

Microfinance et essor des très petites entreprises : une dynamique locale au Nord-Kivu

Microfinance and the Growth of Micro-Enterprises: a local dynamic in North-Kivu

HAKUZIMANA KANYESHAMBA EDOUARD

Doctorant en Sciences de Gestion à l'Université de Douala

Enseignant Chercheur à l'Institut Supérieur de Commerce de Goma

Laboratoire de recherche en gouvernance et performance des organisations

République Démocratique du Congo

ATANGANA Guy Christian Basile

Docteur en Sciences de Gestion

Chargé de cours à l'Université de Douala

Laboratoire de recherche en gouvernance et performance des organisations

République du Cameroun

NGOK EVINA Jean François

Professeur Titulaire CAMES, Agrégé en sciences de Gestion

Université de Douala

Laboratoire de recherche en gouvernance et performance des organisations

République du Cameroun

Date de soumission : 09/08/2025

Date d'acceptation : 04/10/2025

Pour citer cet article :

HAKUZIMANA KANYESHAMBA E. & al. (2025) «Microfinance et essor des très petites entreprises : une dynamique locale au Nord-Kivu», Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 8 : Numéro 4 » pp : 46 - 70

Résumé

La microfinance s'est imposée comme un secteur dynamique du système financier, élargissant son champ d'action et diversifiant ses services. En République Démocratique du Congo, notamment dans le Nord-Kivu, elle soutient l'inclusion financière et l'entrepreneuriat féminin. Cette étude analyse l'impact des services financiers et non financiers des institutions de microfinance sur le développement des très petites entreprises (TPE), les compétences entrepreneuriales et l'accès au financement bancaire des entrepreneures. Une approche quantitative, utilisant la régression logistique ordinale, a permis d'évaluer les relations entre les variables et de tester les hypothèses. Les résultats montrent que les services de microfinance favorisent la croissance des TPE uniquement lorsque les crédits restent modestes. Aucun effet significatif n'a été observé sur les compétences entrepreneuriales, et aucun lien n'existe entre la microfinance et l'accès ultérieur aux financements bancaires. Ces résultats soulignent les apports et les limites de la microfinance, et appellent à renforcer l'accompagnement non financier et les mécanismes d'inclusion bancaire pour un soutien durable à l'entrepreneuriat féminin.

Mots-clés : microfinance, entrepreneuriat féminin, TPE, compétences entrepreneuriales, accès au financement.

Abstract

Microfinance has emerged as a dynamic sector within the financial system, expanding its reach and diversifying services. In the Democratic Republic of Congo, particularly in North Kivu, it plays a central role in financial inclusion and support for women's entrepreneurship. This study examines the impact of financial and non-financial microfinance services on three dimensions: the development of very small enterprises (VSEs), entrepreneurial skills, and access to bank financing for women entrepreneurs. Using a quantitative approach with ordinal logistic regression, the study assesses the relationships between variables and tests the research hypotheses. Results indicate that microfinance services support VSE growth only when loans are relatively small. No significant effect was found on entrepreneurial skills, and no link was observed between microfinance services and subsequent access to bank financing. These findings highlight both the benefits and limitations of microfinance and suggest the need to strengthen non-financial support and banking inclusion mechanisms to ensure sustainable support for women's entrepreneurship.

Keywords: microfinance, women's entrepreneurship, VSEs, entrepreneurial skills, access to financing.

Introduction

Le microcrédit est un petit montant de financement permettant aux pauvres (Otero, 1999) des pays en développement de générer des revenus en les investissant dans des microentreprises. Dans les économies développées, il est principalement utilisé pour encourager le travail indépendant parmi les chômeurs. Toutefois, il demeure difficile de rendre la microfinance attrayante dans ces contextes en raison de la présence d'allocations de chômage et de prestations sociales (Schreiner & Woller, 2003). Contrairement à une idée reçue, le microcrédit n'est pas un crédit subventionné ou une aide sociale (Helms, 2006) ; il est accordé à des taux d'intérêt relativement élevés, justifiés par le coût de distribution de petits prêts, l'éparpillement géographique des emprunteurs et les charges administratives liées au suivi régulier des bénéficiaires (Hermes & Lensink, 2007). Au-delà du microcrédit, la microfinance se présente comme un concept plus large, englobant non seulement l'accès au crédit mais aussi des services complémentaires visant à renforcer les capacités des bénéficiaires. Elle inclut notamment des conseils en matière de gestion budgétaire et entrepreneuriale, offerts par le biais de programmes de mentorat et de formation. Elle s'accompagne souvent de produits d'épargne, d'assurances vie et santé, ainsi que de facilités de transfert d'argent (Cull et al., 2009). En intégrant ces différents volets, la microfinance contribue à développer une véritable conscience entrepreneuriale au sein des familles bénéficiaires. Cependant, les modèles de microfinance varient considérablement d'une institution à l'autre et doivent être adaptés aux réalités sociales, économiques et culturelles de chaque pays. Un modèle qui réussit dans un contexte peut échouer dans un autre, soulignant l'importance de l'ancrage local (Sengupta et al., 2008).

Dans ce contexte, cette recherche soulève deux interrogations fondamentales : quel est le rôle de la microfinance dans l'entrepreneuriat féminin et dans le développement des compétences entrepreneuriales des microentreprises ? Et, favorise-t-elle ou non l'accès des clientes aux financements bancaires après l'expansion de leurs activités ?

Pour répondre à ces questions, une approche mixte mobilisant à la fois une enquête par questionnaires et des entretiens semi-structurés a été adoptée. Les données quantitatives permettent de mesurer l'ampleur des relations entre microfinance, entrepreneuriat et autonomisation économique, tandis que les données qualitatives apportent un éclairage approfondi sur les dynamiques sociales et entrepreneuriales en jeu. Cette triangulation méthodologique, appuyée sur des données collectées auprès de trois institutions de microfinance, vise à assurer une compréhension à la fois large et nuancée du phénomène étudié. Sur cette base, l'analyse s'articulera autour de trois axes : d'abord l'examen du rôle de la microfinance dans l'entrepreneuriat féminin et le développement de compétences entrepreneuriales, ensuite l'évaluation de son impact sur l'accès aux financements

bancaires après l'expansion des microentreprises, et enfin l'analyse des résultats empiriques issus de l'approche mixte adoptée.

1. Accès à la microfinance : point central des débats actuels sur le développement des Très Petites Entreprises (TPE).

La microfinance est considérée comme l'un des moyens des développements les plus importants pour la réduction de la pauvreté et permettant aux gens de devenir une partie active de l'économie. La littérature semble unanime sur le fait que l'accès des femmes au microcrédit est un moyen efficace de lutte contre la pauvreté. Selon Johnson et Rogaly (1997), cibler les femmes pour des initiatives de microfinance peut se justifier en termes de viabilité financière des EMF. L'exemple de la Grameen Bank montre que les femmes sont plus fiables et plus régulières dans les remboursements que les hommes. Ce constat, accompagné d'une efficacité accrue en termes de lutte contre la pauvreté, explique l'orientation du microcrédit sur les femmes. Dans leurs différentes études, Mayoux (2001) et Kabeer (1998) concluent qu'en donnant aux femmes l'accès à des fonds de roulement et à des formations spécifiques, la microfinance aide à mobiliser la capacité de production pour réduire la pauvreté et maximiser le rendement économique. Baden et Milward (1995) ont prouvé que les femmes dépensent une plus grande partie de leurs revenus pour leurs foyers. Selon le Women's Entrepreneurship Development Trust Fund (WEDTF), le revenu supplémentaire des femmes bénéficie à leurs enfants, particulièrement en termes d'éducation, de régime alimentaire, de soins médicaux et d'habillement.

Selon le rapport de la Banque Mondiale (2000), aucun développement durable n'est possible si les femmes n'ont pas accès aux ressources nécessaires pour satisfaire leurs besoins vitaux. Celles-ci consacrent en effet la plus grande part de leurs revenus aux besoins de leur famille (Hofmann et Marius-Gnanou, 2001). En RDC, le chômage affecte une bonne majorité des jeunes femmes, qui constituent pourtant l'essentiel de la population. Selon les conclusions d'une étude menée en 2017 du BIT/RDC, le taux de chômage des jeunes femmes de 15 à 24 ans (15,85 %) est plus élevé que celui des adultes (9,37 %).

Cependant, les micro-entrepreneures en général et les jeunes femmes en particulier sont confrontées à la difficulté d'accès à des sources de financement extérieures, ceci constituant une entrave au bon développement (Fauré, 1992; Messah & Wangai, 2011, Tallon 1988, Levratto, 1990 et Jenkins, 2000). En effet, suite aux travaux de Stiglitz et Weiss (1981), le fonctionnement imparfait du marché du crédit a été démontré. Celui-ci résulte de l'existence d'asymétries d'informations entre les prêteurs et les emprunteurs, entretenant les risques de sélection adverse et d'aléa morale. Les banques ont alors tendance à maintenir les taux d'intérêt à un niveau qui ne satisfait pas la demande et/ou à exiger des

garanties importantes afin de se prémunir contre ces risques, concluant ainsi une situation de rationnement de crédit qui traduit un accès difficile au crédit par les pauvres et micro-entrepreneurs. Cette marginalisation des plus pauvres du système bancaire classique est à la base de l'émergence des institutions de microfinance (IMF) qui ont pour objectif d'apporter des services financiers à cette population marginalisée (Ayayi et al., 2010 et Boyé, Hajdenberg & Poursat, 2006) et désormais considéré comme une alternative au système bancaire classique (Obebo, Wawire, & Muniu, 2018). Dans le domaine de l'appui au développement, la microfinance a pris depuis quelques années une place de plus en plus importante. Elle est parée de nombreux atouts puisqu'on lui attribue tantôt des capacités en matière de financement d'acteurs économiques exclus des circuits financiers traditionnels, tantôt des avantages en matière de resocialisation et de lutte contre la pauvreté. Contrastant avec ces évolutions fort favorables, on doit également souligner l'émergence de réflexions beaucoup plus critiques quant aux avantages offerts par la microfinance. Certains auteurs estiment que la microfinance, loin de favoriser un développement des clients bénéficiaires, engendre en réalité de nouvelles formes de pressions sociales. La légitimité de voir les pouvoirs publics (nationaux ou internationaux) appuyer le développement de la microfinance est alors contestée. Sans entrer dans ce débat, nous rejoindrons cependant Isabelle Guérin lorsqu'elle souligne que *« le microcrédit s'adresse aux personnes vulnérables mais non aux plus pauvres ; deuxièmement, le microcrédit dans sa formule classique permet aux personnes vulnérables de prévenir un certain nombre de risques en les aidant à diversifier leurs sources de revenu et à accumuler un capital, mais ne leur permet pas d'amortir les risques lorsqu'ils surviennent »* (GUERIN, , 2004.).

L'activité économique intérieure de la RDC (BCC, 2019) a été marquée, comme partout ailleurs, par un ralentissement du taux de croissance économique qui s'est établi à 4,4 % en 2019 contre 5,8 % une année plus tôt. Cette situation résulte, d'une part, de la morosité de l'environnement économique international et, d'autre part, de l'arrêt de la production de certaines entreprises œuvrant dans le secteur minier. Cette forte variation est expliquée principalement par la reclassification des secteurs d'activités effectuée par l'une des plus grandes IMF du pays. L'agriculture a bénéficié de 2,9 % de financement à la clôture de l'année sous revue contre 0,5 % une année plus tôt. Cette évolution a été constatée dans les institutions localisées en milieu rural et celles à vocation pastorale. Cependant, elle demeure toujours faible. LABIE, (2004,) fait un état de l'art des recherches sur la microfinance et montre que dans un champ aussi vaste et actif que celui de la microfinance, il est évidemment difficile de prétendre résumer l'ensemble des débats en cours, l'exercice étant par nature arbitraire. Pourtant, il nous semble possible d'avancer l'idée que la plupart des grandes questions qui animent les tenants du secteur se comprennent plus aisément si on fait l'hypothèse que le secteur est aujourd'hui entré dans

une phase de consolidation où le contrôle des organisations et l'établissement de règles du jeu communes retiennent l'essentiel de l'attention. Le développement de l'entrepreneuriat comprend la croissance de l'entreprise et les capacités entrepreneuriales. Les facteurs supplémentaires qui peuvent avoir un impact sur la microfinance pour les entrepreneurs sont : la démographie des emprunteurs des institutions de microfinance (IMF) ; l'utilisation ultime de la microfinance par les emprunteurs ; formation entrepreneuriale pour les emprunteurs clients; structure organisationnelle préférée des entreprises pour les entrepreneurs ; la composition des entrepreneurs dans les différents secteurs d'activité ; et la participation indépendante des emprunteurs à toutes les activités opérationnelles de leur entreprise. Les points suivants examinent en détail la capacité des microemprunteuses à prendre des décisions financières dans leur entreprise ; le rôle de la microfinance dans l'autonomisation économique des microemprunteuses, la prise de conscience sociale de la famille ; et le système de sensibilisation par les institutions de microfinance des microemprunteurs.

L'accès au financement des banques commerciales est un problème pour les micro-entrepreneurs et un obstacle au développement des entreprises. Le secteur de la microfinance renforce la capacité des micro-entrepreneurs à utiliser efficacement les fonds empruntés et à accéder aux institutions de crédit formelles. L'amélioration des antécédents de crédit et l'expérience de la gestion des fonds empruntés pourraient aider les micro-entrepreneurs à accéder aux prêts des banques commerciales. Les facteurs suivants seront largement pris en compte dans cette recherche pour étudier l'impact de la microfinance sur un meilleur accès au financement auprès des banques commerciales : les raisons du choix de la microfinance comme source de crédit par les micro-entrepreneurs ; l'utilisation de crédit provenant de plus d'une source, comme des prêts provenant de sources de financement informelles et/ou formelles ; l'accès aux prêts des banques commerciales par les micro-entrepreneurs; le soutien et l'aide des institutions de microfinance pour développer leurs activités et former les micro-entrepreneurs clients à solliciter des financements supplémentaires auprès des banques commerciales. Les recherches récentes ont démontré que le microcrédit a permis l'augmentation de l'investissement, l'accroissement des bénéfices, la création de plusieurs milliers d'emplois et l'amélioration de la qualité de la vie des entrepreneurs et leurs familles (Planet Finance, 2004). Le succès de la microfinance en France, en Bolivie, au Cambodge comme au Nigeria par exemple, a établi que les pauvres sont capables de créer des entreprises et de les pérenniser (Blondeau, 2006). La microfinance contribue à la croissance des microentreprises en permettant aux entrepreneurs d'investir dans leur capital humain, c'est-à-dire leurs compétences et leurs connaissances, ce qui améliore leur productivité et leur rentabilité (Théorie du capital humain). **Hypothèse 1 : Les services financiers et non financiers de la microfinance auraient un impact sur la croissance de la microentreprise des jeunes femmes en RDC.**

Le manque d'accès au financement constitue l'un des principaux obstacles à la croissance des PME. Dans beaucoup de pays africains, les banques restent averses au risque, accentuant les difficultés des PME pour accéder à un financement adéquat. Les PME n'ont pas toujours les moyens d'offrir les garanties exigées par les banques (Groupe de la banque mondiale, 2022). Ruphin Ndjambou, (2010) estime que la microfinance n'a que peu d'impact sur le développement de l'entrepreneuriat au Gabon. L'auteur affirme que, les microcrédits accordés par les institutions de microfinance sont une aide intéressante pour les micro-entrepreneurs. Par contre, R. MONTCHO et Houngon (2024) affirment que, la microfinance reste une source précieuse d'éducation financière et de financement pour les jeunes femmes entrepreneures qui permet d'accroître les chances de succès des micro-projets individuels et collectifs. Guérin abordant dans le même sens, soutient que la proportion de créateurs d'entreprises issues d'une situation de chômage entreprenant grâce aux micro-crédits reste significative. D'autres parts, elle affirme que les IMF mettent également en place des services non financiers consistant à l'accompagnement dans la création d'entreprise (I. Guérin, 2002). **Hypothèse 2 : Les services financiers et non financiers des programmes de microfinance contribueraient au développement des compétences entrepreneuriales chez les jeunes femmes en RDC.**

La microfinance joue un rôle important dans le financement de l'entrepreneuriat, en particulier dans le secteur informel, où les entrepreneurs ont souvent du mal à accéder au financement formel. En offrant des prêts de faible montant, la microfinance permet aux entrepreneurs de démarrer et de développer leurs activités, créant ainsi de nouvelles opportunités économiques (Théorie de l'entrepreneuriat). Les TPE œuvrent dans des secteurs à faible croissance comme les services et le commerce de détail avec un petit capital de démarrage et des projets à plus haut risque qui sont moins attrayants pour les banques. Les micro entrepreneurs préfèrent ne pas demander de prêt bancaire soit parce qu'elles n'ont pas besoin de financement externe, soit parce qu'elles pensent que la demande de prêt sera rejetée (Coleman, 2000 ; Carrington, 2006). Les micro entrepreneurs des pays en développement ne savent pas comment faire une demande de financement bancaire et la plupart d'entre elles utilisent leur épargne personnelle et leur crédit personnel pour démarrer des entreprises (Niethammer, et al., 2007 ; Carrington, 2006). Les caractéristiques individuelles des micro entrepreneurs ont également un impact sur le modèle de financement des entreprises détenues par des jeunes femmes, telles qu'un faible niveau d'éducation, de faibles compétences financières et managériales, un manque de confiance dans leurs capacités entrepreneuriales, un manque d'expérience et d'exposition, l'absence d'actifs personnels, un faible antécédent de crédit, aversion au risque et responsabilités familiales (Verheul et Thurik, 2001 ; Sinha, 2005 ; Constantinidis, et al., 2006). Des recherches récentes dans un pays en développement ont révélé que les demandes de prêt des agricultrices sont rejetées par les banques en raison du manque

de familiarité des jeunes femmes avec les politiques récentes des banques, du manque d'éducation, de l'absence de comptes bancaires personnels et des droits de propriété limités (Sandhu, et al., 2012a). Cependant, dans les pays en développement, les valeurs culturelles et traditionnelles sont préjudiciables aux jeunes femmes. Les jeunes femmes entrepreneurs ont une double charge de travail en raison des responsabilités liées à la poursuite des études (Sinha, 2005). Dans les sociétés en développement, les perceptions religieuses de la subordination des jeunes femmes ont soulevé des problèmes d'immobilité et de manque de réseaux d'affaires (Roomi, 2005). Selon Sinha (2005), le manque d'éducation, de formation, le manque d'accès au marché, en particulier le marché international et le manque de droit de propriété placent les jeunes femmes entrepreneurs dans les pays en développement au second rang des hommes entrepreneurs. Cependant, les institutions de microfinance encouragent les jeunes femmes dans les économies en développement à créer des entreprises pour surmonter les obstacles économiques et sociaux en leur fournissant des prêts sans garantie et simplifiés pour le traitement des demandes (Morrison, et al., 2007). **Hypothèse 3 : Les services financiers et non financiers de la microfinance augmenteraient les chances des micro entrepreneurs jeunes femmes à l'accès au financement auprès des banques commerciales.**

2. Cadre méthodologique

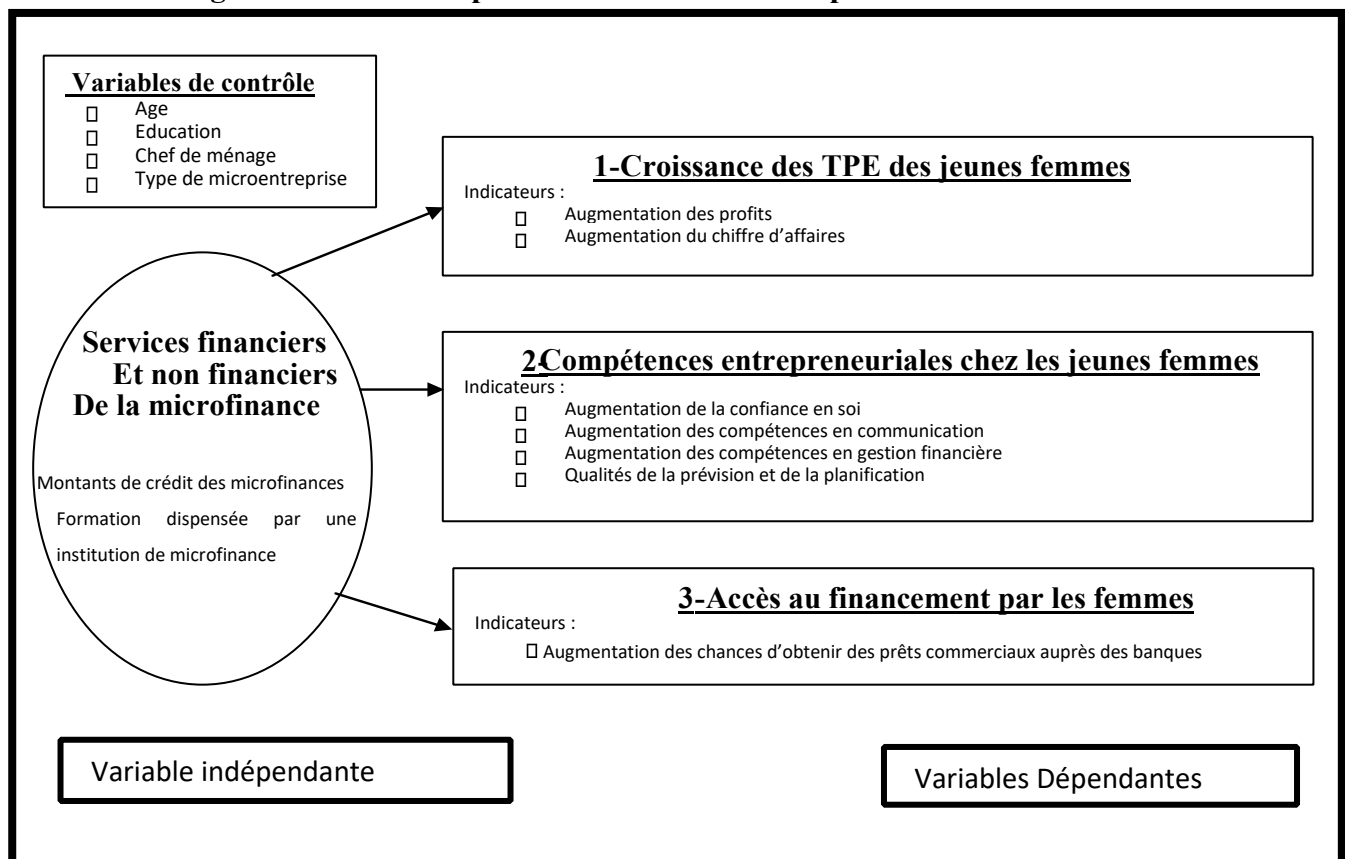
Cette étude examine le rôle de la microfinance dans le développement de l'entrepreneuriat féminin et des compétences entrepreneuriales des microentreprises. Une enquête quantitative, basée sur des questionnaires semi-structurés, a été menée auprès de trois institutions de microfinance (MF TUJENGE PAMOJA, MF HEKIMA et MF SMICO), ciblant les jeunes femmes entrepreneuses. Le questionnaire comporte quatre sections : profil démographique (âge, état matrimonial, nombre d'enfants, système familial, niveau d'éducation), finances et actifs (revenus, comptes bancaires, biens immobiliers et autres actifs avant le microcrédit), accès au financement (montant du prêt, taux d'intérêt, utilisation des fonds, adhésion aux programmes, demande de crédit bancaire) et microentreprise/compétences entrepreneuriales (croissance des bénéfices, ventes, actifs, main-d'œuvre ; confiance en soi, compétences en communication et financières, planification ; autonomie décisionnelle).

2.1 Échantillon et méthode d'échantillonnage

La recherche a porté sur trois institutions de microfinance du Nord-Kivu (HEKIMA, TUJENGE PAMOJA et SMICO) et sur les territoires de Rutshuru, Masisi et Walikale, afin de couvrir les jeunes femmes emprunteuses urbaines et rurales. Un échantillon raisonné de 300 participantes a été retenu pour un questionnaire fermé, garantissant une représentativité statistique conforme aux recommandations de Saunders et al. (2003)

2.2. Modèle de Recherche et opérationnalisation des variables

Figure 1. Variable dépendante et variables indépendantes et indicateurs



Source : par les auteurs

La croissance des microentreprises est généralement évaluée à travers l'augmentation des bénéfices, des ventes, des actifs et de la main-d'œuvre. Les bénéfices peuvent être mesurés sur une échelle de Likert, de manière dichotomique ou continue, ou encore par le montant réel ou le pourcentage de variation, comparant les valeurs avant et après l'octroi d'un microcrédit. Gobbi et al. (2005), ainsi que Morris et Barnes (2005) ont utilisé ces indicateurs pour suivre l'évolution du résultat net ou du bénéfice annuel moyen. De même, l'augmentation des ventes, mesurée de façon similaire, est citée par Gobbi et al. (2005), Roomi (2010), Marr (2002), Morris et Barnes (2005) et Kevane et Wydick (2001). L'accroissement des actifs, incluant locaux, équipements, intrants, véhicules, terrains ou animaux, est également utilisé comme indicateur de performance entrepreneuriale par Morris et Barnes (2005) et Marr (2002). Enfin, la variation de la main-d'œuvre, à travers le nombre moyen de travailleurs avant et après le microcrédit, a été adoptée par Gobbi et al. (2005) et Kevane et Wydick (2001). Les compétences entrepreneuriales des jeunes femmes entrepreneuses sont évaluées à travers plusieurs dimensions. L'augmentation de la confiance en soi, l'amélioration des compétences en communication et en gestion financière, ainsi que la capacité de prévoyance et de planification sont mesurées, soit sur une échelle de Likert, soit de manière dichotomique. Ces indicateurs ont été utilisés par Casson (2003),

Gobbi et al. (2005), Afrin et al. (2010), Kim et al. (2007) et Roomi (2010). En parallèle, l'autonomie dans la prise de décision concernant les dépenses quotidiennes, l'usage des économies et l'utilisation des revenus constitue un indicateur clé de l'autonomisation financière des jeunes femmes entrepreneuses, repris par Kishon (1997, cité dans Kabeer, 1999), Goetz et Gupta (1996). Les caractéristiques sociodémographiques influencent également la dynamique entrepreneuriale. L'âge des jeunes femmes entrepreneuses est collecté comme donnée nominale et utilisé par Gobbi et al. (2005), Swain et Wallentin (2007). Le niveau d'éducation, le rôle de chef de famille et le système familial (nucléaire, élargi ou seul) sont également mesurés comme des données nominales, repris par Lucy et al. (2008), Goetz et Gupta (1996), Goheer (2003), et Sather et Kazi (2000). Le genre et le nombre des enfants sont considérés par Chowdhury (2008) et Roomi et Parrott (2008). Les caractéristiques des microentreprises comprennent le type d'entreprise (nouvelle ou ancienne) et l'utilisation du crédit dans l'entreprise ou ailleurs, mesurées nominalement, comme le rapportent Gobbi et al. (2005) et Gaiha et Nandhi (2007). L'accès aux services et programmes spécifiques de microfinance constitue un indicateur supplémentaire pour évaluer le soutien institutionnel et son impact sur les jeunes femmes entrepreneuses. Enfin, les revenus et biens des ménages servent à mesurer l'impact économique du microcrédit. L'augmentation des revenus, l'accumulation de biens immobiliers, de terres agricoles, d'autres terrains ou bijoux, d'articles ménagers, de bétail et de biens de première nécessité, ainsi que l'épargne, sont mesurées de manière dichotomique. Ces indicateurs sont repris par Swain et Wallentin (2007), Xavier et al. (2008), Rahman et al. (2009), Khandker et al. (2008), Schuler et Hashmei (1994), Lucy et al. (2008), Chemin (2008), Pitt et al. (2006), Chowdhury (2008), et Mason et Smith (2003), permettant d'évaluer à la fois la performance économique des microentreprises et l'amélioration du niveau de vie des jeunes femmes entrepreneuses.

2.3.Méthode d'analyse des données

Pour l'analyse des données quantitatives issues des questionnaires, la régression logistique a été utilisée afin de tester les hypothèses de l'étude. Ce type de régression est adapté aux variables dépendantes catégorielles et permet de transformer les relations non linéaires en relations linéaires grâce à la fonction logarithme. La régression logistique exige que certaines hypothèses soient respectées, notamment l'absence de multicolinéarité entre les variables indépendantes, l'indépendance des erreurs pour éviter le problème de dispersion (Field, 2009), et, dans le cas de la régression logistique ordinaire, l'hypothèse de régression parallèle (UCLA, 2013). Les résultats ont montré que toutes ces conditions étaient satisfaites, justifiant le choix de cette méthode pour évaluer l'impact des variables indépendantes sur les résultats ordonnés de l'étude.

$$P(Y) = \frac{1}{1 + e^{-(\alpha_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_n X_{ni})}}$$

Par conséquent, dans le cas de nos trois hypothèses, l'équation sera :

$$P(\text{women enterprise/entrepreneurship development /ATF} * 4) = \frac{1}{1 + e^{-(\alpha_0 + \beta_1 \text{microfinance size}_{1i} + \beta_2 \text{training}_{2i} + \beta_3 \text{Age}_{3i} + \beta_4 \text{Education}_{4i} + \beta_5 \text{Householdhead}_{5i} + \beta_6 \text{type of enterprise}_{6i})}}$$

3. Présentation des résultats

Les résultats du tableau 1 montrent que le modèle est bien ajusté et significatif à 1 %, indiquant que les prédicteurs améliorent la qualité de l'ajustement. L'hypothèse de la ligne parallèle est respectée, validant l'usage de la régression logistique ordinaire. La taille du prêt de Rs. 500 à 1 500 est significativement associée à la probabilité d'un faible score de croissance d'entreprise. Les femmes emprunteuses de cette catégorie sont près de six fois plus susceptibles d'exprimer un désaccord ou une neutralité concernant l'augmentation de la croissance de leur entreprise, par rapport à celles ayant reçu des prêts plus élevés. Le croisement des données confirme que la majorité des femmes en désaccord ou neutres appartiennent à la catégorie de prêt la plus basse. Pour les prêts plus élevés, la relation est non significative, illustrant une relation en forme de U inversé entre la croissance de l'entreprise et le montant du prêt.

Tableau 1. La régression logistique ordinaire modèle croissance de l'entreprise

<i>Variables</i>	<i>Catégories</i>	<i>Coef.B</i>	<i>Exp B</i>	<i>Std err</i>	<i>Sig.p</i>	<i>95% IC</i>	
Seuil Croissance de l'entreprise	D'accord	1.958		.987	.047	.022	3.893
	Neutre	4.724		1.086	.000	2.594	6.853
	Pas d'accord						
<i>Localisation Montant du prêt</i>	5 00 – 1 500	1.780**	5.933	.682	.009	.444	3.117
	1501 - 2 500	.725	2.064	.674	.282	-.597	2.046
	2501 – 3 500 et plus	-	-	-	-	-	-
<i>Formation en entrepreneuriat</i>	Oui	-.877*	.416	.410	.032	-1.680	-.074
	Non	-	-	-	-	-	-
<i>Age</i>	18-39 ans	-.047	.954	.473	.920	-.974	.880
	Plus 40	-	-	-	-	-	-
<i>Education</i>	Aucun niveau Education.	-.534	.587	.752	.478	-2.007	.940
	Education primaire,	-.663	.515	.725	.361	-2.085	.759
	Secondaire/Universitaire	-	-	-	-	-	-
<i>Type d'entreprise</i>	Nouvelle entreprise	1.460**	4.304	.485	.003	.509	2.410
	Entreprise existante	-	-	-	-	-	-
<i>Chef de ménage</i>	Femme	1.530*	4.620	.603	.011	.349	2.711
	Epouse	.708	2.031	.507	.163	-.286	1.703
	Autres	-	-	-	-	-	-

Notes : - indiquer la catégorie d'inférence ; nombre d'obs. = 300; $R^2 = .19$ (Cox & Snell), .25 (Nagelkerke);

Source : Auteurs

Le tableau 2 révèle une relation entre les jeunes femmes ayant reçu une formation et celles n'ayant pas reçu de formation est significative pour la croissance de l'entreprise, avec un taux de 5 %. Les relations entre les jeunes femmes âgées jusqu'à 39 ans par rapport à celles de 40 ans ou plus, ainsi qu'entre celles sans éducation ou avec une éducation scolaire par rapport à celles ayant fréquenté l'école ou l'université, sont insignifiantes pour la croissance de l'entreprise. Les jeunes femmes investissant l'argent du prêt dans une nouvelle entreprise sont 4,3 fois plus susceptibles que celles ayant déjà une entreprise d'être en désaccord par rapport à l'augmentation de la croissance de l'entreprise, ou d'être neutres par rapport à être d'accord. De même, elles sont 4,3 fois plus susceptibles que les jeunes femmes ayant déjà des entreprises d'être en désaccord ou neutres par rapport à l'augmentation de la croissance de l'entreprise après la microfinance, par rapport à celles qui sont d'accord, en supposant que toutes les autres variables du modèle restent constantes.

Par contre, le tableau 3 montre que la catégorie des jeunes femmes chefs de ménage, comparée aux autres, est significative à 1 % maintenant. Cependant, la relation entre les jeunes femmes ayant suivi une formation et celles n'ayant pas suivi de formation n'est pas significative pour la croissance de l'entreprise, comme indiqué dans le tableau. Pour évaluer l'impact des services financiers et non financiers de la microfinance sur la croissance de l'entreprise, le modèle-II de cette hypothèse inclut l'interaction de deux variables : la taille du prêt et la formation commerciale. Le tableau suivant montre que 52 % des jeunes femmes ont suivi une formation, dont 27 % dans la catégorie de prêt de Rs.500 à 1500, 17 % dans la catégorie de Rs.1501 à 2500 et 8 % dans la catégorie de Rs.2500 et plus. Le Tableau montre que la croissance de l'entreprise avec une taille de prêt de Rs.500 à 1500 et une formation reçue par les jeunes femmes pour l'entreprise est significative à 5 %. Les résultats montrent que les jeunes femmes ayant un prêt de Rs.500 à 1500 et ayant suivi une formation sont plus de trois (3,4) fois plus susceptibles que celles ayant la même taille de prêt sans formation ou celles ayant une taille de prêt plus élevée avec ou sans formation, d'être d'accord par rapport à être neutres ou en désaccord avec la croissance de l'entreprise. De même, elles sont plus de 3 fois plus susceptibles que les jeunes femmes ayant la même taille de prêt sans formation ou celles ayant une taille de prêt plus élevée avec ou sans formation, d'être d'accord ou neutres par rapport à être en désaccord avec la croissance de l'entreprise, en supposant que toutes les autres variables du modèle restent constantes. La discussion et les résultats ci-dessus soutiennent l'hypothèse selon laquelle la microfinance favorise le développement des entreprises féminines. Les résultats de la régression logistique ordinaire dans le modèle II ont montré que la faible taille de prêt entre Rs.500 et Rs.1500, associée à des programmes de formation entrepreneuriale, a aidé les jeunes femmes à développer leurs microentreprises. La taille de

prêt plus élevée ne montre aucune probabilité de croissance de l'entreprise, ce qui peut être dû à la fongibilité du prêt par les emprunteuses.

Tableau 2. Régression logistique ordinale pour la croissance de l'entreprise-model-II

<i>Variables</i>	<i>Catégories</i>	<i>Coef. B</i>	<i>Exp B</i>	<i>Std err</i>	<i>Sig. p</i>	<i>95% IC</i>	
Seuil Croissance de l'entreprise	D'accord	3.031		1.323	.022	.439	5.623
	Neutre	5.992		1.413	.000	3.223	8.760
	Pas d'accord	-	-	-	-	-	-
Location Localisation Montant du prêt	500 – 1500	3.670**	39.24	1.167	.002	1.383	5.956
	1501-2500	1.478	4.39	1.160	.202	-.794	3.751
	2501-3500 et plus	-	-	-	-	-	-
Formation en entrepreneuriat	Oui	1.496	4.47	1.289	.246	-1.030	4.023
	Non	-	-	-	-	-	-
Type d'entreprise	Nouvelle entreprise	1.346**	3.84	0.496	.007	.374	2.319
	Entreprise existante	-	-	-	-	-	-
Age	18-39 ans	-0.287	.75	0.499	.566	-1.265	.692
	plus 40	-	-	-	-	-	-
Education	Aucun niveau d'éducation	-0.710	.49	0.779	.362	-2.235	.816
	Education primaire,	-0.733	.48	0.758	.334	-2.219	.754
	Secondaire/Universitaire	-	-	-	-	-	-
Chef de ménage	Femme	1.682**	5.38	.621	.007	.465	2.899
	Epouse	0.841	2.32	.526	.110	-.190	1.873
	Autres	-	-	-	-	-	-
Formation X du crédit	Montant	Yes x 500-1500	-3.445*	.032	1.402	.014	-6.192
		Yes x 1501-2500	-1.313	.27	1.482	.376	-4.217
							1.592

Notes : - indiquer la catégorie d'inférence ; nombre d'obs. = 300; $R^2 = .25$ (Cox & Snell), .32 (Nagelkerke); L'hypothèse de la ligne parallèle est respectée, modèle $\chi^2(7) = 39.993$, $p < .000$; * $p < .05$, ** $p < .01$

Source : Auteurs

Cependant, le tableau suivant indique que le mari en tant que chef de ménage est significatif à 1 %. Ainsi, le mari en tant que chef de ménage est 0,28 fois plus susceptible, par rapport à toute autre personne en tant que chef de ménage, d'être associé à l'accord des jeunes femmes sur le développement des compétences entrepreneuriales après la microfinance, par rapport à être neutre ou en désaccord, en supposant que toutes les autres variables du modèle restent constantes. Le modèle est testé en utilisant l'interaction entre la taille du prêt et la formation, mais il a montré un problème d'ajustement du modèle. Le modèle est ensuite testé en utilisant l'interaction entre la formation et une autre variable d'intérêt, à savoir le type d'entreprise, mais les résultats restent les mêmes. Ainsi, les

discussions et les résultats ci-dessus ne soutiennent pas l'hypothèse selon laquelle la microfinance développe les compétences entrepreneuriales des jeunes femmes.

Tableau 3. Régression logistiques ordinale pour le développement des compétences entrepreneuriales

<i>Variable</i>	<i>Catégories</i>	<i>Coef. B</i>	<i>Exp B</i>	<i>Std err</i>	<i>Sig. p</i>	<i>95% intervalle de confiance</i> <i>Inférieure supérieure</i>	
Seuil Compétences entrepreneuriales	D'accord	-.005		.820	.995	-1.611	1.601
	Neutre	1.083		.824	.189	-.533	2.698
	Pas d'accord	-		-	-	-	-
Localisation Montant du prêt	500 – 1500	.393	1.482	.482	.414	-.551	1.338
	1501- 2 500	-.078	.925	.479	.871	-1.016	.861
	2 501-3 500 et plus	-	-	-	-	-	-
Formation en entrepreneuriat	Oui	.311	1.365	.335	.353	-.346	.969
	Non	-	-	-	-	-	-
Age	18-39 ans	.358	1.431	.391	.360	-.408	1.125
	Plus de 40	-	-	-	-	-	-
Education	Aucun niveau d'éducation	.664	1.943	.664	.317	-.637	1.965
	Education primaire,	.140	1.150	.639	.827	-1.113	1.393
	Secondaire/Universitaire	-	-	-	-	-	-
Type d'entreprise	Nouvelle entreprise	-.626	.535	.445	.160	-1.499	.247
	Entreprise existante	-	-	-	-	-	-
Chef de ménage	Femme	-.242	.785	.469	.605	-1.161	.676
	Epouse	-1.269**	.281	.404	.002	-2.060	-.477
	Autres	-	-	-	-	-	-

Notes : - indique la catégorie de référence ; nombre d'observations = 300 ; $R^2 = 0,12$ (Cox & Snell), $0,14$ (Nagelkerke) ; L'hypothèse de la ligne parallèle est respectée, le modèle $\chi^2(6) = 17,914$, $p < 0,05$; $p < 0,01$

Source : Auteurs

Le modèle logistique suivant évalue l'effet des services financiers et non financiers de la microfinance sur l'accès ultérieur au financement des banques commerciales. Le modèle de cette étude est bien ajusté, car il est significatif à 1 %, et les mesures d'adéquation montrent également que le modèle s'adapte bien aux données. L'hypothèse de la ligne parallèle est respectée. Cependant, la taille du prêt, la formation en entreprise, l'éducation des jeunes femmes et le chef de ménage à tous les niveaux n'ont pas d'effet significatif sur l'accès au financement. L'âge est significatif à 5 % avec des coefficients positifs, ce qui signifie qu'il est associé à un score dépendant élevé (désaccord). Le type d'entreprise est significatif à 5 % avec des coefficients négatifs, ce qui signifie qu'il est associé à un score dépendant faible (accord). Le Tableau 4 montre que les jeunes femmes (âgées de 18 à 39 ans) sont plus

de deux fois (2,3) plus susceptibles que les jeunes femmes plus âgées d'être en désaccord par rapport à être neutres ou d'accord, et plus de deux fois plus susceptibles que les jeunes femmes plus âgées d'être en désaccord ou neutres par rapport à être d'accord avec l'augmentation de l'accès au financement des banques commerciales. De même, les jeunes femmes ayant de nouvelles entreprises sont 0,3 fois plus susceptibles que celles ayant des entreprises existantes d'être d'accord par rapport à être neutres ou en désaccord, et 0,3 fois plus susceptibles que celles ayant des entreprises existantes d'être d'accord ou neutres par rapport à être en désaccord avec l'augmentation de l'accès au financement des banques.

Tableau 4. Régression logistique ordinale de l'accès au financement-model-I

Variable	Catégories	Coef.B	Exp B	Std err	Sig.p	95% intervalle de confiance	
						Inférieure	sup
Croissance de l'accès au financement	D'accord	-.109		.827	.895	-1.729	1.511
	Neutre	1.030		.831	.215	-.597	2.658
	Pas d'accord	-		-	-	-	-
Localisation Montant du prêt	500 - 1500	-.277	.758	.497	.578	-1.251	.698
	1501- 2 500	.190	1.209	.497	.702	-.784	1.164
	2501- 3 500 et plus	-	-	-	-	-	-
Formation en entrepreneuriat	Oui	.449	1.566	.346	.195	-.230	1.127
	Non	-	-	-	-	-	-
Age	18-39 ans	.825*	2.281	.401	.040	.038	1.611
	Plus de 40	-	-	-	-	-	-
Education	Aucun niveau d'éducation	1.223	3.396	.670	.068	-.090	2.536
	Education primaire,	.704	2.022	.638	.270	-.547	1.956
	Secondaire/Universitaire	-	-	-	-	-	-
Type d'entreprise	Nouvelle entreprise	-1.078*	.340	.434	.013	-1.928	-.227
	Entreprise existante	-	-	-	-	-	-
Chef de ménage	Femme	-.003	.997	.512	.996	-1.006	1.001
	Epouse	-.421	.656	.414	.309	-1.232	.390
	Autres	-	-	-	-	-	-

Notes : - indique la catégorie de référence ; nombre d'observations = 300 ; $R^2 = 0,128$ (Cox & Snell), $0,148$ (Nagelkerke) ; L'hypothèse de la ligne parallèle est respectée, le modèle $\chi^2 (6) = 19,383$, $p < 0,05$; * $p < 0,05$

Source : Auteurs

Tableau 5. Régression logistique ordinaire de l'accès au financement -model II

<i>Variables</i>	<i>Catégories</i>	<i>Coef. B</i>	<i>Exp B</i>	<i>Std err</i>	<i>Sig. p</i>	<i>95% intervalle de confiance</i> <i>Inférieure sup</i>	
<i>Croissance de l'accès au financ. auprès des banques</i>	D'accord	0.068		0.840	.935	-1.578	1.714
	Neutre	1.257		0.846	.137	-.0401	2.915
	Pas d'accord	-		-	-	-	-
<i>Localisation Montant du crédit</i>	500 – 1500	-0.434	0.648	0.508	.392	-1.429	0.561
	1 501- 2 500	0.172	1.188	0.504	.733	-.0815	1.159
	2 501- 3 500 et plus	-	-	-	-	-	-
<i>Formation en entrepreneuriat</i>	Oui	0.961*	2.614	0.402	.017	.174	1.748
	Non	-	-	-	-	-	-
<i>Type d'entreprise</i>	Nouvelle entreprise	0.147	1.159	0.653	.821	-1.132	1.426
	Entreprise existante	-	-	-	-	-	-
<i>Age</i>	18-39 ans	0.818*	2.266	0.406	.044	.021	1.615
	Plus de 40	-	-	-	-	-	-
<i>Education</i>	Aucun niveau d'éducation	1.180	3.255	0.680	.082	-.0152	2.512
	Education primaire,	0.743	2.103	0.651	.254	-.0533	2.019
	Secondaire/Universitaire	-	-	-	-	-	-
<i>Household Head</i>	Femme	0.058	1.060	0.523	.911	-.0966	1.082
	Epoux	-0.347	0.707	0.420	.410	-1.171	0.478
	Autres	-	-	-	-	-	-
<i>Formation X Type d'entreprise</i>	Yes x Nouvelle Entreprise	-2.194*	0.111	0.854	.010	-3.867	-0.521

Notes : - indique la catégorie de référence ; nombre d'obs. = 300; $R^2 = .171$ (Cox & Snell), $.197$ (Nagelkerke);

Source : Auteurs

L'hypothèse de la ligne parallèle est respectée, modèle $\chi^2 (7) = 26.468, p < .01; * p < .05$

4. Discussion des résultats

L'étude du développement des entreprises des jeunes femmes et des problèmes d'accès au financement à partir de sources formelles est un domaine de recherche important dans la microfinance. Cette étude a exploré la question de savoir si les ressources de la microfinance peuvent accroître le développement de l'entrepreneuriat féminin et ainsi contribuer à leur accès au financement supplémentaire auprès des banques commerciales. Les résultats du modèle logistique ordinal montrent que la microfinance permet aux entrepreneures de développer leur entreprise féminine. L'analyse quantitative révèle également que

les jeunes femmes empruntant un prêt de moins de 1500 dollars avec l'aide de la formation entrepreneuriale fournie par les IMF sont en mesure de développer leur entreprise, par rapport aux jeunes femmes empruntant une somme plus importante avec ou sans formation entrepreneuriale. Les institutions de microfinance hésitent soit à accorder des prêts de grande taille aux jeunes femmes entrepreneures pour des projets plus importants (Agier et Szafarz, 2013), soit les emprunteuses avec des prêts de grande taille sont impliquées dans la fongibilité. Malgré les limites de cette recherche, cette découverte a apporté une contribution importante en raison de peu de recherches empiriques sur l'entrepreneuriat féminin et la microfinance. Cependant, il est à noter que moins de jeunes femmes sont impliquées dans les entreprises manufacturières à forte croissance, comme l'indique également Goheer (2003). L'analyse minutieuse montre que les jeunes femmes dirigeant des entreprises manufacturières sont dans des entreprises familiales où elles sont moins impliquées à toutes les étapes de l'activité. L'analyse a également montré que les facteurs culturels et sociaux restreignent l'accès des jeunes femmes aux marchés et à la gestion de tous les aspects de l'entreprise. Ces contraintes culturelles et sociales sont également rapportées par Roomi et Parrot (2008). Par conséquent, davantage de jeunes femmes sont impliquées dans des entreprises de services où il est nécessaire d'avoir moins de contacts avec le monde extérieur, étant donné qu'elles traitent "la vente et la commercialisation de biens ou l'achat de matières premières". L'étude menée par Gobbi et al. (2005) a révélé que la microfinance a augmenté la confiance en soi, les compétences en communication et la gestion financière des jeunes femmes entrepreneures dans une faible mesure. Cette analyse descriptive de l'étude présente un résultat similaire. En revanche, l'analyse empirique n'a pas trouvé de preuve d'amélioration des compétences entrepreneuriales féminines. Les entretiens avec les clientes montrent le même résultat, car plus de la moitié d'entre elles sont en désaccord sur le fait que la microfinance développe leurs compétences entrepreneuriales. La raison en est que de nombreux clients des IMF ne peuvent pas bénéficier d'une formation formelle auprès des institutions de microfinance. En revanche, la méthodologie de prêt de groupe offre à certaines jeunes femmes l'opportunité de travailler en tant que leaders, ce qui renforce leurs qualités de leadership. Par conséquent, dans l'échantillon d'entretiens, un tiers des jeunes femmes ont amélioré leurs compétences en communication et gagné en confiance en elles. La triangulation de l'analyse qualitative et quantitative donne un indice sur la différence de résultat dans les deux hypothèses : les différents schémas de microfinance, proposés par les IMF étudiées, peuvent en être la raison. Les schémas de microfinance avec une formation plus rigoureuse et régulière pour leurs clientes, des programmes de sensibilisation pour leur conjoint et des avantages sociaux pour leurs enfants sont plus utiles pour développer les compétences entrepreneuriales des jeunes femmes entrepreneures, comme l'indiquent Karlan et Valdivia (2006) dans leurs recherches. Cependant, les

schémas de microfinance offrant davantage de facilités d'épargne avec de l'argent à crédit sont utiles pour développer les microentreprises, notamment dans les secteurs d'activité où il est nécessaire de réduire la formation et les coûts opérationnels pour gérer l'entreprise. Une autre découverte importante est que la microfinance ne permet pas aux jeunes femmes entrepreneures d'accéder à un financement supplémentaire auprès des banques commerciales, bien qu'il existe une probabilité de financement supplémentaire pour une entreprise nouvellement créée par une jeune ayant suivi une formation. Cependant, l'accès au financement à partir de sources formelles est toujours un obstacle pour les jeunes femmes dans les pays en développement, comme l'a souligné Kabeer (2001). Les entretiens révèlent que les institutions de microfinance ne jouent pas un rôle actif dans la transition de leurs clients de la microfinance aux petites et moyennes entreprises. Cela signifie que la plupart des clients restent dans le cycle de l'emprunt auprès de la microfinance, investissent dans leur entreprise, remboursent les prêts et sont satisfaits de leur existence de subsistance. En théorie, le lien entre l'institution de microfinance et le système bancaire financier formel peut aider les clients à progresser et ainsi les rendre éligibles aux prêts bancaires ; cependant, les preuves à l'appui de cette affirmation sont limitées. Il est souvent admis que les banques commerciales sont destinées aux riches industriels et qu'une institution de microfinance (IMF) ne peut pas éduquer ses clients pour changer leur point de vue. D'un autre côté, le système bancaire commercial n'attire pas les micro-entrepreneurs qui ont le potentiel de progresser pour devenir de petites ou moyennes entreprises. Ils peuvent attirer les micro-entrepreneurs en leur proposant un schéma distinct. De nombreux obstacles conventionnels se dressent également sur leur chemin en raison de l'analphabétisme et du manque d'informations, ainsi que de l'absence de documentation formelle, de garanties et du risque inconnu de perte. De plus, l'entreprise féminine dans les secteurs à faible croissance est une autre raison à cela, ce qui est conforme aux résultats de Constantinidis et al. (2006). Sur l'échantillon d'entretiens de 50 jeunes femmes, seules dix jeunes femmes ont demandé des prêts auprès des banques commerciales, et toutes ont échoué. L'IMF ne propose aucune formation pour éduquer les entrepreneures sur la manière d'accéder aux prêts bancaires et de préparer leur demande pour un accès ultérieur au financement. Une autre découverte importante de cette recherche est que le secteur de la microfinance en RDC ne dispose pas d'une base de données centralisée pour les clients. Les clients bénéficient donc de cette faille et contractent des prêts auprès de plusieurs institutions de microfinance. Armendariz de Aghion et Morduch (2005) ont également établi qu'une absence de base de données centralisée et la concurrence entre les institutions de microfinance entraînent un phénomène de prêts multiples. Ce phénomène est beaucoup plus fréquent dans les zones où il existe plusieurs IMF, comme dans la ville de Goma en province du Nord-Kivu. D'un autre côté, certaines zones rurales de la province sont privées d'institutions de microfinance. Les services de

microfinance en RDC sont répartis de manière inégale et lacunaire dans toute la région, certaines zones étant bien desservies et d'autres non. Cela crée le problème des prêts multiples par les clients dans les zones bien desservies, aggravé par le fait que les agents de crédit des IMF approuvent davantage de prêts sous la pression d'atteindre les objectifs d'approbation et de décaissement des prêts. L'impact de la microfinance sur les compétences entrepreneuriales des jeunes femmes est analysé dans la deuxième hypothèse. Cette recherche a trouvé un lien partiel entre la microfinance et la compétence entrepreneuriale des jeunes femmes grâce au modèle logistique ordinal. Ce modèle montre que la probabilité de désaccord concernant l'acquisition de la compétence par le biais de la microfinance est plus élevée jusqu'à un an d'adhésion, par rapport à plus d'un an où la relation est également insignifiante. L'absence de soutien familial pour les emprunteuses peut être une autre raison, par exemple lorsque les jeunes femmes ne sont pas considérées comme suffisamment sensées par les membres du foyer pour prendre des décisions financières, elles se déchargent délibérément de la responsabilité des questions d'argent. L'importance du soutien familial pour les jeunes femmes entrepreneures est également soulignée dans une étude de Sinha (2005). D'autre part, quelques jeunes femmes déjà autonomes dans l'échantillon d'entretiens expliquent également les résultats insignifiants de l'augmentation de l'autonomie économique grâce à la microfinance. L'autonomie économique de quelques jeunes femmes dans les entretiens est similaire aux résultats de Pitt et al. (2006) ; Sanyang et Huang (2008) et Lucy et al. (2008), et les résultats insignifiants de l'autonomie économique dans la régression logistique ordinaire sont conformes aux résultats de recherche de Goetz et Gupta (1996). Les résultats qualitatifs et quantitatifs de cette recherche indiquent une conclusion mitigée, comme le montre une étude de Kabeer (2001).

Conclusion

La microfinance s'est progressivement imposée comme un moteur essentiel pour diversifier l'accès aux services financiers, notamment dans les régions à fort potentiel mais marginalisées, comme le Nord-Kivu en République démocratique du Congo. Cette étude a exploré, à travers une approche socioéconomique, l'influence des services offerts par les microfinances sur le développement de l'entrepreneuriat féminin, l'accès à d'autres sources de financement, ainsi que l'amélioration des compétences entrepreneuriales des femmes de cette région. Une méthodologie mixte a été adoptée : des entretiens qualitatifs en face-à-face, combinés à une enquête quantitative. Les données recueillies ont été analysées via SPSS et STATA, à l'aide des régressions logistiques ordinaires et linéaires. Les résultats indiquent que les microfinances, par leurs services financiers et non financiers, soutiennent la croissance des très petites entreprises (TPE), mais uniquement lorsque les montants des crédits restent modestes. Par ailleurs, ces services n'ont pas montré d'effet significatif sur l'amélioration des

compétences entrepreneuriales des femmes bénéficiaires. Enfin, il n'a pas été observé de lien direct entre ces services et l'accès au financement bancaire classique. Bien que nous ne puissions pas affirmer que la microfinance ait apporté des améliorations spectaculaires dans la vie des femmes de la RDC en général, et de la province du Nord-Kivu en particulier, certaines conclusions et recommandations issues de cette recherche peuvent être utiles pour le secteur financier et de la microfinance dans ce pays. Ces conclusions suggèrent la nécessité d'une meilleure adaptation des produits de microfinance afin de renforcer leur impact global sur l'entrepreneuriat féminin. Cependant, voici quelques domaines de recherche futurs qui pourraient élargir cette étude. La recherche peut s'étendre à d'autres institutions de microfinance, telles que les banques de microfinance du secteur privé en plein essor en RDC. De plus, des recherches menées dans d'autres provinces et territoires de la RDC permettraient d'approfondir cette question. L'accent sur l'entrepreneuriat peut être étendu à des secteurs d'activité spécifiques, notamment la fabrication, où il existe davantage d'opportunités pour passer de la microentreprise à une entreprise de petite ou moyenne taille. Une autre étude comparative intéressante pourrait porter sur l'impact de la microfinance sur le développement de l'entrepreneuriat jeune dans un pays en développement et un pays développé.

BIBLIOGRAPHIE

- Adam M. (2009). Réinventer l'entrepreneuriat pour soi, pour nous, pour eux. . *L'Harmattan. Paris.* , 186 p.
- Ahlin C. (2016). « Group Lending, Matching Patterns and the Mystery of Microcredit: Evidence from Thailand » . *University of Michigan.*
- Armendariz de Aghion B. & Gollier C., . (2000). « Peer Group Formation in an Adverse Selection Model ». . *The Economic Journal.* , Vol. 110, N°465 (Jul. 2000), pp. 632-643.
- Armendariz de Aghion, B. & Morduch, J., . (2005). The economics of microfinance. . *Cambridge: MIT Press.*
- Artis A. (2012). La finance solidaire. Analyse socio-économique d'un système de financement. . *Michel Houdiard Ed.* , 198 p.
- Assadi D., & Cudi A.,. (2011). « Le potentiel d'inclusion financière du "mobile banking". Une étude exploratoire ». . *Management et Avenir.*, Vol. 6. n°46, pp. 227-243.
- Attali J. et Arthus-Bertrand Y. (2007). Voyage au coeur d'une révolution. La microfinance contre la pauvreté. . *J-C Lattès. Paris.* , 273 p.
- BAD. (2012). « Environnement de l'investissement privé dans les pays de la Communauté Économique des États de l'Afrique Centrale. Contraintes et Perspectives » . Rapport régional. .
- Banerjee A.V & Duflo E. . (2012). Repenser la pauvreté. *Editions du Soleil. Paris.* , 453 p.
- Bauchet J. & Morduch J., . (2013). « Is Micro too Small? Microcredit vs. SME Finance ». . *World Development.* , Vol. 43, pp. 288-297.
- BCC. (2019). *Rapport d'activité de la Microfinance en RDC.*
- Bhatt, N. & Tang, S. Y., . (2001). Designing group-based microfinance programs: some theoretical and policy considerations. . *International Journal of Public Administration.*, 24(10), pp 1103-1125.
- Boyé S., Hajdenberg J. et Poursat C., . (2006). Le Guide de la Microfinance, Microcrédit et épargne pour le développement. *Editions d'Organisation. Paris.* , 368 p.
- Camilleri J.-L. (2007). La microentreprise rurale en Afrique : de la survie à la croissance. Cas rwandais. *L'Harmattan. Paris.*, 163 p.
- CGAP. (2014). « Le warrantage, un système au service du financement des producteurs agricoles ».
- Chataille A. & al., . (2011). « Gestion des risques agricoles par les petits producteurs : focus sur l'assurance récolte indicielle et le warrantage ». *Document de travail.*, n°113. 86 p.
- CHRISTEN, R. & ROSENBERG, R. . (2000). La ruée vers la réglementation : cadres juridiques de la microfinance. . *Document occasionnel*, , vol. 4.
- Civelek M. et al., . (2019). « Barriers in Financing Microenterprises from the Perspective of Czech and Slovak Microentrepreneurs ». . *Journal of Business Economics and Management.* , Vol. 20. n°2. pp. 244-267.
- Clot A. (2019). « L'économie numérique à l'assaut de la finance ». . . *Annales des Mines - Réalités industrielles.* 2019/1. Février 2019, pp. 41-44.
- Condor R. et Hachard V., . (2014). « Apprendre à entreprendre par l'accompagnement d'entrepreneurs en phase de réinsertion : une réflexion à partir des cordées de l'entrepreneuriat », . *Revue de l'Entrepreneuriat.* , Vol. 13. n°2. pp. 89-114.
- Congo, B. C. (2019). *rapport d'activité de la microfinance.*

- Cravo Tulio A. et Ciao Piza, . (2016). « The Impact of Business Support Services for Small and Medium Enterprises on Firm Performance in Low and Middle-Income Countries: A Meta-Analysis », . *Policy Research Working Paper 7664. World Bank Group*, 57 p.
- CULL, Robert, DEMIRGÜÇ-KUNT, Asli, & MORDUCH, Jonathan. . (2009). La microfinance rencontre le marché. . *Revue des perspectives économiques*, , vol. 23, n° 1, p. 167-192.
- Djefal S. (2007). La microfinance entre le marché et la solidarité : l'exemple de l'Afrique de l'Ouest. . *Editions des archives contemporaines-AUF. Paris*, 116 p.
- Gabas J.-J., Ribier V. et Vernières M., . (2017). « Présentation. Financement ou financiarisation du développement ? Une question en débat ». . *Mondes en développement*, ., 2017/2. n°178. pp. 7-22.
- Godquin M. (2004). « Microfinance Repayment Performance in Bangladesh: How to Improve the Allocation of Loans by MFIs ». *World Development*, Vol. 32. n°11. pp. 1909–1926.
- Gopalan S. et Rajan R.S., . (2018). « Foreign Banks and Financial Inclusion in Emerging and Developing Economies: An Empirical Investigation »,. *Journal of International Development*.
- Gotteland D., et Haon C., . (2007). « Nouveaux produits : les clefs de la réussite ». , . *L'Expansion Management Review*, Vol.3. n°126. pp. 26-32.
- Greeley, M. (2003). Poverty reduction and microfinance assessing performance. . *IDS Bulletin*,, 34(4), pp.10-20.
- GUERIN, I. (, 2004.). Microfinance et Servitude pour dette. *BIM n-07 décembre*.
- Gurses, D. (2009). Microfinance and poverty reduction in Turkey. *Perspectives on Global Development and Technology*,, 8, pp. 90-110.
- Guttman J., M. (2006). « Assortative Matching, Adverse Selection, and Group Lending » . *Working Paper*.
- Haddad, S., & Melliti, N. . (2018). Rôle des structures d'accompagnement dans la création des entreprises innovantes en Tunisie. Cas des pépinières de la région du Sahel Tunisien. *Marche et organisations*,, (3), 79-104.
- Haq, A. (2008.). Microfinance Industry assessment: . *A report on Pakistan*.
- Helms, B. (2006.). Access for All: Building Inclusive Financial Systems. *Washington: The World Bank. Available at: Consultative Group to Assist the Poor website*.
- HERMES, Niels & LENSINK, Robert. . (2007). L'empirique de la microfinance : que savons-nous ? *La Revue économique*, , vol. 117, n° 517, p. F1-F10.
- Hoff, K. & Stiglitz, J. E., . (1990). Introduction: Imperfect information and rural credit markets- puzzles and policy perspectives. . *The World Bank Economic Review*, , 4(3), pp. 235-250.
- Islam, N. (2009). Can microfinance reduce economic insecurity and poverty? By how much and how?
- Jauniaux L. (2007). « Crédit individuel et informalité sont-ils compatibles ? Une expérience brésilienne ». *Economie internationale*, 2007/4. n°112. pp. 99-131.
- Kambale Paluku R. et Lenfant F., . (2016). « Cartographie des institutions et des programmes de microfinance dans les villes frontalières de Goma-Gasenyi, Bukavu-Kamembe et Uvira-Gatumba en RDC, au Rwanda et au Burundi ». Rapport final. 44 p. <https://www.in>.
- Kanak, S. & Iiguni, Y., . (2007). Microfinance programs and social capital formation: the present scenario in a rural village of Bangladesh. . *The International Journal of Applies Economics and Finance*, ., 1(2), pp.97-104.

- Kersten R. et al. . (2017). « Small Firms, Large Impacts? A Systematic Review of the SME Finance Literature ». *World Development*., Vol. 97. pp. 330-348.
- Kevane M. et McNelly B., . (2003). « Improving Design and Performance of Group Lending: Suggestions from Burkina Faso ». *World Development* , Vol. 30, N°11, 2003.
- Koutoing S., Wambe T.M.D et Hourenatou, . (2017). « La croissance des micro et très petites entreprises au Cameroun : une analyse par les modes de financement ». . *Management et Avenir* , 2017/1. n°91. pp. 65-85.
- LABIE. (2001). « Corporate governance in microfinance organizations: a long and Winding road », *Management Decision, MCB University Press*, Vol.39, 4, 296-301.
- LABIE, M. (2003b). « Corporate Governance in the Non-Profit Sector: a Framework for Microfinance Organizations ». *19th EGOS Colloquium, Copenhagen Business School July*.
- LABIE, M. (2004.). Microfinance : un état des lieux. . *Monde en développement* , no 2, p. 9-23.
- Lanha M. (2002). « Résolution des problèmes d'information en microfinance : analyse à partir de la stratégie de Vital-Finance au Bénin », . *Mondes en développement*., Vol. 3. n°119. pp. 49-62.
- Lapenu C. et al. (2004). « Performances sociales : une raison d'être des institutions de microfinance et pourtant encore peu mesurées. Quelques pistes ». . *Mondes en développement* . , Vol. 2. n°126. pp. 51-68.
- Lauro G. & al., . (2016). « Protocol for a Systematic Review: The Impacts of Business Support Services for Small and Medium Enterprises on Firm Performance in Low-and Middle-Income Countries: A Systematic Review ».
- Legrand C., Stervinou S. et Noël Lemaitre C. (2012). « Vers une meilleure compréhension des bénéficiaires du microcrédit entrepreneurial en France : proposition d'une typologie des parcours des porteurs de projet ». . *Management international* ., Vol. 16. n° 2.
- LELART, M. (2002). L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers. . *Monde en développement*., no 3, p. 9-20.
- Mano Y. et al.,. (2012). « How can Micro and Small Enterprises in Sub-Saharan Africa Become more Productive? The Impacts of Experimental Basic Managerial Training ». . *World Development* . , Vol. 40. n°3. pp. 458-468.
- Marchesnay M. (2016). « Types, taxonomies et typologies : une approche pragmatique du microentrepreneuriat ». . *Revue de l'Entrepreneuriat* ., 2016/3 Vol. 15. pp. 15-38.
- Mayoukou C. et Kertous M., . (2015). « L'accès au crédit individuel par les clients des institutions de microfinance du Congo : une analyse des déterminants de l'auto-exclusion et de l'obtention du prêt », . *Mondes en Développement*, Vol. 1. n°169. pp. 121-13.
- Mesquita D. (2009). « Les institutions de finance solidaire et le financement de l'inclusion sociale : application au cas de la région Haute Normandie ». . *Thèse de doctorat, Université de Rouen*.
- Messomo Elle S. (2013). « Le profil des microentrepreneurs bénéficiaires du microcrédit des établissements de microfinance : le cas du Cameroun ». . *Thèse de doctorat. Université de Douala*.
- Morrison, A., Raju, D. & Sinha, N., . (2007). Gender equality, poverty and economic growth. .
- MONTCHO R. & HOUNGNON J. (2024) « Dysfonctionnement des dispositifs d'éducation financière et de la gouvernance dans les IMF des communes de Toffo et Allada au Sud-Bénin », *Revue Internationale du chercheur* « Volume 5 : Numéro 3 »
- Mosley, P. and Rock, J., . (2004). Microfinance, labour markets and poverty in Africa: A study of six institutions. ., *Journal of International Development*, 16, pp. 467-500.

- Ndimubandi J. (2010). « *Evaluation du projet de facilitation sur le warrantage* ». Rapport final. Bujumbura, Février 2010.
- Niyongabo E. & Nyobewumusi A., (2018). « Défis du financement des MPME au Burundi : implications pour les politiques publiques », *In Revue Economique* , Vol. 2. n°2. 153.
- Noglo Y. A. (2013). « La microfinance est-elle une solution efficace aux causes du rationnement bancaire ? Une analyse économétrique à travers les modèles probit et binomial négatif. Le cas du Togo ». *Université Paris Ouest-Nanterre La Défense*, pp. 1-26. .
- Nzongang J., Wamba L. D & Nimpa A.T., . (2013). « Les déterminants des impayés dans les Institutions de Microfinance en zone urbaine : le cas du réseau MUFFA (Mutuelle Financière des Femmes Africaines) au Cameroun ». . *Communication*.
- OTERO, M. (1999). Ramener le développement, dans la microfinance., *Journal of Microfinance/ESR Review*, vol. 1, n° 1, p. 2.
- Rallen, T. & Ghazanfar, S. M., . (2006). Microfinance recent experience, future possibilities. . *The Journal of Social, Political and Economic Studies*,, 31(2), pp.197-212.
- Ravi Gopal B., Chetty C. & Kumari K. (2019), .). « Impact of Microfinance on the Financial Performance of Microenterprises ».
- Research, I. A. (2013). « *Pour l'État et le citoyen : la réforme de l'administration fiscale au Burundi* », Rapport final. 39 p.
- Sahut J.M., Peris-Ortiz M. et Teulon F., . (2019). « Les start-up et PME à forte ou hyper croissance : comprendre les enjeux et les raisons de leur performance ». . *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 18. n°2. pp. 7-19.
- Saint-Pierre J. & Mathieu C., (2007). « Le rôle de l'entrepreneur et de l'environnement interne sur l'innovation des produits dans les PME ». In : Mayoukou C. *Entrepreneuriat et innovation* ». . *L'Harmattan. Paris.* , 413 p.
- Sangare M. (2011). « Le financement des institutions de microfinance (IMF) : contraintes et liens avec la qualité des services aux clients, une étude de cas au Mali ». . *Revue des Sciences de Gestion.* ., Vol. 3. n°249-250. pp. 157-162.
- Schreiner, M. & Woller, G., . (2003). Microenterprise development programs in the United States and in the developing world. . *World Development* , 31(9), pp.1567–1580.
- SCHREINER, Mark & WOLLER, Gary. . (2003). Programmes de développement des microentreprises aux États-Unis et dans les pays en développement. . *Développement mondial* , vol. 31, n° 9, p. 1567-1580.
- SENGUPTA, Rajdeep & AUBUCHON, Craig P. (2008,). La révolution de la microfinance : un aperçu. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* , vol. 90, n° janvier/février 2008.
- Severino J.M. & Hajdenberg J., . (2016). *Entrepreneuriat Afrique*. . *Odile Jacob. Paris.* , 284 p.
- Shibia A. G. & Barako D. G. . (2017). « Determinants of Micro and Small Enterprises Growth in Kenya ». *Journal of Small Business and Enterprise Development* , 24(1), 105–118.
- Soulama S. (2005). « Transformation et ou échec des institutions de microfinance dans l'espace de l'Union Economique Monétaire Ouest-Africaine » . *Économie et Solidarités*., Vol. 35. n°1-2, 2004.
- Sriram, M. S. (2005). Information asymmetry and trust: A framework for studying microfinance in India. *Vikalpa*., 30(4), pp 77-85.

- Stiglitz J. E. (1990). « Peer Monitoring and Credit Markets », *The World Bank Economic Review*. Vol. 4. n°3. , Sep. 1990). pp. 351-366.
- Subhanij T. (2016). « Commercial Bank Innovations in Small and Medium-Sized Enterprise Financing : Global Models and Implications for Thailand ». *ADB Working Paper series*, n° 583.
- Tadesse A. (2009). « Quelles perspectives de financement pour les PME en Afrique ? » In Secteur privé et développement. *Revue de PROPARCO*. n°1, mai 2009.
- Varian H.R. (1989). « Monitoring agents with other agents », . *Center for Research on Economic and Social Theory CREST, Working Paper*. University of Michigan.
- Venard N. (2001). « Economie bancaire » . *Amphi Economie*., 189 p.
- Wampfler B., Doligez F. et Lapenu C., . (2003). « Organisations professionnelles agricoles et institutions financières Rurales : construire une nouvelle alliance au service de l'agriculture familiale ». . *Guide opérationnel*. , 146 p.
- WEISS, John, MONTGOMERY, Heather, & KURMANALIEVA, Elvira. . (2003, .). Micro finance et réduction de la pauvreté en Asie : quelles sont les preuves ? . *Document de recherche de l'Institut ABD*, , n° 53.
- Williams, C.C.; Round J. et Rodgers P. . (2009). « Evaluating the Motives of Informal Entrepreneurs: Some Lessons from Ukraine », . *Journal of Developmental Entrepreneurship*. ., Vol. 14. n°1. pp. 59-71.
- Zidani H. & Jarboui A., . (2011). « L'impact des facteurs socio-économiques sur le financement des microprojets par la Banque Tunisienne de Solidarité : cas de la Tunisie ». *Revue Libanaise de Gestion et d'Économie*, . n°6, 2011.