,1	18,8
	EE 2004	2084,0	100	1605,3	77,0	478,7	23,0
Maroc	EE 2002	2479,4	100	2190,1	88,3	289,3	11,7
	EE 2008	2842,1	100	2403,2	84,6	438,9	15,4
Egypte	EE 1997	1959,8	100	1659,6	84,7	300,2	15,3
	EE 2007	2884,6	100	2200,1	76,3	684,5	23,7
Ethiopie	EE 1999	10837,7	100	7688,1	70,9	3149,6	29,1
	EE 2005	12852,7	100	9237,5	71,9	3615,2	28,1
Rwanda	EE 1996	1813,1	100	741,9	40,9	1071,2	59,1
Tanzanie	EE 2001	14947,6	100	7169,9	48,0	7777,7	52,0
Madagascar	EM 2003	3368,2	100	2032,8	60,4	1335,4	39,6
Cameroun	EM 1996	2908,3	100	1399,1	48,1	1509,3	51,9
	EM 2001	3351,0	100	1621,0	48,4	1730,0	51,6
Côte d'Ivoire	ENV 2002	2905,4	100	1833,3	63,1	1072,1	36,1
Botswana	RGPH 2001	55138	100	29629	53,7	25509	46,3
Namibie	EE 2000	105,1	100	39,3	37,4	65,8	62,6
	EE 2004	64,4	100	29,8	46,3	37,6	53,7
RSA	EE 2008	1267	100	579	45,6	687	54,4
Zambie	RGPH 2000	1116,5	100	752,6	67,4	363,9	32,6

Notes : EE : Enquête sur l'Emploi, EM : Enquête Ménage et RGPH : Recensement Général de la Population et de l'Habitat.

Annexe n°2 : Modèle d'Analyse de Classification Multiple (ACM)

a) Le modèle théorique d'ACM

Ce modèle est identique à celui de l'analyse de la variance à plusieurs facteurs. Il est donc du type :

$Y_{ijk\ldots} = Y + a_i + b_j + c_k + \ldots + E_{ijk\ldots}$

Où - $Y_{ijk\ldots}$ est la valeur de la variable dépendante pour un individu répondant aux coordonnées i, j, k… des variables indépendantes A, B, C … respectivement.

- Y est la valeur moyenne de la variable dépendante dans l'ensemble des observations.

- a_i, b_j, c_k... représentent les écarts par rapport à la moyenne générale Y associés aux diverses modalités exprimant le sens de l'effet d'appartenance à chacune d'elles.

- $E_{ijk\ldots}$ est le terme d'erreur qu'on minimise en estimant les effets principaux a_i, b_j, c_k... par la méthode des moindres carrés.

L'ACM s'appuie aussi sur une hypothèse centrale : l'additivité des influences. L'ACM s'apparente à la fois à la standardisation dont elle est l'extension, à l'analyse de la variance dont elle emprunte le modèle, et à l'analyse de régression entreprise sur des variables binaires ou indicatrices dont elle partage, à une transformation près, les résultats.

b) Les résultats produits par l'ACM et comment les interpréter

Outre la moyenne générale et la distribution des fréquences absolues des variables indépendantes envisagées, l'ACM présente quatre autres statistiques :

- Aux différentes catégories de chaque variable indépendante se rattachent deux types d'écarts par rapport à la moyenne générale. Ils sont bruts ou ajustés selon qu'ils sont obtenus avant ou après contrôle de l'action des autres variables indépendantes du modèle. La moyenne caractéristique d'une modalité précise s'obtient par simple addition de l'écart brut ou net qui s'y rattache à la moyenne générale. Lorsqu'ils sont examinés horizontalement, ces écarts mettent en lumière l'incidence du contrôle statistique opéré. Si l'information quant à l'ordre entre les modalités d'une variable est pertinente et gagne d'être utilisée, l'examen vertical des écarts respectifs permet pour sa part d'établir le sens de l'effet de la variable indépendante considérée sur la variable dépendante.
- Aux écarts bruts correspond un coefficient (η) traduisant le degré de corrélation (aussi bien linéaire que non linéaire) entre une variable indépendante donnée, envisagée dans son ensemble, et la variable dépendante. Porté au carré il exprime comme r^2 de Pearson, la proportion de la variance de la variable dépendante qui, compte tenu de toutes autres choses généralement non égales par ailleurs, est expliquée par la variable indépendante en question.

- Aux écarts ajustés se rattache un autre coefficient (β) qui appréhende la même relation globale entre la variable indépendante et le phénomène étudié, en tenant cette fois-ci compte des effets des autres variables indépendantes du modèle. Ce coefficient sert à indiquer l'importance relative des variables indépendantes sur le plan de l'explication.
- Au modèle spécifié dans son ensemble correspond un coefficient R de même signification que le coefficient de corrélation multiple. Ce dernier détermine la mesure dans laquelle la variable dépendante est additivement associée à l'ensemble des variables indépendantes envisagées. Elevé au carré R indique la proportion de la variance de la variable dépendante expliquée par leurs effets additifs.

Annexe n°3 : Liste des variables indépendantes

A) Cas de la durée de création d'entreprises

1. Variables contextuelles

Perception assistance financière
Perception environnement économique
Perception environnement politique
Accès facile aux décideurs
Bénéficie des motivations de l'état
Conciliation travail-famille nuit
Perception des inégalités de genre
Forte distance hiérarchique dans l'ethnie
Individualisme/Collectivisme dans l'ethnie
Forte masculinité/féminité dans l'ethnie
Type de famille
Soutien de la mère
Soutien des amis
Soutien des associations

2. Variables individuelles

Démographiques
Niveau de connaissance procédures
A travaillé dans une entreprise
Habilités à communiquer
Habilités financières
Confiance en soi
Pouvoir de prise de décision
Participation séminaire/atelier
Prise de risque
Créativité

B) Cas de la durée présumée de création d'entreprise

1. Variables contextuelles

Perception assistance financière
Perception environnement économique
Perception environnement politique
Taxes prélevés par l'état
Vente facile produits au marché
Satisfait de crédit dans les IMF
Accès facile aux formations
Accès facile aux matières premières
Accès facile aux produits à vendre
Conciliation travail-famille nuit
Accès aux décideurs
Procédures contraignantes
Pas de forte concurrence
Perception inégalités de genre
Relations conjugales affectent mon business
Pas victime inégalités de genre
Dynamisme dans l'ethnie
Forte masculinité/féminité dans l'ethnie
Pas d'influences culturelles défavorables
Soutien des enfants
Temps passé à la maison freine
Société a une attitude positive vis-à-vis de son business
Traditions et cultures relatives au déplacement
Structure familiale
Soutien des parents/des sœurs
Type de famille
Individualisme/collectivisme dans l'ethnie
Masculinité/féminité dans l'ethnie
Dynamisme dans l'ethnie
Religion affecte mon business

2. Variables individuelles

Démographiques
Prise de risque
Habilités à bien gérer/à communiquer
Niveau de connaissance des procédures
Participation séminaire/atelier
A travaillé dans une entreprise
Confiance en soi
Esprit de compétition
Pouvoir de prise de décision

ANNEXES n°4

Tableau A. 2: Résultats issus des ACM sur la durée de création d'entreprise avec comme variables explicatives les facteurs contextuels et les caractéristiques individuelles des entrepreneurs enquêtés au Cameroun (ENCAME, 2012)

Variables+modalités	Moyennes ajustées pour les variables explicatives								
	Hommes			Femmes			Ensemble		
	M_1=A	M_2=B	M_3=A+B	M_1=A	M_2=B	M_3=A+B	M_1=A	M_2=B	M_3=A+B
N									
A. Facteurs contextuels									
Perception assistance financière		Na	Ns		Na	Ns		Na	Ns
Elevé	**2,23**			**2,32**			**2,21**		
Faible	**3,18**			**3,42**			**3,26**		
(β)	**0,14**			**0,19**			**0,17**		
Perception environnement économique	Ns	Na	Ns		Na			Na	
Optimiste				**2,64**		**2,33**	**2,69**		**2,58**
Faiblement pessimiste				**2,02**		**1,81**	**2,14**		**2,29**
Très pessimiste				**4,53**		**4,64**	**3,52**		**3,53**
(β)				**0,30**		**0,35**	**0,14**		**0,13**
Perception environnement politique	Ns	Na	Ns	Ns	Na		Ns	Na	Ns
Optimiste						**2,77**			
Faiblement pessimiste						**3,44**			
Très pessimiste						**4,40**			
(β)						**0,15**			
Conciliation travail-famille nuit	Ns	Na	Ns		Na			Na	Ns
Oui				**3,48**		**3,52**	**3,14**		
Non				**2,55**		**2,54**	**2,49**		
(β)				**0,17**		**0,17**	**0,11**		
Perception des inégalités de genre	Ns	Na	Ns	Ns	Na	Ns	Ns	Na	Ns
Favorable									
9Défavorable									
(β)									
Forte distance hiérarchique dans l'ethnie		Na		Ns	Na	Ns		Na	
Oui	**3,27**		**3,55**				**3,46**		**3,42**
Non	**2,52**		**2,49**				**2,56**		**2,58**
(β)	**0,13**		**0,15**				**0,11**		**0,12**
Type de famille		Na	Ns	Ns	Na	Ns	Ns	Na	Ns
Monogamique	**2,34**								
Polygamique	**3,11**								
(β)	**0,14**								
A reçu le soutien de la mère	Ns	Na	Ns		Na			Na	
Oui				**2,70**		**2,72**	**2,57**		**2,55**
Non				**3,30**		**3,10**	**3,10**		**3,05**
(β)				**0,13**		**0,10**	**0,11**		**0,11**
A reçu le soutien des amis	Ns	Na	Ns	Ns	Na	Ns	Ns	Na	Ns
Oui									
Non									
(β)									
A reçu le soutien des associations	Ns	Na	Ns	Ns	Na	Ns	Ns	Na	Ns
Oui									
Non									
(β)									
B. Caractéristiques individuelles									
Niveau de connaissance procédures	Na			Na	Ns	Ns	Na		
Faible		**2,96**	**2,96**					**2,96**	**2,96**
Moyen		**2,55**	**2,47**					**2,53**	**2,52**
Elevé		**1,64**	**1,78**					**1,76**	**1,83**
(β)		**0,16**	**0,15**					**0,14**	**0,13**
A travaillé dans une entreprise	Na			Na			Na		
Oui		**3,09**	**3,11**		**3,38**	**3,30**		**3,17**	**3,14**
Non		**2,37**	**2,35**		**2,45**	**2,53**		**2,43**	**2,46**
(β)		**0,13**	**0,13**		**0,18**	**0,15**		**0,13**	**0,12**
Habilités à communiquer	Na			Na		Ns	Na		
Oui		**2,17**	**2,21**		**2,45**			**2,27**	**2,32**

Non		**3,39**	**3,33**		**3,13**			**3,31**	**3,25**
(β)		**0,22**	**0,20**		**0,14**			0,19	**0,17**
Habilités financières	Na			Na	Ns	Ns	Na		
Oui		**2,20**	**2,19**					**2,34**	**2,31**
Non		**2,89**	**2,86**					**2,88**	**2,89**
(β)		**0,11**	**0,11**					**0,09**	**0,10**
Prise de risque	Na	Ns	Ns	Na	Ns	Ns	Na	Ns	Ns
Oui									
Non									
(β)									
Créativité	Na			Na	Ns	Ns	Na		Ns
Oui		**2,32**	**2,28**					**2,49**	
Non		**3,10**	**2,97**					**2,99**	
(β)		**0,11**	**0,09**					**0,09**	
R^2	0,10	0,11	0,14	0,20	0,10	0,27	0,10	0,10	0,16

Notes : Na= Non applicable et Ns= Non significatif.

Tableau A. 3: Résultats issus des ACM sur la durée de création d'entreprises avec comme variables explicatives les facteurs contextuels et les caractéristiques individuelles des entrepreneurs enquêtés au Kenya (ENKENE, 2012)

Variables+modalités	Moyennes ajustées pour les variables explicatives								
	Hommes			Femmes			Ensemble		
	M_1=A	M_2=B	M_3=A+B	M_1=A	M_2=B	M_3=A+B	M_1=A	M_2=B	M_3=A+B
N									
A. Facteurs contextuels									
Perception assistance financière	Ns	Na	Ns	Ns	Na	Ns	Ns	Na	Ns
Elevé									
Faible									
(β)									
Perception environnement économique	Ns	Na		Ns	Na	Ns	Ns	Na	Ns
Optimiste			**1,69**						
Faiblement pessimiste			**1,83**						
Très pessimiste			**2,31**						
(β)			**0,16**						
Perception environnement politique	Ns	Na	Ns		Na		Ns	Na	Ns
Optimiste				**1,67**		**1,96**			
Faiblement pessimiste				**2,04**		**2,26**			
Très pessimiste				**2,47**		**2,93**			
(β)				**0,26**		**0,21**			
Accès facile aux décideurs	Ns	Na	Ns		Na			Na	
Oui				**1,53**		**1,55**	**1,81**		**1,75**
Non				**3,56**		**3,55**	**2,87**		**2,63**
(β)				**0,41**		**0,40**	**0,20**		**0,17**
Bénéficie des motivations de l'état		Na		Ns	Na	Ns		Na	Ns
Oui	**1,78**		**1,73**				**1,84**		
Non	**3,18**		**2,59**				**2,35**		
(β)	**0,30**		**0,19**				**0,11**		
Conciliation travail-famille nuit		Na		Ns	Na			Na	
Oui	**2,30**		**2,26**			**2,06**	**2,16**		**2,11**
Non	**1,68**		**1,49**			**1,67**	**1,74**		**1,63**
(β)	**0,19**		**0,25**			**0,10**	**0,13**		**0,14**
Perception des inégalités de genre	Ns	Na	Ns	Ns	Na	Ns	**Ns**	Na	Ns
Favorable									
Défavorable									
(β)									
Individualisme dans l'ethnie		Na	Ns	Ns	Na		Ns	Na	Ns
Oui	**2,21**					**1,97**			
Non	**1,65**					**1,59**			
(β)	**0,17**					**0,12**			
Forte féminité dans l'ethnie	Ns	Na			Na			Na	
Oui			**1,48**	**1,31**		**1,37**	**1,55**		**1,46**
Non			**2,01**	**2,03**		**1,95**	**2,10**		**1,99**
(β)			**0,16**	**0,18**		**0,16**	**0,15**		**0,15**
A reçu le soutien de la mère	Ns	Na	Ns	Ns	Na	Ns	Ns	Na	Ns

Oui									
Non									
(β)									
A reçu le soutien des amis		Na		Ns	Na	Ns		Na	
Oui	**1,56**		**1,58**				**1,64**		**1,59**
Non	**2,25**		**1,99**				**2,12**		**1,98**
(β)	**0,21**		**0,13**				**0,14**		**0,12**
A reçu le soutien des associations	Ns	Na	Ns	Ns	Na	Ns	Ns	Na	Ns
Oui									
Non									
(β)									
B. Caractéristiques individuelles									
Niveau de connaissance procédures	Na	Ns	Ns	Na	Ns		na		Ns
Faible						**2,93**		**2,22**	
Moyen						**1,77**		**1,88**	
Elevé						**1,61**		**1,65**	
(β)						**0,20**		**0,11**	
A travaillé dans une entreprise	Na	Na	Ns	Na	Ns	Ns	Na	Ns	Ns
Oui									
Non									
(β)									
Prise de risque	Na			Na	Ns	Ns	Na		Ns
Oui		**1,67**	**1,74**					**1,75**	
Non		**2,52**	**2,49**					**2,19**	
(β)		**0,19**	**0,17**					**0,10**	
Confiance en soi	Na	Ns	Ns	Na		Ns	Na		Ns
Oui					**1,69**			**1,77**	
Non					**2,58**			**2,43**	
(β)					**0,20**			**0,12**	
Pouvoir de prise de décision	Na	Ns	Ns	Na			Na		
Oui					**1,64**	**1,66**		**1,73**	**1,73**
Non					**2,59**	**2,30**		**2,39**	**2,45**
(β)					**0,23**	**0,16**		**0,14**	**0,16**
Participation au séminaire/atelier	Na	Ns	Ns	Na		Ns	Na		
Oui					**1,73**			**1,75**	**1,77**
Non					**2,35**			**2,34**	**2,31**
(β)					**0,14**			**0,12**	**0,11**
R^2	0,22	0,05	0,21	0,25	0,19	0,36	0,15	0,10	0,23

Notes: Idem tableau A.2.

Tableau A. 4: Résultats issus des ACM sur la durée présumée de création d'entreprises avec comme variables explicatives les facteurs contextuels et les caractéristiques individuelles des porteurs des projets au Cameroun (ENCAMPO, 2012)

Variables + modalités	Moyennes ajustées pour les variables explicatives														
	Masculin					Féminin					Ensemble				
	M_1=A	M_2=B	M_3=C	M4=D	M5=C+D	M_1=A	M_2=B	M_3=C	M_1=D	M_2=C+D	M_3=A	M2=B	M3=C	M4=D	M5=C+D
N															
A. Facteurs contextuels															
Perception assistance financière	ns	Na	Na	Na	Na	Ns	Na	Na	Na	Na	Ns	Na	Na	Na	Na
Elevé															
Moyen															
Faible															
(β)															
Perception environnement économique	ns	Na	Ns	Na	Ns		Na	Ns	Na		Ns	Na	Ns	Na	Ns
Très Optimiste						**4,83**				4,00					
Plutôt Optimiste						**4,95**				3,66					
Plutôt pessimiste						**5,97**				5,09					
Très pessimiste						**6,72**				6,00					
(β)						**0,09**				0,17					
Perception environnement politique	na	Na		Na	Ns	Na	Na	Ns	Na	Ns	Na	Na		Na	Ns
Très optimiste			**3,85**										**3,94**		
Plutôt optimiste			**4,14**										**4,76**		
Plutôt pessimiste			**5,07**										**5,10**		
Très pessimiste			**6,22**										**5,85**		
(β)			**0,13**										**0,10**		
Assistance de l'état	na	Na	**Na**	Na	Na	Na	Na	**Na**	Na	Na	Na	Na	Na	Na	Na
Favorable															
Défavorable															
(β)															
Qualité services pouvoirs publics	na	Na	Na	Na	Na	Na	Na	Na	Na	Na	Na	Na	Na	Na	Na
Favorable															
Défavorable															
(β)															
Taxes prélevées par l'état	na	Na	Ns	Na	Ns	Na	Na		Na		Na	Na	Na	Na	
Favorable								**4,23**		**4,08**					4,41
Défavorable								**5,52**		**5,58**					5,20
(β)								**0,15**		**0,18**					0,09
Vente facile produits au marché	ns	Na	Na	Na	Na	Ns	Na	Na	Na	Na	Ns	Na	Na	Na	Na
Favorable															
Défavorable															
(β)															
Satisfait de crédits dans les IMF		Na		Na	Ns		Na		Na					Na	
Favorable	**4,40**		**4,15**			**4,00**		3,69		**3,46**	**4,48**	Na	**3,94**		4,01
Défavorable	**5,09**		**5,49**			**5,31**		5,89		**4,27**	**6,13**		**4,37**		4,51
(β)	**0,14**		**0,14**			**0,21**		0,23		**0,19**	**0,18**		**0,18**		0,12
Accès facile aux formations	Ns		**Na**		**Na**		Na	Na	Na	Na	Ns		Na	Na	Na
Favorable						**4,30**									
Défavorable						**5,17**									
(β)						**0,11**									

Accès facile aux matières premières		Na	Na	Na	Na		Na	Na	Na		Ns	Na	Na	Na	Na
Favorable	**4,26**					**4,27**				Na					
Défavorable	**5,07**					**5,47**									
(β)	**0,09**					**0,15**									
Accès facile aux produits à vendre	ns	Na	Na	Na	Na	Ns	Na	Na	Na	Na	Ns	Na	Na	Na	Na
Favorable															
Défavorable															
(β)															
Conciliation travail-famille nuit	Na		Na	Na	Na	Na		Na	Na		Na		Na	Na	Na
Oui		**4,14**					**4,21**					**4,18**			
Non		**5,30**					**5,65**					**5,01**			
(β)		**0,13**					**0,12**					**0,10**			
Pas victime des inégalités de genre	Na	Ns	Na	Na	Na	Na		Na	Na	Na	Na		Na	Na	Na
Favorable							3,95					**4,32**			
Défavorable							4,94					**4,97**			
(β)							0,14					**0,08**			
Dynamisme dans l'ethnie	Na	Ns	Na	Na	Na	Na	Ns	Na	**Na**	Na	Na	Ns	Na	Na	Na
Oui															
Non															
(β)															
Forte masculinité dans l'ethnie	**Na**		**Na**	Na	Na	Na	Ns	Na	**Na**	Na	**Na**		**Na**	**Na**	**Na**
Oui		**3,88**										**4,16**			
Non		**5,03**										**4,73**			
(β)		**0,13**										**0,07**			
Pas d'influences culturelles défavorables	**Na**		**Na**	Na	Na	Na	Ns	Na	**Na**	Na	**Na**		**Na**	**Na**	**Na**
Oui		**4,39**										**4,35**			
Non		**5,42**										**5,00**			
(β)		**0,12**										**0,08**			
Soutien des enfants	**Na**		**Na**	Na	Na	Na	Ns	Na	**Na**	Na	**Na**		**Na**	**Na**	**Na**
Oui		**4,16**										**4,16**			
Non		**5,35**										**5,01**			
(β)		**0,16**										**0,11**			
Temps passé à la maison freine	**Na**		**Na**	Na	Na	Na	Ns	Na	**Na**	Na	**Na**		**Na**	**Na**	**Na**
Oui		**5,07**										**4,88**			
Non		**4,40**										**4,29**			
(β)		**0,14**										**0,08**			
Société a une attitude positive	**Na**		**Na**	Na	Na	Na	Ns	Na	**Na**	Na	**Na**		**Na**	**Na**	**Na**
Oui		**4,01**										**4,00**			
Non		**4,97**										**4,78**			
(β)		**0,10**										**0,09**			
Tradition et culture relative au déplacement influencent	**Na**		**Na**	Na	Na	Na	Ns	Na	**Na**	Na	**Na**		**Na**	**Na**	**Na**
Oui		**4,30**										**4,99**			
Non		**5,28**										**4,28**			
(β)		**0,15**										**0,09**			
Structure familial	**Na**	Ns	Na	Na	Na	Na		Na	Na	Na	Na	Ns	Na	Na	Na
Monoparentale							**5,78**								
Nucléaire							**4,17**								
Etendu							**4,09**								

(β)							**0,17**								
A reçu le soutien des parents	Na		Na	**Na**	**Na**	**Na**		Na	Na	Na	Na		Na	Na	Na
Oui		**4,56**					**4,11**					**4,38**			
Non		**5,41**					**5,35**					**5,37**			
(β)		0,09					**0,15**					**0,11**			
B. Caractéristiques individuelles															
Niveau d'instruction	Na	Na	Na	ns	Ns	Na	na	Na	Ns	Ns	Na	na	Na		
Primaire														5,29	5,14
Secondaire														4,86	4,73
Supérieur														4,18	4,15
(β)														0,10	0,09
Age	Na	Na	Na		Ns	Na	na	Na			Na	na	Na		
15-24				4,94					4,42	4,11				4,70	4,53
25-34				4,33					4,30	4,22				4,39	4,33
35+				5,39					5,85	5,68				5,55	5,45
(β)				0,11					0,16	0,16				0,13	0,12
Parité	Na	Na	Na		Na	Na	na	Na	Ns	Ns	Na	Na	Na		Na
0				4,38										4,66	
1-2				4,81										4,83	
3-4				4,89										4,54	
5+				6,58										5,50	
(β)				0,15										0,09	
Niveau de connaissance procédures	Na	Na	Na			Na	na	Na	Ns	Ns	Na	na	Na		
Faible				5,60	5,57									**5,37**	**5,33**
Moyen				5,34	5,27									**5,25**	**5,24**
Elevé				4,22	4,19									**4,29**	**4,15**
(β)				0,15	0,15									**0,13**	**0,14**
Habilités à bien gérer	Na	Na	**Na**		Na	na	na	Na		**Na**	**Na**	**na**	**Na**		**Na**
Oui				4,59					**4,43**					**4,52**	
Non				5,30					**5,23**					**5,22**	
(β)				0,07					**0,10**					**0,08**	
Habilités financiers	Na	Na	**Na**			na	na	na	**Na**	**Ns**	**Na**	**Na**	**Na**		**Na**
Oui					4,22									**4,28**	
Non					4,87									**4,80**	
(β)					0,07									**0,05**	
Prise de risqué	Na	Na	Na			na	na	na	Ns	Ns	Na	na	Na		
Oui				4,18	4,20									4,19	4,19
Non				5,27	5,21									5,10	4,97
(β)				0,13	0,12									0,11	0,10
R^2	0,04	0,12	0,05	0,11	0,11	0,10	0,10	0,09	0,06	0,14	0,04	0,08	0,05	0,07	0,10

Tableau A. 5: Résultats issus des ACM sur la durée présumée de création d'entreprises avec comme variables explicatives les facteurs contextuels et les caractéristiques individuelles des porteurs des projets au Kenya (ENKENPO, 2012)

Variables + modalities	Moyennes ajustées pour les variables explicatives														
	Masculin					Féminin					Ensemble				
	M_1=A	M_2=B	M_3=C	M4=D	M5=C+D	M_1=A	M_2=B	M_3=C	M_1=D	M_2=C+D	M_3=A	M2=B	M3=C	M4=D	M5=C+D
N															
A. Facteurs contextuels															
Perception assistance financière		Na	Na	Na		Ns	Na	Na	Na	Ns		Na	Na	Na	Ns
Elevé	**2,10**				**2,10**						**2,17**				
Moyen	**2,75**				**2,62**						**2,58**				
Faible	**3,94**				**3,48**						**2,88**				
(β)	**0,17**				**0,13**						**0,13**				
Perception environnement économique	Ns	Na	Na	Na	Na	Na	Na	Na	Na	Na	**Ns**	Na	Na	Na	Na
Optimiste															
Plutôt pessimiste															
Très pessimiste															
(β)															
Perception environnement politique	Ns	Na	Na	Na	Ns			Na	Na	Ns		Na	Na	Na	Ns
Optimiste						**2,02**	Na				**2,10**				
Plutôt pessimiste						**2,42**					**2,55**				
Très pessimiste						**2,79**					**2,78**				
(β)						**0,17**					**0,15**				
Accès aux décideurs		Na	**Na**	Na	Na	Ns	Na	**Na**	Na	Na		Na	Na	Na	Na
Favorable	**2,59**										**2,36**				
Défavorable	**3,57**										**2,87**				
(β)	**0,09**										**0,06**				
Procédures contraignantes	Ns	Na	Na	Na	Na	Ns	Na	Na	Na	Na	Ns	Na	Na	Na	Na
Favorable															
Défavorable															
(β)															
Pas de forte concurrence	Na		Na		Na	Ns		Na	Ns	Na	Na		Na		Na
Favorable		**2,27**		**2,25**			**2,05**					**2,16**		**2,12**	
Défavorable		**3,14**		**3,25**			**2,83**					**2,94**		**2,83**	
(β)		**0,11**		**0,13**			**0,14**					**0,12**		**0,11**	
Accès aux Matières premières	Na		Na		Na	Ns	Ns	Na	Ns	Na	Na		Na		Na
Favorable		**1,89**		**2,01**								**2,01**		**1,99**	
Défavorable		**2,76**		**2,72**								**2,48**		**2,41**	
(β)		**0,13**		**0,10**								**0,08**		**0,08**	
Type de famille	Ns	Na	Na	Na	Na	Ns	Na	Na	Na	Na	Na	Na	Na	Na	Na
Monogamique															
Polygamique															
(β)															
Perception inégalités de genre	Ns	Ns	**Na**	**Na**	**Na**	**Ns**	Ns	Na	Na	Na	Na	Ns	Na	Na	Na
Faible															
Elevé															
(β)															
Conciliation travail-famille nuit	Ns	Na	Na	Na			Na	Na	Na			Na	Na	Na	

Variables + modalities	Moyennes ajustées pour les variables explicatives														
	Masculin					Féminin					Ensemble				
	M_1=A	M_2=B	M_3=C	M4=D	M5=C+D	M_1=A	M_2=B	M_3=C	M_1=D	M_2=C+D	M_3=A	M2=B	M3=C	M4=D	M5=C+D
Oui					**3,01**	**2,64**				**2,43**	**2,73**				**2,00**
Non					**2,13**	**1,91**				**1,89**	**2,08**				**2,72**
(β)					**0,14**	**0,17**				**0,14**	**0,12**				**0,13**
Individualisme dans l'ethnie	Ns	Na	Na	Na	Ns		Na	Na	Na			Na	na	Na	
Oui						**2,63**				**1,98**	**2,70**				**2,05**
Non						**1,96**				**2,38**	**2,06**				**2,60**
(β)						**0,16**				**0,10**	**0,12**				**0,10**
Forte féminité dans l'ethnie	Na	**Ns**	Na	Na	Na	Na	Ns	Na	Na	Na	Na	Ns	Na	Na	Na
Oui															
Non															
(β)															
Dynamisme dans l'ethnie	Na		Na		Na	Na	Ns	Na	Na	Ns	Na		Na	Ns	Na
Oui		**1,71**		**1,80**								**1,97**			
Non		**2,65**		**2,66**								**2,42**			
(β)		**0,12**		**0,11**								**0,07**			
Tontines dans l'ethnie	Na		Na	Na	Na	Na	Ns	Na	**Na**	Na	Na	Ns	Na	Na	Na
Oui		**2,17**													
Non		**2,98**													
(β)		**0,12**													
Soutien sœurs	**Na**	Ns	**Na**	Ns	Na	Na		na		Na	**Na**		**Na**		**Na**
Oui							**2,72**		**2,58**			**2,73**		**2,71**	
Non							**1,83**		**1,66**			**2,05**		**2,01**	
(β)							**0,20**		**0,22**			**0,12**		**0,13**	
Relations conjugales affectent mon business	**Na**	**Ns**	**Na**		Na	Na		na		Na	**Na**		**na**	**Na**	**Na**
Oui				**2,46**			**2,42**		**2,22**			**2,58**			
Non				**1,51**			**1,60**		**1,36**			**1,86**			
(β)				**0,15**			**0,15**		**0,18**			**0,10**			
Religion affecte mon business	**Na**	**Ns**	**Na**		Na	Na			**Na**	Na	**Na**	**Ns**		**Na**	**Na**
Oui							**2,61**								
Non							**2,05**								
(β)							**0,12**								
B. Caractéristiques individuelles															
Niveau d'instruction	Na	Na		Na	Na	Na	Na	Ns	Na	Na	Na	Na	Ns	Na	Na
Primaire			**2,87**												
Secondaire			**2,88**												
Supérieur			**2,11**												
(β)			**0,12**												
Etat matrimonial	Na	Na	**Ns**		Ns	Na	Na	Ns	**1,77**	Ns	Na	Na			Ns
Célibataire				**1,99**					**2,39**				**2,10**	**1,87**	
Marié (e)				**3,08**					**0,15**				**2,50**	**2,71**	
(β)				**0,17**									**0,08**	**0,16**	
Age	Na	Na				Na	Na	Ns	Ns	Ns	Na	Na			
15-24			**2,11**	**2,21**	**2,34**								**2,07**	**2,13**	**2,17**
25-34			**2,09**	**2,16**	**2,14**								**2,08**	**2,07**	**2,10**
35+			**3,83**	**3,53**	**3,75**								**3,30**	**3,09**	**3,36**
(β)			**0,22**	**0,17**	**0,19**								**0,17**	**0,14**	**0,18**
Participation séminaire/atelier	Na	Na	Ns	**Na**	**Ns**	Na	Na	ns	Na	Ns	Na	Na		Na	Ns
Oui													**2,18**		
Non													**2,72**		
(β)													**0,08**		

Variables + modalities	Moyennes ajustées pour les variables explicatives														
	Masculin					Féminin					Ensemble				
	M_1=A	M_2=B	M_3=C	M4=D	M5=C+D	M_1=A	M_2=B	M_3=C	M_1=D	M_2=C+D	M_3=A	M2=B	M3=C	M4=D	M5=C+D
Niveau de connaissance procédures	Na	Na	Ns	**Ns**	**Ns**	Na	Na	Ns	Ns	Ns	Na	Na	Ns	Ns	Ns
Faible															
Moyen															
Elevé															
(β)															
Expérience en entreprise	Na	**Na**	**Ns**	**Na**	**Na**	Na	Na	**Ns**	**Na**	**Na**	**Na**	**Na**	**Ns**	**Na**	**Na**
Oui															
Non															
(β)															
Habilités à communiquer	Na	Na	**Ns**	**Na**	**Na**	Na	Na	Ns	**Na**		**Na**	**Na**	**Ns**	**Na**	**Na**
Oui															
Non															
(β)															
Confiance en soi	Na	Na	**Ns**	**Na**	**Na**	Na	Na	Ns	**Na**	**Na**	**Na**	**Na**	**Ns**	**Na**	**Na**
Oui															
Non															
(β)															
Esprit de compétition	Na	Na				Na	Na	Ns	Ns	Na	Na	Na			
Oui			**1,65**	**1,51**	**1,59**								**1,86**	**1,77**	**1,94**
Non			**2,59**	**2,63**	**2,71**								**2,40**	**2,40**	**2,47**
(β)			**0,10**	**0,12**	**0,12**								**0,08**	**0,10**	**0,08**
Prise de décision	Na	Na				Na	Na	Ns	Ns	Ns	Na	Na			
Oui			**2,33**	**2,31**	**2,37**								**2,15**	**2,16**	**2,24**
Non			**3,53**	**3,79**	**3,90**								**2,88**	**2,73**	**2,81**
(β)			**0,12**	**0,14**	**0,15**								**0,10**	**0,08**	**0,08**
R^2	0,08	0,08	**0,13**	**0,16**	**0,17**	0,13	0,09	0,05	0,09	0,09	0,08	0,06	0,07	0,11	0,11