

L'influence de l'accompagnement entrepreneurial sur le développement des micros et petites entreprises portées par les femmes : cas du Projet KELENYA de l'ONG-Wildaf-Mali

The influence of entrepreneurial support on the development of micro and small enterprises run by women: the case of the KELENYA Project run by the NGO-Wildaf-Mali

Etienne Mahamadou COULIBALY

Enseignant Chercheur

Institut Universitaire de Formation Professionnelle (IUFP)

Université de Ségou – Mali

Laboratoire Gestion-Organisation-Stratégie

Abdoulaye CAMARA

Doctorant

Institut Universitaire de Formation Professionnelle (IUFP)

Université de Ségou – Mali

Laboratoire Gestion-Organisation-Stratégie

Date de soumission : 19/09/2025

Date d'acceptation : 24/10/2025

Pour citer cet article :

COULIBALY E. M. & CAMARA A. (2025) «L'influence de l'accompagnement entrepreneurial sur le développement des micros et petites entreprises portées par les femmes : cas du Projet KELENYA de l'ONG-Wildaf-Mali», Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 8 : Numéro 4 » pp : 989 - 1020

Résumé

Cet article cherche à expliquer l'influence de l'accompagnement entrepreneurial sur le développement des micros et petites entreprises portées par les femmes dans le cadre du projet KELENYA de l'ONG-Wildaf-Mali. La méthode mixte (qualitative/quantitative) de devis séquentiel exploratoire a été utilisée pour atteindre les objectifs de la recherche. Durant la phase qualitative, nous avons réalisé vingt-trois (23) entretiens pour actualiser les items identifiés dans la littérature. Les items de l'accompagnement actualisés sont la formation, le financement et le suivi-évaluation. En ce qui concerne le développement entrepreneurial, les items actualisés sont le profit, la croissance et la formalisation. Dans la phase quantitative, quatre-vingt-trois (83) personnes ont répondu à nos questions, soit 68,59% de notre échantillon. Pour traiter les données qualitatives, nous avons utilisé l'analyse du contenu en nous référant aux auteurs (Igalens & Tahri, 2017), (Denis & Al, 2019), (Ait alla & Rajaa, 2020) et (Kaka & Kamissoko, 2022). Nos résultats ont permis d'expliquer que l'accompagnement entrepreneurial de Wildaf a permis aux bénéficiaires de réaliser des profits, de croître leurs activités et à certaines qui étaient dans l'informel de formaliser leurs structures ou d'entamer des démarches. Le manque d'information chiffrée auprès des répondants concernant la marche de leurs entreprises est la limite principale de cette recherche.

Mots clés : Entrepreneuriat féminin ; Accompagnement ; Formation ; Financement ; Suivi-conseil ; Mali ; MPE ; Formalisation.

Abstract

This article seeks to explain the influence of entrepreneurial support on the development of micro and small businesses run by women within the framework of the KELENYA project run by the NGO Wildaf-Mali. A mixed (qualitative/quantitative) sequential exploratory design was used to achieve the research objectives. During the qualitative phase, we conducted twenty-three (23) interviews to update the items identified in the literature. The updated support items are training, financing and monitoring and evaluation. With regard to entrepreneurial development, the updated items are profit, growth and formalisation. In the quantitative phase, eighty-three (83) people responded to our questions, representing 68.59% of our sample. To process the qualitative data, we used content analysis, referring to the authors (Igalens & Tahri, 2017), (Denis & Al, 2019), (Ait alla & Rajaa, 2020) and (Kaka & Kamissoko, 2022). Our results showed that Wildaf's entrepreneurial support enabled beneficiaries to make profits, grow their businesses and, in some cases, formalise their structures or take steps to do so. The main limitation of this research is the lack of quantitative information from respondents regarding the performance of their businesses.

Keywords : Women's entrepreneurship ; Support; Training; Financing; Monitoring and advice; Mali; M S E ; Formalisation.

INTRODUCTION

Étant donné que l'État malien n'est pas un très grand pourvoyeur d'emplois et en plus n'est pas un bon entrepreneur, il a décidé de lancer plusieurs stratégies pour inciter la création et la croissance des micros, petites et moyennes entreprises. En plus des initiatives de l'État malien, plusieurs autres structures comme la banque mondiale, les organisations à but non lucratif, les représentations diplomatiques appuient également les initiatives de création et de croissance des micros et petites entreprises au Mali. Parmi les initiatives, plusieurs programmes priorisent les jeunes et les femmes. Car la population malienne est majoritairement composée de jeunes et de femmes. Pour le cas des femmes maliennes, les contraintes sociales ne leur permettent pas souvent d'occuper des postes de salariées dans les entreprises. Culturellement, ce sont aussi les femmes maliennes qui ont toujours réalisé des activités de transformation, de maraichage et aussi de petit commerce. Durant les quinze dernières années, le Mali a connu plusieurs crises, notamment la crise politique, la crise sanitaire et la crise sécuritaire. Ces différentes crises ont surmené, découragé et même déprimé les entrepreneurs, surtout les jeunes et les femmes entrepreneurs. Ceci s'explique par le fait que la majorité des jeunes et des femmes entrepreneurs sont en général à leur début et n'ont pas assez de ressources pour résister aux crises. Le développement et la survie des micros, des petites et des moyennes entreprises sont des sujets qui ont été largement abordés par les chercheurs. Pour (Ouazzani & Barakat, 2018), la plupart des entrepreneurs n'arrivent pas à créer des entreprises performantes et durables. Depuis les années 1983, l'auteur Berryman, cité par (Ouazzani & Barakat, 2018), a montré qu'il existe six (6) groupes de causes de la défaillance des petites entreprises. Selon l'auteur Berryman, les groupes de causes sont : comptables, commerciales, financières, causes endogènes, causes exogènes et enfin le comportement de l'entrepreneur. Pour (Valéau, 2006), l'accompagnement permet d'éviter le découragement prématuré de l'entrepreneur et ainsi la disparition de l'entreprise. Ainsi, à cause du manque de soutien psychologique et économique, les entrepreneurs peuvent abandonner leurs activités. Les dispositifs de l'accompagnement permettent aux entrepreneurs de développer des compétences dans le marketing, dans la gestion financière et aussi dans le management. Selon (Paul, 2020), l'accompagnement peut prendre plusieurs formes, dont le tutorat, le mentoring, le coaching, le counseling et le consulting. Dans le contexte du Mali, pour donner plus de chances aux petites et moyennes entreprises de connaître la performance et le développement, plusieurs bailleurs ainsi que l'état ont mis en place des systèmes pour accompagner les entrepreneurs. Au niveau de l'état malien des structures ont été créées comme l'APEJ (Agence pour la Promotion de l'Emploi des Jeunes).

Plusieurs structures d'incubations ont été également créées dans le secteur privé. Pour le cas spécifique des ONG, après avoir accordé des financements aux entrepreneurs, elles mettent en place des mécanismes d'accompagnement pour augmenter la chance de réussite des porteurs. WILDAF/Mali est une organisation non gouvernementale dont l'objectif est la promotion et la protection des droits des femmes au Mali. Dans le cadre de l'autonomisation des femmes, WILDAF incite les femmes à créer ou à développer leurs entreprises. Dans ce même volet, l'ONG Wildaf accompagne les femmes pour le développement de leur activité génératrice de revenu et aussi des entreprises. Au vu de ces constats, la question centrale de cette recherche est : **quelle est l'influence de l'accompagnement de l'ONG WILDAF sur le développement des micros et petites entreprises portées par les femmes du Mali ?**

De cette question centrale découlent les questions spécifiques suivantes :

- **Quel est le lien entre l'accompagnement de l'ONG Wildaf et la réalisation des profits dans les micros et les petites entreprises portées par les femmes du Mali ?**
- **Quelle est la relation entre l'accompagnement de l'ONG Wildaf et la croissance des micros et des petites entreprises portées par les femmes du Mali ?**
- **Quelle est l'influence de l'accompagnement de l'ONG Wildaf sur la formalisation des micros et des petites entreprises portées par les femmes du Mali ?**

L'objectif central de cette recherche est **d'expliquer l'influence de l'accompagnement de l'ONG Wildaf sur le développement des micros et des petites entreprises portées par les femmes du Mali.**

Les objectifs spécifiques permettant d'atteindre l'objectif central sont :

- **Montrer le lien entre l'accompagnement de l'ONG Wildaf et la réalisation des profits dans les micros et les petites entreprises portées par les femmes du Mali ;**
- **Déterminer la relation entre l'accompagnement de l'ONG Wildaf et la croissance des micros et des petites entreprises portées par les femmes du Mali ;**
- **Expliquer l'influence de l'accompagnement de l'ONG Wildaf sur la formalisation des micros et petites entreprises portées par les femmes du Mali.**

Pour atteindre les objectifs, nous utilisons la méthode mixte de type séquentiel exploratoire. Pour le choix des répondants, nous avons opté pour les techniques de choix raisonnés et de convenance. Ce travail met en exergue l'importance de l'accompagnement dans le domaine de l'entrepreneuriat en général et dans celui des femmes en particulier. Cet article comprend la revue de la littérature, le cadre théorique, la méthodologie et les résultats.

1. Revue de la littérature

Cette section est consacrée à la littérature sur les micros et petites entreprises, les entreprises informelles, les entreprises formelles, l'entrepreneuriat féminin, l'accompagnement entrepreneurial des femmes, le développement des micros et des petites entreprises et le lien entre l'accompagnement entrepreneurial des femmes et le développement des micros et des petites entreprises portées par les femmes.

1.1. Les micros et les petites entreprises

Plusieurs recherches ont été menées sur les micros et les petites entreprises, notamment celles de (Kourouma, 2003), de (Ali, 2014), de (Hamdouch, 2003) et de (Sanogo & Sall, 2024) qui s'accordent tous sur les critères permettant de définir ces entités. Ces critères sont le chiffre d'affaires, le nombre d'employés, la valeur des actifs et les conditions légales et institutionnelles qui dépendent de chaque pays. Selon la loi n°2014-036 du 24 juillet du Mali relative à la promotion des petites et moyennes entreprises, pour les micros entreprises le nombre de salariés est inférieur à dix (10) personnes, le chiffre d'affaires annuel ne doit pas dépasser cinquante millions (50 000 000 FCFA) et la forme juridique peut être individuelle ou une société. Pour la même loi, les petites entreprises ont un nombre d'employés compris entre dix (10) et cinquante (50) et un chiffre d'affaires annuel entre 50 millions de FCFA et 500 millions de FCFA. Pour cette recherche, la totalité de nos entreprises sont soit des micros ou des petites entreprises.

1.2. Entreprise informelle

Une entreprise informelle est une structure qui opère sans enregistrement légal, elle ne respecte pas les obligations fiscales et sociales. Les entreprises informelles sont généralement de petite taille, souvent familiales ou individuelles, elles exercent sur des marchés locaux. Pour (Abate, 2017), les entreprises informelles n'ont pas une existence légale, elles ne sont pas consignées dans les registres réglementaires officiels. Selon (Sanogo & Sall, 2024), au sein de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), le secteur informel représente environ la moitié ou plus du produit intérieur brut (PIB) des pays membres et la plupart de ces entreprises sont dirigées par les femmes. Pour cette recherche, la plupart des entreprises faisant partie de l'échantillon sont dans l'informel, ceci est dû à la taille de l'activité ou à la localisation de l'entreprise.

1.3. Entreprise formelle

Une entreprise formelle est une entité à but lucratif qui est reconnue légalement et qui exerce conformément aux lois et réglementations en vigueur dans le pays où elle a son siège. Selon (Abate, 2017), la formalisation est un processus revêtant un caractère principalement juridique portant sur l'officialisation des activités de l'entreprise. Pour la formalisation des entreprises maliennes, la structure qui a en charge cette tâche est l'agence malienne pour la promotion des investissements (API-Mali). La formalisation de certaines entreprises est simple notamment les entreprises individuelles où il faut simplement un registre de commerce et du crédit mobilier (RCCM), un numéro d'identification national (NINA) et un numéro d'identification fiscale. Par contre pour les sociétés, l'entrepreneur doit passer par un notaire qui va établir le statut de la société. En plus de la forme de l'entreprise, les difficultés de la formalisation dépendent aussi de l'activité réalisée par l'entreprise. Pour réaliser certaines activités, l'entrepreneur doit avoir un agrément qui doit être délivré par le ministère de tutelle.

1.4.L'entrepreneuriat féminin

C'est vers les années 1993 que les recherches sur l'entrepreneuriat féminin ont commencé à prendre l'ampleur (Abdelaziz & Bouznit, 2016). La littérature met en évidence que le développement socioéconomique dépend fortement de l'entrepreneuriat féminin. Selon (Verheul et al., 2006), l'entrepreneuriat féminin a contribué à la création d'emplois et à la croissance économique. L'auteur (Aimé, 2024) va dans le sens contraire dans le contexte congolais, ces résultats montrent que l'entrepreneuriat féminin n'exerce aucune influence sur la croissance économique hors pétrole au Congo. (Abdelaziz & Bouznit, 2016) considèrent que l'une des populations en forte croissance dans le monde est celle des femmes chefs d'entreprises. Pour les mêmes auteurs, l'entrepreneuriat féminin crée de l'emploi et de la richesse dans toutes les économies du monde. (Nakara & Fayolle, 2013) soulignent l'importance du réseau familial comme condition nécessaire pour sortir de l'isolement et établir la relation de confiance entre les accompagnateurs et les entrepreneurs. Pour l'accompagnement des entrepreneurs (Fabbri & Charue-Duboc, 2013) proposent l'espace collectif de travail comme moyen d'apprentissage collectif. Selon (Abdelaziz & Bouznit, 2016), les facteurs qui influencent l'entrepreneuriat féminin au Maghreb sont le niveau d'instruction, l'autonomisation des femmes, la participation à la force du travail et le taux de fécondité. Pour (Zogning, 2021), la faible inclusion financière, les normes culturelles concernant le rôle des femmes dans les sociétés sont des obstacles au succès de l'entrepreneuriat féminin dans les pays

africains en développement. Les résultats de la recherche menée par (Ntep & Zammar, 2020) montrent que l'entrepreneuriat féminin permet de booster l'emploi des jeunes et des seniors, il réduit les inégalités entre les hommes et les femmes et contribue à l'autonomisation des femmes en Afrique. Les résultats de la recherche menée par (Sissoko et al., 2024) sur l'entrepreneuriat féminin au Mali montrent que les défis liés à l'entrepreneuriat sont : l'accès limité au financement, le marketing, la communication et la conciliation entre les responsabilités professionnelles et familiales. Les résultats montrent également que l'évolution de l'entrepreneuriat féminin au Mali est freinée par les crises politiques et économiques, les problèmes bureaucratiques et le manque de coordination interinstitutionnelle. Pour (Dolo et al., 2022), les défis liés à l'entrepreneuriat féminin au Mali sont : les contraintes liées à l'environnement des affaires, la faible expertise des femmes dans le montage des projets, la faiblesse des compétences managériales, l'accès à l'information et à la technologie, l'accès aux sources de financement et aux marchés porteurs, des difficultés pour établir et élargir les marchés, le manque d'expérience et de qualification en matière de gestion, la place ou le rôle de la femme dans les sociétés, les attitudes et des compétences variables dans le domaine de l'informatique et les contraintes administratives ou réglementaires. La littérature montre la nécessité de l'accompagnement des femmes entrepreneurs. Les femmes entrepreneurs ne sont pas souvent scolarisées ou ne sont pas trop avancées dans les études. D'où la nécessité de les accompagner sur le plan managérial, commercial, financier, etc.

1.5.Accompagnement entrepreneurial des femmes

Les programmes mis en œuvre pour accompagner l'entrepreneuriat féminin dans les pays en développement sont plus orientés vers la promotion de l'entrepreneuriat que sur les causes de l'écart entre les hommes et les femmes dans le succès entrepreneurial (Zogning, 2021). Pour l'auteur, l'accompagnement entrepreneurial des femmes peut avoir les effets suivants : enregistrement au registre de commerce et de crédit mobilier, capacité à prévoir les impôts et taxes éligibles, accès aux services financiers, accès aux nouveaux marchés, changement de croissance et d'état d'esprit, remise en cause des croyances sur le genre et le pouvoir. Pour (Lebègue, 2015), l'accompagnement idéal des femmes entrepreneurs doit se faire autour du développement personnel (valorisation de soi, conciliation des vies personnelles et professionnelles, gestion du temps, relation à l'argent) et du développement professionnel (comptabilité et relation client). Les recherches menées par (Koffi, 2023) défendent le modèle d'auto-accompagnement dans le contexte de l'entrepreneuriat féminin. Pour l'auteur, l'auto-

accompagnement est un accompagnement par soi et pour soi. Les entrepreneures s'accompagnent mutuellement par les interactions autour d'un système collectif. À partir d'une démarche abductive (Romdhane & Slimane, 2018) ont montré que la mise en place de collectifs de femmes dans la phase anté-crédation est génératrice de confiance en soi. La littérature montre que l'accompagnement des entrepreneures est basé sur la résolution des obstacles liés à l'entrepreneuriat des femmes. Ces obstacles sont nombreux, nous pouvons citer entre autres l'accès limité au financement, la difficulté à concilier la vie professionnelle et personnelle, les préjugés sur le genre, le management et le marketing, etc. En plus de ces appuis, l'accompagnement permet également de renforcer les réseaux des femmes entrepreneures (El Kadri et al., 2024). D'autres recherches aussi vont dans le même sens, notamment celle de (Villa & Est, 2012) qui ont cité comme difficultés, les formalités administratives, le financement, les relations bancaires et les contacts avec la clientèle.

1.6.Développement des micros et petites entreprises

La recherche sur le développement des micros et petites entreprises s'intéresse essentiellement aux stratégies et actions mises en place pour améliorer la performance, la croissance et la durabilité des micros et petites entreprises. Le développement des micros et petites entreprises est un processus continu qui exige une vision stratégique, une adaptation aux évolutions du marché et un engagement vers l'apprentissage, l'innovation et l'amélioration. Pour (Hamdouch, 2003), le problème de financement est la première contrainte de développement des micros et petites entreprises. L'auteur (Kourouma, 2003) va dans le même sens et ajoute que le manquement aux obligations déclaratives et de paiement aux impôts et taxes les empêche de postuler aux appels d'offres des marchés publics, ce qui peut accélérer leur développement. Selon (Gakou & Cissé, 2024), les pratiques anticoncurrentielles telles que la concurrence déloyale, la contrefaçon, la fraude, la mauvaise organisation sont des obstacles pour le développement des petites et moyennes entreprises formelles au Mali. Pour les auteurs (Bonna & Corresponding, 2025) les petites et moyennes entreprises doivent améliorer la culture d'entreprise en mettant l'accent sur l'honnêteté et la transparence en vue d'instaurer un climat de confiance avec les parties prenantes. Pour ce papier, les éléments que nous avons retenus qui peuvent permettre d'apprécier le développement des micros et petites entreprises sont le profit, la croissance et la formalisation. Le profit est le bénéfice financier réalisé par les micros et petites entreprises dans le cadre de leurs activités. Pour apprécier le profit, nous apprécierons la maîtrise des dépenses et l'augmentation du chiffre d'affaires. Pour cette recherche, la

croissance fait référence à l'augmentation de la taille, de la production et de la capacité de production des micros et petites entreprises. Pour la formalisation, dans le contexte malien, les micros et petites entreprises portées par les femmes démarrent dans l'informel, mais une fois que la structure commence à réaliser des profits et aspire à la croissance, elles transitent vers la formalisation en vue de pouvoir travailler avec plus de partenaires, notamment certains clients, certains fournisseurs, les institutions financières, les bailleurs de fonds et aussi l'État. En regardant de ce côté, nous estimons que la formalisation peut permettre d'apprécier le développement.

1.7.Lien entre l'accompagnement entrepreneurial des femmes et le développement des micros, petites et moyennes entreprises portées par les femmes

Pour aborder le lien entre l'accompagnement entrepreneurial des femmes et le développement des micros et petites entreprises portées par les femmes, nous nous accentuons sur trois volets, à savoir : l'accompagnement entrepreneurial et la réalisation des profits dans les micros et petites entreprises portées par les femmes, l'accompagnement entrepreneurial et la croissance des micros et petites entreprises portées par les femmes et l'accompagnement entrepreneurial et la formalisation des micros et petites entreprises portées par les femmes.

1.7.1. L'accompagnement entrepreneurial et la réalisation des profits dans les micros et petites entreprises portées par les femmes

L'accompagnement entrepreneurial par ADISCO « Appui au Développement Intégral et à la Solidarité sur les Collines » des micros et petites entreprises portées par les femmes du Burundi a permis d'augmenter le chiffre d'affaires des bénéficiaires à 11%. Cette augmentation du chiffre d'affaires a permis d'augmenter également le profit des différentes entreprises (Irakoze, 2023). Dans le contexte marocain (Touhami & Imane, 2023) ont montré que les petites et moyennes entreprises qui accordent une place importante à la planification connaissent plus de succès que les autres, notamment en matière des ventes et de profits. D'autres recherches réalisées au Mali vont dans le même sens, notamment celles de (Dolo et al., 2022) qui pensent qu'apporter un appui et une réglementation dans le secteur informel permettra aux femmes entrepreneurs des micros et petites entreprises d'optimiser leur travail et d'augmenter les revenus. La littérature montre que grâce à l'accompagnement entrepreneurial, les femmes promotrices des micros et petites entreprises apprennent à connaître le marché. La connaissance du marché leur permet d'améliorer leurs offres, de fixer leurs prix et de bien communiquer avec les clients et fournisseurs. L'accompagnement entrepreneurial leur permet aussi de mettre en

pratique les bonnes pratiques en matière de gestion financière, notamment la tenue d'une comptabilité simplifiée, la bonne gestion du fonds de roulement, etc. Ainsi, grâce à ses connaissances et pratiques, la littérature montre que l'accompagnement entrepreneurial des micros et petites entreprises portées par les femmes permet une amélioration du profit de ces dernières.

1.7.2. L'accompagnement entrepreneurial et la croissance des micros et petites entreprises portées par les femmes

Pour cet article, la croissance est considérée comme le passage d'une micro entreprise à la petite entreprise, d'une petite entreprise à la moyenne entreprise et d'une moyenne à la grande entreprise. La croissance des micros et petites entreprises est aujourd'hui une priorité au Mali. Plusieurs programmes ont été créés à cet effet. Pour les auteurs (Yao et al., 2024), pour favoriser la croissance dans les micros et petites entreprises, l'accompagnement doit être orienté vers la mise en relation et le réseautage. Selon (Rédis, 2006), l'accompagnement à la levée de fonds est indispensable pour les jeunes entreprises en phase de croissance. Pour les auteurs (Alaoui & Jalila, 2024), les insuffisances dans l'accompagnement entrepreneurial des femmes porteuses des micros et petites entreprises telles que la non-complémentarité des programmes ou les déficits de communication autour des dispositifs sont à l'origine du nombre limité d'entreprises dans le cadre de la croissance et du développement.

La littérature montre que l'accompagnement entrepreneurial est un levier essentiel pour la croissance des micros et petites entreprises portées par les femmes. Les facilitateurs fournissent des ressources, des compétences et des réseaux et aident à surmonter les défis inhérents à la phase de démarrage.

1.7.3. L'accompagnement entrepreneurial et la formalisation des micros et petites entreprises portées par les femmes

La formalisation d'une entreprise est la reconnaissance officielle de l'entreprise par l'état. Pour les entreprises individuelles maliennes qui n'ont pas besoin d'agrément, la formalisation, se fait au niveau de l'agence pour la promotion de l'investissement API. Pour la formalisation, les entreprises individuelles doivent fournir les documents suivants : le registre du commerce et du crédit mobilier, le numéro d'identification national et le numéro d'identification fiscal. Lorsque l'entreprise commence les activités, elle cherchera aussi les numéros employeurs de l'Institut National pour la Prévoyance Sociale (INPS) et de l'Assurance Maladie Obligatoire (AMO). Pour les sociétés, en plus des documents cités ci-haut, il faut aussi un statut qui est établi par un

notaire après la constitution du capital. Pour mener certaines activités au Mali, la loi exige un agrément, pour avoir ce dernier l'entreprise doit s'adresser au ministère de Tutelle. Dans le cadre des micros et petites entreprises, la formalisation passe généralement par le registre du commerce et du crédit mobilier, le numéro d'identification national et le numéro d'identification fiscal. Selon (Yao et al., 2024), une faible formalisation des MPE constitue un obstacle à leur inclusion dans les dispositifs d'accompagnement structurés. Pour (Bergek & Norrman, 2008), les incubateurs jouent un rôle essentiel dans la formalisation des MPE. Les auteurs (Sedjari et al., 2025) ont montré que l'accompagnement entrepreneurial des MPE est une solution clé pour surmonter les obstacles et favoriser la transition vers un environnement plus formel et structuré. La littérature montre que l'accompagnement entrepreneurial joue un rôle crucial dans la formalisation des micros et petites entreprises portées par les femmes. La littérature montre que la formalisation des micros et petites entreprises portées par les femmes est due aux programmes d'accompagnement, à savoir, la formation, le mentorat et l'appui à l'accès aux ressources financières. La formalisation facilite l'accès au financement, la protection juridique et la crédibilité auprès des partenaires d'affaires.

2. Cadre théorique

Pour cette recherche, nous avons retenu les théories suivantes : la théorie de stéréotypes de genre, la théorie de l'autonomie, la théorie de la motivation.

2.1. La théorie des stéréotypes de genre

La théorie des stéréotypes de genre s'intéresse aux croyances et attentes culturelles concernant les rôles, comportements et attributs associés aux hommes et aux femmes. Les hommes sont souvent perçus comme étant forts, compétitifs et rationnels, tandis que les femmes sont vues comme attentionnées, émotives et soumises. Cette théorie est en phase avec l'entrepreneuriat féminin. La relation entre la théorie des stéréotypes de genre et l'entrepreneuriat a été montrée par plusieurs auteurs tels que (Ummah, 2019), (Maâlaoui et al., 2012), (Csanyi-virag & Polge, 2021), etc. Dans la société malienne, certaines croyances et valeurs culturelles exigent aux femmes mariées d'obéir à leurs maris. Ces exigences de la société peuvent être souvent un obstacle dans la mise en œuvre des projets d'entreprises portés par les femmes. En plus de cela, dans le contexte malien, plusieurs femmes renoncent au salariat à cause des obstacles liés à la maternité et au rôle de ménagères qu'elles doivent jouer dans le foyer.

2.2.La théorie de l'autonomie

La théorie de l'autonomie est basée sur l'idée selon laquelle les individus ont besoin de se sentir autonomes pour être motivés et engagés dans leurs activités. Pour (Onibon, 2016), l'un des déterminants principaux de l'entrepreneuriat féminin est la recherche d'autonomie. (El Kadri et al., 2024) vont dans le même sens, pour eux les femmes s'engagent dans l'entrepreneuriat pour des aspirations d'autonomie et d'émancipation. Dans la société malienne, les femmes réalisent plusieurs activités sociales coutumières telles que les baptêmes, les mariages, etc. Les femmes ont besoin de revenus pour réaliser leurs activités et les maris ou les parents ne peuvent pas financer toutes leurs demandes. Compte tenu de tout cela, plusieurs femmes décident d'entreprendre pour avoir leur autonomie financière.

2.3.Théorie de la motivation

La théorie de la motivation cherche à comprendre ce qui pousse les individus à agir. Plusieurs auteurs ont travaillé sur le rôle des accompagnateurs dans la motivation des femmes entrepreneurs. Parmi ces auteurs, on peut citer (Alaoui & Jalila, 2024), (Chabaud et al., 2011), (Fabbri & Charue-Duboc, 2013), etc. Dans le contexte malien, les femmes entrepreneures pour être motivées ont besoin d'accompagnement pour comprendre les aspects de marketing, de management et de finance.

3. Méthodologie

La posture épistémologique choisie pour ce travail est le post positivisme car nous avons établi notre cadre opératoire à partir de la revue de la littérature et des entretiens semi-directifs. Pour atteindre nos objectifs, nous avons retenu la méthode mixte de type qualitative-quantitative de devis séquentiel exploratoire en nous référant à (Pluye, 2023). Au cours de la phase qualitative, nous avons mené des entretiens semi-directifs pour actualiser les variables dépendantes identifiées dans la littérature. L'analyse des données qualitatives nous a permis d'établir le cadre opératoire. Après cette phase, nous avons soumis le questionnaire aux enquêtés en vue d'expliquer l'influence de l'accompagnement de l'ONG WILDAF/Mali sur le développement des micros et petites entreprises portées par les femmes du Mali. Cette méthode retenue est liée à l'environnement de la recherche, car il y a eu peu de travaux sur notre thématique dans le contexte malien. Pour les auteurs (Aldebert & Rouzies, 2014), la méthode retenue pour cette recherche est classée dans la dimension temporalité et de processus séquentiel. Lorsqu'un chercheur retient le processus séquentiel, c'est qu'il développe ou explique les résultats issus d'une méthode grâce à une autre méthode. Pour ce papier, c'est la méthode quantitative qui est

dominante. Les hypothèses sont testées sur la base des résultats quantitatifs. Nous allons dans le même sens que les auteurs (Campbell & Fiske, 1959) et (Thurmond, 2001) qui ont montré que dans une recherche scientifique les méthodes mixtes permettent de renforcer la validité des résultats. Nous sommes en accord avec (Jick, 1979) et (Rossman et al., 1985) qui défendent que la méthode mixte permet de développer le recueil des données, de limiter les erreurs et d'avoir des résultats plus fiables.

3.1.Echantillonnage

Pour la phase qualitative, nous avons retenu la méthode non probabiliste. Les interviewés ont été choisis suivant la technique de choix raisonné et de convenance. En ce qui concerne la phase quantitative, nous avons retenu la méthode exhaustive. Toutes les femmes accompagnées par Wildaf dans le cadre du projet Kelen Ya ont reçu un questionnaire.

3.1.1. Phase qualitative

La revue de la littérature a permis d'identifier le contenu de l'accompagnement entrepreneurial des femmes. Les éléments identifiés sont la formation, la recherche de financement et le conseil. L'objectif principal de cette phase est de valider au sein de Wildaf le contenu de l'accompagnement identifié dans la littérature. Pour atteindre cet objectif, nous avons réalisé les entretiens semi-directifs en utilisant un guide d'entretien. Pour le choix des interviewés, nous avons opté pour les techniques de choix raisonnés et de convenance. Le tableau ci-dessous nous montre l'état et le codage des interviewés. Dans cette phase, nous avons réalisé vingt-trois (23) entretiens auprès de quatorze (14) personnes. Cet échantillon est significatif au sens de (Savoie-zajc, 2007). Pour le traitement des données collectées à l'issue des entretiens, nous avons procédé à un codage des interviewés pour une exploitation anonyme des extraits significatifs. Pour cette phase, nous sommes en accord avec les auteurs (Igalens & Tahri, 2017), (Dehbi & Angade, 2019), (Ait alla & Rajaa, 2020) et (Kaka & Kamissoko, 2022). Le type d'entretien que nous avons utilisé est le semi-directif. Nous avons réalisé trois (3) entretiens de quatre-vingt-dix minutes auprès de la coordinatrice du projet Kelen YA. Trois animatrices ont accepté d'être interviewées neuf (9) fois pendant cent quatre-vingt (180) minutes. Il y'a eu un entretien de trente (30) minutes et de quarante (40) minutes respectivement auprès de la consultante et du comptable. Huit (8) entretiens de quatre-vingt (80) minutes ont eu lieu auprès des bénéficiaires.

Tableau 1 : Etat et codage des interviewés

Catégories	Code	Identification	Nombre	Nombre d'interview	Durées des interviews
Coordinatrice	COR	COR	1	3	90 minutes
Animatrice	AN	AN1, AN2, AN3	3	9	180 minutes
Consultante	CON	CON	1	2	40 minutes
Comptable	COM	COM	1	1	30 minutes
Bénéficiaire	BE	BE1, BE 2, BE3, BE 4, BE 5, BE 6, BE 7, BE 8	8	8	80 minutes
Total			14	23	420

Source : Auteurs

3.1.2. Phase quantitative

Dans l'approche de l'ONG Wildaf-Mali, les femmes sont identifiées à travers les associations féminines de Bamako et à l'intérieur du Mali. Les femmes ne bénéficient des financements qu'après avoir suivi des formations. Pour le choix des répondants, nous avons utilisé la méthode exhaustive. Le questionnaire a été soumis à toutes les femmes ayant bénéficié de la formation dans le cadre du projet Kelen Ya. Au total, ses femmes sont au nombre de cent vingt et un (121), soit trente-huit (38) femmes formées à Bamako, trente-sept (37) à Ségou, vingt-cinq (25) à Koutiala et Vingt et un (21) à Mopti. Sur les cent vingt et une (121) femmes formées, quatre-vingt-trois (83) ont répondu à nos questions soit 68,59%. Cet échantillon est valide au sens de (Ajar et al., 1983), (Gavard-Perret et al., 2008) et de (Bouyzem & Meriouh, 2017). Une échelle de Likert à cinq niveaux a permis de recueillir les avis des répondants sur le lien entre l'accompagnement et le développement des micros et petites entreprises portées par les femmes (1 = Pas du tout d'accord, 2= Pas d'accord, 3= Ne sais pas, 4= D'accord, 5= Tout à fait d'accord). Le tableau 2 ci-dessous montre les activités réalisées par les répondants. Nous constatons que la plupart des femmes évoluent uniquement dans la transformation agroalimentaire, soit 54%. En plus de cela, d'autres femmes associent l'agroalimentaire à d'autres activités, notamment le commerce général, l'agriculture, la restauration et la coupe couture.

Tableau 2 : Etat des répondants

Secteurs d'activités	Répondants	Fréquences
Transformation agroalimentaire	45	54%
Elevage	7	8%
Commerce Général	5	6%
Centre de Formation	3	4%
Transformation agroalimentaire et commerce général	7	8%
Agriculture	2	2%
Restauration	2	2%
Salon de coiffure	2	2%
Agriculture et Transformation Agroalimentaire	1	1%
Agroalimentaire, Restauration, coupe et couture	1	1%
Commerce des produits alimentaires	1	1%
Commerce et Crédit informel	1	1%
Production de Serviette Hygiénique	1	1%
Restaurant/Jus naturel	2	2%
Teinture Commerce	1	1%
Transformation agroalimentaire et restauration	1	1%
Transformation Agropastorale	1	1%
TOTAL	83	100%

Source : Auteurs

3.2. Instruments d'analyse des données

Au cours de cette phase nous avons utilisé les instruments d'analyse des données qualitatives et quantitative.

3.2.1. Instrument d'analyse qualitative

Pour analyser les données qualitatives, nous avons utilisé l'analyse du contenu thématique au sens de (Bardin, 1977) et de (Ganassali, 2008). En nous référant à ses auteurs, nous avons pu explorer et interpréter les documents et les discours. Ce travail s'est déroulé en quatre étapes, à savoir la définition de l'objet de l'étude, la préparation du corpus, la catégorisation et l'interprétation. Les entretiens ont été réalisés autour de quatre (4) thèmes. Le premier thème sur l'ONG Wildaf, son historique et ses missions, le deuxième sur le projet Kelenya, le troisième sur le contenu de l'accompagnement et le quatrième thème sur les activités des bénéficiaires ainsi que les difficultés auxquelles ils sont confrontés.

3.2.2. Instruments d'analyse des données quantitatives

Les données quantitatives collectées ont été analysées avec le logiciel SPSS 27. Nous avons utilisé l'analyse des fréquences pour mesurer l'incidence de l'accompagnement sur le

développement des micros et petites entreprises portées par les femmes bénéficiaires du projet Kelenya de Wildaf.

4. Résultats

Cette partie porte sur les résultats qualitatifs, quantitatifs et la vérification des hypothèses.

4.1. Résultat qualitatif

Au cours de cette phase, nous avons exploité certains documents de Wildaf, notamment la présentation et les missions de Wildaf et le projet Kelenya. Nous avons aussi réalisé vingt-trois (23) entretiens pendant quatre cent vingt (420) minutes. Les entretiens ont porté sur les thématiques suivantes : l'historique et les missions de l'ONG Wildaf, le projet Kelenya, le contenu de l'accompagnement de Wildaf, les activités menées par les femmes, les difficultés auxquelles elles sont confrontées, la relation entre l'accompagnement de Wildaf et le développement des micros et petites entreprises portées par les femmes. La thématique développement a été abordée sous trois angles, à savoir le profit, la croissance et la formalisation.

Pour tirer nos conclusions après avoir analysé les discours, nous nous sommes référés aux auteurs (Samson et al., 2004) et (Kaka & Kamissoko, 2022).

4.1.1. Présentation de Wildaf

Wildaf/FEDDAF, Women In Lan And Développement in Africa (Femme, Droit et Développement en Afrique) est une organisation à but non lucratif (ONG) dont la mission principale est de promouvoir une culture pour l'exercice et le respect des droits des femmes, des filles et des enfants en Afrique. Le réseau a été créé en 1990 à Harare au Zimbabwe. Wildaf Mali est rattachée à Wildaf West Africa dont le siège est à Lomé au Togo, a été créée en mars 1995 et a été reconnue par les autorités maliennes par le récépissé N° 0250 du 25 avril 1995. Les domaines d'intervention de Wildaf sont les droits des femmes, des filles et des enfants, la santé sexuelle et reproductive, la paix et la sécurité pour la cohésion sociale, l'assistance juridique et judiciaire, le genre, l'hydraulique, la gouvernance et la citoyenneté, le leadership et l'entrepreneuriat, et le foncier et l'environnement. *Pour AN1 : « Wildaf-Mali est présente dans toutes les régions du Mali, elle a un bureau à Bamako, à Koulikoro, à Kaye, à Sikasso et dans toutes les autres régions il y'a des points focaux ». AN2 déclare : « Wildaf est une organisation qui fait l'assistance juridique et judiciaire des personnes victimes de la violence basée sur le genre. ».*

4.1.2. Projet Kelenya de Wildaf/Mali

Le projet Kelen Ya est né de la collaboration entre Wildaf-Mali et l'ONG Marie Stopes International (MSI). Le projet vise l'autonomisation accrue des femmes, le renforcement de leur présence dans les sphères de décision et la promotion de l'égalité et de genre. Le projet cible les femmes et les filles de Bamako, de Ségou, de Sikasso et de Mopti sur la période d'avril 2022 à mars 2024. Cette période n'a pas été respectée compte tenu de la situation du pays, le projet s'est étendu finalement sur l'année 2025. Les femmes et les filles sont identifiées à travers les associations ou les groupements féminins. L'objectif principal du projet Kelen Ya est de renforcer les capacités des femmes et des filles à développer ou à créer des micros et petites entreprises. Pour ce faire, il y a trois volets : la formation, le financement et le suivi et conseil. Cent vingt une (121) femmes et filles ont bénéficié des différentes sessions de formation, organisées à Bamako, à Ségou, à Mopti et à Koutiala. Pour **COR** ; « Nous avons dans un premier temps formé les femmes et les jeunes filles sur la prévention de la violence basée sur le genre, sur la paix et la cohésion sociale. Au cours de ces sessions, nous nous sommes rendu compte qu'en appuyant les femmes et les jeunes filles dans l'atteinte de leurs autonomies financières, ceci peut contribuer à la stabilité dans leurs foyers et dans leurs familles. Ce sont les raisons principales qui nous ont motivés à mettre en place le projet Kelen Ya qui consiste à former, à financer et à accompagner les bénéficiaires ». Dans le même sens, **BE1** affirme : « Wildaf a deviné nos besoins après notre formation sur les VBG, la paix et la cohésion sociale, ils ont compris que nous menons des activités génératrices de revenu ou d'autres même possèdent des micros ou petites entreprises formelles et informelles ou d'autres des projets. En nous aidant à créer ou à développer nos petite affaires Wildaf a réellement contribué à notre épanouissement au sein de nos foyers et dans nos communautés. »

4.1.3. Le contenu de l'accompagnement des micros et petites entreprises portées par les femmes par Wildaf

Selon nos interviewées, l'accompagnement de Wildaf tourne autour de trois volets, à savoir la formation, le financement et le suivi et conseil des bénéficiaires.

4.1.3.1. Formation

Cent vingt un (121) bénéficiaires ont pu suivre les formations. Au cours de cette phase, il y a eu deux (2) sessions de formation à Bamako, deux (2) sessions de formation à Ségou, une (1) session de formation à Sévaré/Mopti et une (1) session de formation à Koutiala. Toutes les formations sont faites en bambara. Chaque session comprend trois jours, soit 20 heures de

travaux. La formation comprend deux volets, la partie marketing et la gestion financière d'une micro et petite entreprise. Concernant la partie marketing, les thématiques enseignées sont au nombre de cinq (5) : le marché, le produit ou service, le prix, le client et enfin les principes de l'entité. Le marché aborde la définition du marché, les règles du marché, la connaissance et l'identification du client, la connaissance des concurrents et la connaissance et l'identification des fournisseurs. La thématique sur le produit traite les besoins des clients et les stratégies pour s'adapter à l'environnement. Pour le prix, le formateur a appris aux bénéficiaire l'évaluation du revenu du client, l'analyser les prix des concurrents, le calcul des coûts de revient et la définition des stratégies de prix. Pour le client, la formation a été axée sur la stratégie d'identification de l'emplacement de l'entreprise, la mise place des quatre (4 P) du marketing (le produit, le prix, la place, la promotion). À la clôture de cette partie, le formateur explique au bénéficiaire le principe de séparation entre l'entité et l'entrepreneur et met à leurs dispositions dix bonnes pratiques de l'entrepreneuriat qu'il appelle les dix commandements. En ce qui concerne la partie gestion financière, les thématiques enseignées sont la planification financière, la comptabilité simplifiée et les bonnes pratiques en matière de gestion financière d'une micro ou petite entreprise. La planification financière aborde le coût d'achat de marchandise, le coût de production, le coût de revient, le coût d'un projet et les stratégies de financement d'un projet. La comptabilité simplifiée s'intéresse au registre de stocks, au registre de caisse, au registre des achats et ventes et au compte de résultat pour analyser le résultat de l'activité. Pour les bonnes pratiques, elles comprennent la gestion du besoin en fonds de roulement, la stratégie de recouvrement, l'épargne, la gestion des investissements, la gestion de la liquidité et l'importance de respecter les engagements pour un entrepreneur. Selon l'interviewé **CON** « *La formation est active car les groupes de travail sont constitués en fonction des zones et des associations féminines pour traiter les exercices en carrefours. Pour chaque thème, un exercice est proposé au groupe. Les groupes, après avoir traité les exercices, choisissent un rapporteur pour la restitution. Au cours de cette formation, les entrepreneurs ont appris l'étude de marché, le montage de projet et aussi la tenue d'un cahier de comptabilité. D'ailleurs l'ONG Wildaf remet à chaque participante un cahier de comptabilité tracé* ». **Pour BF 2** : « *Si on avait suivi de telle formation, on n'allait pas commettre autant d'erreurs dans nos affaires. Ils ont commencé par l'idée de projet, le marché, la gestion financière et surtout l'éducation financière. Vraiment cette formation va impacter nos entreprises, merci à Wildaf.* » **Pour AN3** : « *Cette formation n'est pas qu'une formation, c'est une vraie consultation, car les exercices sont proposés en fonction des difficultés des bénéficiaires recensées par les formateurs.* » Pour

réaliser ces formations, l'ONG Wildaf a recruté deux consultants, un expert en marketing et communication et en entrepreneuriat il est aussi enseignant chercheur. L'autre consultant est un maître-assistant, enseignant-chercheur et plus d'une dizaine d'années dans l'accompagnement entrepreneurial, il est aussi consultant comptable et fiscal auprès des entreprises et des ONG. Pour **COR** : « *Nous avons pris le soin de bien sélectionner les consultants formateurs, car pour nous c'est cette étape qui est la clé pour le développement des micros et petites entreprises portées par les femmes bénéficiaires de ce présent projet.* ». En fonction des données recueillies, on peut affirmer que le contenu des formations animées est le marketing et la gestion financière ainsi que l'éducation financière. Au cours de ces formations, les projets des bénéficiaires sont également analysés.

4.1.3.2. Le financement

Les financements accordés sont des subventions, l'ONG Wildaf offre aux bénéficiaires les équipements ou les matières premières. Le choix des bénéficiaires se fait sur la base de la qualité du projet, du sérieux des entrepreneurs, de la structuration de l'entreprise, et de l'existence de documents officiels. Pour appuyer ces données, **COR** déclare : « *Nos appuis ne sont pas des prêts, nous offrons en nature ce qu'elles demandent. La sélection se fait sur la base de leur engagement, la structuration et la formalisation de la structure.* ». Nos entretiens ont montré que vingt structures ont bénéficié des financements de Wildaf.

4.1.3.3. Suivi-conseil

Une fois que les bénéficiaires reçoivent les fonds, l'ONG Wildaf met en place un programme de suivi et de conseil. L'équipe de Wildaf, se rend périodiquement auprès des bénéficiaires pour évaluer l'activité. Au cours de ses visites, nous vérifions la gestion financière, la gestion des stocks et les bonnes pratiques. Nous donnons aussi des conseils pour améliorer l'activité. **CON** déclare : « *Dans le cadre du suivi-conseil, nous passons voir les réalisations, nous faisons des observations sur les insuffisances constatées. L'objectif est de créer la cohésion dans l'entreprise. Les services PFEF sont plus proches de femmes bénéficiaires, ils nous aident dans le suivi. La principale difficulté est souvent le niveau scolaire de certains bénéficiaires et l'insuffisance des fonds pour satisfaire les demandes.* ».

4.1.4. Les activités et les difficultés auxquelles les bénéficiaires sont confrontés

Nos entretiens ont permis d'identifier les activités menées par les bénéficiaires. Les activités menées sont la transformation agroalimentaire, l'élevage, le commerce général, la formation,

l'agriculture, la restauration, le salon de coiffure, l'atelier de coupe et couture, le crédit informel, la production de serviettes hygiéniques, la teinture et le commerce, la transformation agropastorale. **BE1 déclare** : « *Notre activité était la saponification, nous faisons cette activité depuis 2015. Nous avons arrêté il y a environ 3 ans à cause de la concurrence. Actuellement nous faisons beaucoup d'activités, l'huile rouge, l'élevage, etc. Mais jusqu'à présent nous ne faisons pas de profit. C'est à cause des difficultés que nous avons arrêté, surtout l'huile de karité. Les gens apprécient la qualité mais ils se plaignent de la taille des savons. À chaque fois nous sommes obligés de cotiser pour investir.* ». Pour **BE 2** : « *Nous faisons le fonio, la pâte d'arachide et le djouka (fonio au gras). Notre principale difficulté est l'indisponibilité des matières premières. Les périodes où il n'y a pas de moyens, c'est en ce moment que les matières premières sont disponibles. Il y a aussi la concurrence* ». **BE 3 déclare** : « *Nous faisons la pâte d'arachide, le maïs, la pomme de terre, nous faisons un peu de tout. Nous sommes à la recherche d'un financement.* ». L'interviewé **BE 4 déclare** : « *Nous sommes dans la production du beurre de karité. Nous cherchons encore du matériel* ». **BE 5** : « *Nous faisons la transformation du néré en soumbala, nous avons commencé en 2015, au début le prix de la matière première était bas, surtout la graine de Néré. Aujourd'hui nous sommes confrontés à une pénurie de matière première et nous avons été obligés d'arrêter. Aujourd'hui nous sommes à la recherche d'un financement pour créer une boucherie pour la viande de bœuf.* ». **BF6** : « *Je suis promotrice d'une entreprise individuelle, nous faisons de la transformation du fonio et autres céréales. J'ai investi dans une machine, mais mon problème est lié aux charges familiales* ». Les entretiens semi-directifs ont permis d'identifier les difficultés suivantes auxquelles les femmes bénéficiaires de l'accompagnement de Wildaf, à savoir le manque de fonds, l'indisponibilité des matières premières, la concurrence, le recouvrement, les charges familiales, la gestion commerciale et financière.

4.1.5. Cadre opératoire de la recherche

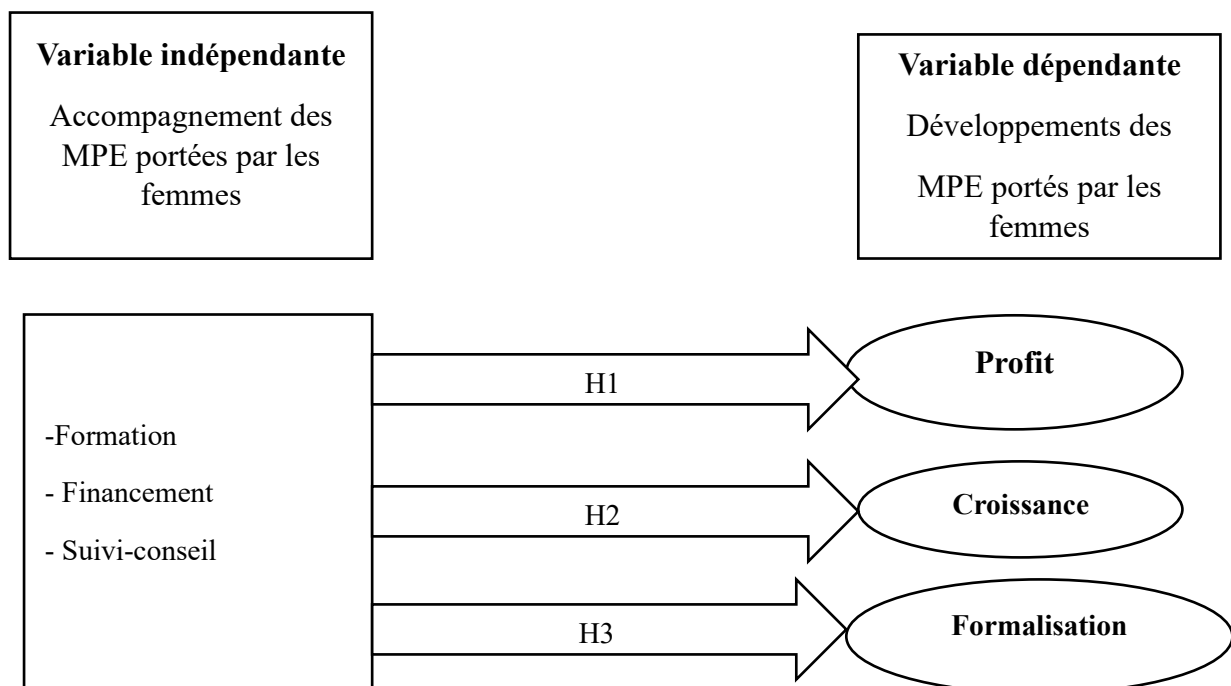
L'exploitation de la littérature et de la revue documentaire ainsi que les entretiens réalisés ont permis d'établir le cadre opératoire de cette recherche. La relation entre l'accompagnement et le développement des micros et petites entreprises portées par les femmes constitue l'élément principal de cette recherche. La figure 1 ci-dessous montre le cadre opératoire, il comprend la variable indépendante de cette recherche, à savoir l'accompagnement des micros et petites entreprises portées par les femmes. La variable dépendante est le développement des micros et petites entreprises. Les sous-variables de la variable indépendante validées sont la formation, le financement et le suivi-conseil. Pour les sous variables de la variable dépendante, nous avons retenu le profit, la croissance et la formalisation. Le profit s'intéresse à la maîtrise des dépenses

et à l'augmentation du chiffre d'affaires. La croissance se réfère à l'augmentation de la production, l'augmentation de la capacité de la production.

Compte tenu de notre posture, le post positivisme, nous avons validé les hypothèses à travers la littérature et les entretiens exploratoires réalisés. Cette démarche, appelée devis séquentiel exploratoire (QUALI-QAUNTI), va dans le sens de (Pluye, 2023). Au regard de tous ceux qui précèdent, les hypothèses retenues pour cette recherche sont les suivantes :

- **H1 : : l'accompagnement entrepreneurial favorise la réalisation des profits dans les micros et petites entreprises portées par les femmes.**
- **H2 : l'accompagnement entrepreneurial facilite la croissance des micros et petites entreprises portées par les femmes**
- **H3 : l'accompagnement influence positivement la formalisation des micros et petites entreprises portées par les femmes.**

Figure 1 : Cadre opératoire



Source : Auteurs

4.2. Résultat quantitatif

Le tableau 3 ci-dessous montre les résultats sur la relation entre l'accompagnement et le développement des micros et petites entreprises portées par les femmes. Le tableau 3 montre que 30,5% sont d'accord et 68,3% sont tout à fait d'accord que la formation reçue auprès de Wildaf leur a permis de connaître et maîtriser leurs marchés et de connaître leurs coûts d'achats, leurs coûts de productions, leurs coûts de revient et les prix à fixer pour les ventes. 67,9% sont tout à fait d'accord et 32,1% sont d'accord que la formation leur ont permis de réaliser des profits. 36,6% sont d'accord et 63,4% sont tout à fait d'accord que les suivis et les conseils donnés par le staff de Wildaf leur a permis de réaliser des profits. 61% sont tout à fait d'accord et 39% sont d'accord que les financements accordés par Wildaf ont permis de réaliser des profits. 29,3% et 70,7% de nos enquêtés sont respectivement d'accord et tout à fait d'accord que la formation leur a permis d'améliorer la croissance de leurs entreprises. 34,1% des enquêtés sont d'accord et 65,9% sont tout à fait d'accord que les suivis et les conseils donnés par le staff de Wildaf ont contribué à la croissance de leurs entreprises. 32,9% sont d'accord et 65,9% sont tout à fait d'accord que les financements accordés par Wildaf ont permis d'améliorer la croissance de leurs entreprises. 28% de nos enquêtés sont d'accord et 72% sont tout à fait d'accord que la formation leur a donné envie de formaliser leurs entreprises. 67,1% sont tout à fait d'accord et 32,9% sont d'accord que les suivis et les conseils donnés par le staff de Wildaf les ont incités formaliser leurs entreprises. 25,6% sont d'accord et 74,4% sont tout à fait d'accord que les financements que Wildaf leur a incité à formaliser leurs entreprises.

Tableau 3 : Fréquence des items sur la relation entre l'accompagnement et le développement des micros et petites entreprises portées par les femmes accompagnées par Wildaf.

Libellés	Fréquences				
	1	2	3	4	5
La formation vous a permis de connaître et maîtriser et votre marché, de connaître le coût d'achat, le coût de production, le coût de revient et le prix de vente			1,2	30,5	68,3
La formation vous a permis de réaliser un profit				32,1	67,9
Les suivis et conseils vous ont permis de réaliser un profit				36,6	63,4
Les financements accordés par Wildaf permettent de réaliser un profit				39	61
La formation vous a permis d'améliorer la croissance votre entreprise				29,3	70,7
Les suivis et conseils vous ont permis d'augmenter la croissance votre entreprise				34,1	65,9
Les financements accordés par Wildaf permettent d'améliorer la croissance de votre entreprise			1,2	32,9	65,9
La formation vous donne envie de formaliser votre entreprise				28	72
Les suivis et conseils vous incitent à formaliser votre entreprise				32,9	67,1
Les financements de Wildaf vous incitent à formaliser votre entreprise				25,6	74,4

Source : Données enquêtes SPSS 27

Tableau 4 : Statistique de fiabilité

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments standardisés	Nombre d'éléments
0,954	0,958	10

Source : Auteurs

Le tableau 4 montre que le coefficient d'Alpha de Cronbach est de 95,4% ce qui montre que nos résultats sont fiables.

4.3. Vérification des hypothèses

Les hypothèses à vérifier sont au nombre de trois, à savoir : l'accompagnement entrepreneurial favorise la réalisation des profits dans les micros et petites entreprises portées par les femmes, l'accompagnement entrepreneurial facilite la croissance des micros et petites entreprises portées par les femmes et l'accompagnement influence positivement la formalisation des micros et petites entreprises portées par les femmes.

4.3.1. H1 : L'accompagnement entrepreneurial favorise la réalisation des profits dans les micros et petites entreprises portées par les femmes

100% de nos enquêtés sont d'accord ou tout à fait d'accord que la formation, les suivis et conseils et les financements de Wildaf ont permis de réaliser des profits. Pour **COR** : « *Avant notre intervention, certaines femmes vendaient à perte, elles avaient des difficultés à calculer le coût de revient, elles ne savaient pas comment tenir une comptabilité simplifiée, donc on peut estimer que c'était des activités non maîtrisées.* ». Pour **BF6** : « *Moi, je pensais que mon activité était rentable, alors que ce n'était pas le cas. Je dis vraiment merci à Wildaf, aujourd'hui grâce à cette formation je sais désormais comment améliorer mon entreprise sur le plan du marché et aussi de la gestion comptable et financière.* ». **BF 8** : « *Je ne cesserai jamais de remercier Wildaf pour la formation, le financement et les conseils durant le suivi, grâce à vous je suis aujourd'hui une femme épanouie dans ma société et dans mon foyer.* ». **BF 1** va dans le même sens et déclare : « *Wildaf a identifié notre maladie et elle nous a soignées.* ».

Au vu de toutes ses données qualitatives et quantitatives, nous pouvons affirmer que l'hypothèse selon laquelle **l'accompagnement entrepreneurial favorise la réalisation des profits dans les micros et petites entreprises portées par les femmes est confirmée.**

4.3.2. L'accompagnement entrepreneurial facilite la croissance des micros et petites entreprises portées par les femmes

Nos résultats quantitatifs montrent que 100% sont d'accord et tout à fait d'accord que la formation et les suivis-conseils ont contribué à l'amélioration de la croissance des micros et petites entreprises portées par les femmes accompagnées par l'ONG Wildaf. Pour 98,8% des enquêtés, les financements accordés par Wildaf ont permis l'amélioration de la croissance des entreprises bénéficiaires. Pour **AN 3** : « *Grâce aux formations et au suivi-conseil, les financements octroyés ont été utilisés conformément aux projets soumis à l'ONG.* ». **BF 8** déclare : « *Nous nous sommes dans la transformation agroalimentaire, grâce à la formation, le financement obtenu et aussi le suivi conseil, nous avons doublé notre production et notre*

capacité de production ». Pour **BF 6** : « *Avec l'intervention de Wildaf nous avons bénéficié des outils de production et avec la formation que nous avons reçue et aussi les conseils, nous avons triplé notre production.* ». Au vu de ces données, on peut dire que l'hypothèse selon laquelle **l'accompagnement entrepreneurial facilite la croissance des micros et petites entreprises portées par les femmes est confirmée.**

4.3.3. L'accompagnement entrepreneurial influence positivement la formalisation des micros et petites entreprises portées par les femmes.

Selon 100% de nos enquêtés, 100% sont tout à fait d'accord et d'accord que la formation, le suivi-conseil et les financements de l'ONG Wildaf ont incité les femmes accompagnées à formaliser ou à penser à la formalisation de leurs entreprises. Pour CON : « *Wildaf ne finance que les structures formelles, donc les entreprises qui cherchent un financement sont obligées d'aller vers la formalisation* ». BF 7 déclare : « *Aujourd'hui grâce à la formation, au suivi-conseil au financement de Wildaf, notre structure et beaucoup d'autres ont aujourd'hui des numéros d'identification nationale, des registres de commerce et du crédit immobilier, les numéros d'identification nationale et les récépissés pour les associations* ». **BF 2** : « *Grâce à l'accompagnement de Wildaf, aujourd'hui j'ai formalisé ma structure et je travaille avec plusieurs autres structures* ».

En considérant ces données qualitatives et quantitatives, nous pouvons affirmer que l'hypothèse selon laquelle **l'accompagnement entrepreneurial influence positivement la formalisation des micros et petites entreprises portées par les femmes est confirmée.**

5. Discussion

Notre premier résultat a montré que l'accompagnement entrepreneurial favorise la réalisation des profits dans les micros et petites entreprises portées par les femmes. Ce résultat va dans le même sens que plusieurs auteurs (Irakoze, 2023), (Touhami & Imane, 2023) et (Dolo et al., 2022) qui ont montré que l'accompagnement entrepreneurial permet l'augmentation du chiffre d'affaires, la réduction des charges et donc l'augmentation du profit. Concernant le deuxième résultat qui montre que l'accompagnement entrepreneurial facilite la croissance des micros et petites entreprises portées par les femmes, il va dans le même sens que les travaux réalisés par (Rédis, 2006), (Yao et al., 2024) qui défendent que l'accompagnement entrepreneurial à travers le réseautage et un programme adapté contribue à la croissance des micros et petites entreprises portées par les femmes. En ce qui concerne notre troisième résultat, qui montre que l'accompagnement entrepreneurial influence positivement la formalisation des micros et petites

entreprises portées par les femmes, il va dans le même sens que les travaux de (Bergek & Norrman, 2008), (Sedjari et al., 2025) qui ont montré que l'accompagnement entrepreneurial favorise la formalisation des micros et petites entreprises portées par les femmes. De façon globale, nos résultats montrent que l'accompagnement entrepreneurial influence positivement le développement des micros et petites entreprises portées par les femmes dans le contexte de Wildaf. D'autres chercheurs ont abordé cette thématique sous d'autres angles, notamment (Nakara & Fayolle, 2013) ont montré l'importance de l'aspect humain dans l'accompagnement. (Valéau, 2006) insiste sur l'accompagnement durant les périodes de doute. (Yao et al., 2024) recommandent la formation des structures qui accompagnent les micros et petites entreprises. Nos résultats confirment la théorie de l'autonomie et de la motivation, dans la mesure où l'objectif principal recherché par Wildaf est de permettre aux femmes accompagnées de contribuer à la stabilité de leurs foyers. D'un autre côté, toutes les femmes accompagnées n'ont pas bénéficié des financements, mais la formation et les conseils ont permis de motiver ces dernières dans la continuité de leurs activités. Concernant la théorie des stéréotypes de genre, elle est en phase avec nos résultats car la plupart des femmes accompagnées sont mariées et elles ont besoin de l'accord de leurs époux pour mener les activités entrepreneuriales.

Conclusion

L'objectif principal de cette recherche était d'expliquer l'influence de l'accompagnement entrepreneurial de l'ONG Wildaf sur le développement des micros et petites entreprises portées par les femmes du Mali. Wildaf est une organisation non gouvernementale qui a pour mission de promouvoir une culture pour l'exercice et le respect des droits des femmes, des filles et des enfants en Afrique. Pour mener à bien cette tâche, elle travaille avec les groupements de femmes de Bamako et aussi à l'intérieur du Mali. Au cours de ces nombreuses prises en charge et des formations organisées sur la violence basée sur le genre, la paix et la cohésion sociale, Wildaf s'est rendu compte qu'en appuyant les femmes dans leurs activités entrepreneuriales, cela peut contribuer à l'atteinte des objectifs recherchés. C'est pour ces différentes raisons que l'ONG a initié le projet Kelen Ya. Pour cette recherche, nous avons mobilisé la théorie de stéréotypes de genre, la théorie de l'autonomie et la théorie de la motivation. Ces théories sont en phase avec le contexte actuel de l'entrepreneuriat féminin au Mali. La revue de la littérature et l'analyse des données recueillies à travers le guide d'entretien ont permis d'identifier et d'actualiser le cadre opératoire de cette recherche. Les items validés pour la variable indépendante l'accompagnement sont la formation, le financement et le suivi-conseil. Pour la

variable dépendante, le développement des micros et petites entreprises que nous avons retenu sont le profit, la croissance et la formalisation. Pour la phase quantitative, la taille de notre échantillon était de cent vingt et une (121) femmes et quatre-vingt-trois (83) ont répondu à nos questions, soit 68,59 %. Cet échantillon est valide au sens de (Ajar et al., 1983), de (Gavard-Perret et al., 2008) et de (Bouyzem & Meriouh, 2017). Nos résultats ont montré que l'accompagnement entrepreneurial de l'ONG Wildaf influence positivement le développement des micros et petites entreprises portées par les femmes du Mali.

Nos résultats ont permis d'expliquer que l'accompagnement entrepreneurial de Wildaf a permis aux bénéficiaires de réaliser des profits, de croître leurs activités et certaines qui étaient dans l'informel ont formalisé leurs structures ou entamé des démarches. Comme implication managériale, cette recherche attire l'attention de Wildaf Mali sur le bien-fondé de leur appui à l'entrepreneuriat féminin qui peut être un facteur de paix et de cohésion sociale dans les foyers au Mali. Au regard de nos investigations, nous suggérons à Wildaf de renforcer la capacité de son staff dans l'entrepreneuriat féminin à travers des formations ciblées et orientées. Il serait aussi intéressant de renforcer le suivi et le conseil en impliquant les consultants ayant animé la formation. Les limites principales de cette recherche sont la taille de l'échantillon ($n=121$), la non-prise en compte de l'importance des réseaux de femmes entrepreneures et le manque d'informations comptables et financières chiffrés auprès des répondants. Comme piste de recherche, il serait intéressant d'expliquer la relation entre l'entrepreneuriat à travers les réseaux et le développement des micros et petites entreprises portées par les femmes dans le contexte de Wildaf.

BIBLIOGRAPHIE

- Abate, A. M. (2017). Transition des entreprises informelles vers le formel : Les zones-grises comme stratégie entrepreneuriale de façade. *Revue Africaine de Management*, 2(1), 1–21.
- Abdelaziz, B., & Bouznit, M. (2016). L'entrepreneuriat féminin dans le maghreb. l'influence des déterminants du genre. *Institut de Recherche Sur Le PME, Trois-Rivières, October 2016*.
- Aimé, E. S. (2024). Effet de l'entrepreneuriat féminin sur la croissance économique en République du Congo. *Revue Internationale Du Chercheur*, 5, 520–541.
- Ait alla, A., & Rajaa, O. (2020). Alternatives Managériales et Economiques. *Revue AME*, 2(3), 103–119.
- Ajar, D., Dassa, C., & Gougeon, H. (1983). L'échantillonnage et le problème de la validité externe de la recherche en éducation. *Revue Des Sciences de l'éducation*, 9(1), 3–21.
<https://doi.org/10.7202/900396ar>
- Alaoui, B., & Jalila, A. S. (2024). Repenser les programmes d'accompagnement à l'entrepreneuriat féminin selon une perspective genre. *Revue Française d'Economie et de Gestion*, 5, 263–285.
- Aldebert, B., & Rouzies, A. (2014). Quelle place pour les méthodes mixtes dans la recherche francophone en management ? *Management International*, 19(1), 44–60.
- Ali, N. (2014). L'informalité des micro-et petites entreprises en Égypte: Une analyse transversale. *Mondes En Developpement*, 42(2), 87–100.
<https://doi.org/10.3917/med.166.0087>
- Bardin, L. (1977). L'Analyse du contenu, de L. Bardin. *Communication et Langages*, 35, 123–124.
- Bergek, A., & Norrman, C. (2008). Incubator best practice: A framework. *Technovation*, 28(1–2), 20–28. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2007.07.008>
- Bonna, F., & Corresponding, E. (2025). Gouvernance des PME et confiance des parties prenantes : une étude sur un échantillon de PME camerounaises. *Revue Du Contrôle de La Comptabilité et de l'Audit*, 9, 305–330.
- Bouyzem, M., & Meriouh, Y. AL. (2017). La Recherche En Sciences De Gestion : Etapes, Paradigmes Epistemologiques Et Justification De La Connaissance. *Revue Économie, Gestion et Société*, 14, 1–17.
- Campbell, D. T., & Fiske, D. W. (1959). Convergent and discriminant validation by the multitrait-multimethod matrix. *Psychological Bulletin*, 56(2), 81–105.

<https://doi.org/10.1037/h0046016>

- Chabaud, D., Messeghem, K., & Sammut, S. (2011). Vers de nouvelles formes d'accompagnement ? *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 9(2), 1–5. <https://doi.org/10.3917/entre.092.0001>
- Csanyi-virag, V., & Polge, M. (2021). L'entrepreneuriat peut-il être inclusif en situation de handicap ? Contribution de la théorie des capacités dynamiques. *Management & Sciences Sociales*, 30, 179–206.
- Dehbi, S., & Angade, K. (2019). Du positionnement épistémologique à la méthodologie de recherche: Quelle démarche pour la recherche en Science de Gestion? *Revue Économie, Gestion et Société*, N° 20, 1–16. <http://revues.imist.ma/?journal=REGS>
- Denis, & Al, E. (2019). Introduction : les approches inductives dans la collecte et l'analyse des données Introduction : Les approches inductives dans la collecte et l'analyse des données. *Approches Inductives 2019*, Vol. 6, No1, Pp. 1-9.
- Dolo, A., Marico, O., Soumaré, B., & Traoré, M. (2022). L'entrepreneuriat féminin au Mali : Enjeux et perspectives. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 3(3–2), 116–134. <http://www.ijafame.org/index.php/ijafame/article/view/612>
- El Kadri, K., Bendidi, S., & Iazza, M. (2024). Etat des lieux de l'entrepreneuriat féminin au Maroc. *Alternatives Managériales Economiques*, 6(4), 336–353.
- Fabbri, J., & Charue-Duboc, F. (2013). Un modèle d'accompagnement entrepreneurial fondé sur des apprentissages au sein d'un collectif d'entrepreneurs : le cas de la Ruche. *Management International*, 17(3), 86–99. <https://doi.org/10.7202/1018269ar>
- Gakou, H., & Cissé, B. (2024). Facteurs de vulnérabilités des petites et moyennes entreprises formelles au Mali. *Revue Internationale de La Recherche Scientifique*, 2(3), 3314–3326.
- Ganassali, S. (2008). Faire parler les mots : vers un cadre méthodologique pour l'analyse thématique des réponses aux questions ouvertes. *Décisions Marketing*, 51, 55–68.
- Gavard-Perret, M.-L., David, G., Haon, C., & Jolibert, A. (2008). *Méthodologie de la Recherche*.
- Hamdouch, B. (2003). Dynamisme de la micro et petite entreprise au Maroc. *Research Report Series* No.: 0419, 160. <https://idl-bnc-idrc.dspacedirect.org/bitstream/handle/10625/26509/125233.pdf>
- Igalens, J., & Tahri, N. (2017). La recherche en GRH entre rigueur et pertinence : apport de la contextualisation. *@Grh*, 24(3), 9. <https://doi.org/10.3917/grh.173.0009>

- Irakoze, A. (2023). L'accompagnement entrepreneurial par les ONG au Burundi: Cas de l'ADISCO. *Revue Internationale Des Sciences de Gestion*, 6, 48–79.
- Jick, T. D. (1979). Mixing Qualitative and Quantitative Methods: Triangulation in Action. *Administrative Science Quarterly*, 24(4), 602. <https://doi.org/10.2307/2392366>
- Kaka, Z. Y., & Kamissoko, B. (2022). Internationalisation des firmes marocaines au Mali : Le rôle de l'Etat. *Revue Africaine de Gestion*, 4, 30–56.
- Koffi, J. (2023). Stratégies d'auto-accompagnement dans l'entrepreneuriat féminin collectif: une immersion dans le contexte ivoirien. *Revue Internationale Des Sciences de Gestion*, 7(2024), 833–858.
- Kourouma, M. (2003). Promouvoir un environnement de développement des micro et petites entreprises guinéennes favorable à la création d'emplois décents. In *SEED document de travail* (Issue no 54).
- Lebègue, T. (2015). L'accompagnement institutionnel des femmes entrepreneures. Quel modèle d'accompagnement pour les femmes créatrices de très petites entreprises? *Revue de l'Entrepreneuriat*, 109–138.
- Maâlaoui, A., Fayolle, A., Castellano, S., Rossi, M., & Saфраou, I. (2012). L'entrepreneuriat des seniors. *Revue Francaise de Gestion*, 227(8), 69–80. <https://doi.org/10.3166/RFG.227.69-80>
- Nakara, W. A., & Fayolle, A. (2013). Les " bad " pratiques d'accompagnement à la création d'entreprise: Le cas des entrepreneurs par nécessité. *Revue Francaise de Gestion*, 228–229(9–10), 231–251. <https://doi.org/10.3166/RFG.228-229.231-251>
- Ntep, F., & Zammar, R. (2020). Entrepreneuriat féminin en Afrique: catalyseur de transformation économique et approche de réussite. *Moroccan Journal of Entrepreneurship, Innovation and Management (MJEIM)*, 5(2015), 103–115.
- Onibon, Y. D. (2016). Determinants de l'entrepreneuriat féminin au benin determinants. *Revue Des Etudes Multidisciplinaires En Sciences Economiques et Sociales*, N°2(August), 1–18. <http://revues.imist.ma/?journal=REMSES&page=index>
- Ouazzani, K. El, & Barakat, A. (2018). Les déterminants de la performance et de la survie des entreprises naissantes : une revue de littérature. *Revue Du Contrôle de La Comptabilité et de l'Audit*, 7, 654–672.
- Paul, M. (2020). *La démarche d'accompagnement repères méthodologiques et ressources théoriques* (2ème édit). deboeck Supérieur.
- Pluye, P. (2023). Les méthodes mixtes. *Sciences PO*, 20(5), 2–5.

- Rédis, J. (2006). Contribution à la connaissance de l'accompagnement à la levée de fonds destiné aux jeunes entreprises de croissance : le cas de la France. *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 5(1), 73–89. <https://doi.org/10.3917/entre.051.0073>
- Romdhane, R. Ben, & Slimane, K. Ben. (2018). Enjeux de la différenciation selon le genre dans l'accompagnement collectif de la femme potentiellement créatrice. *Management International*, 22(4), 75–91. <https://id.erudit.org/iderudit/1060839ar>
- Rossman, Gretchen B, Wilson, & Bruce L. (1985). Numbers and words: Combining quantitative and qualitative methods in a single large-scale evaluation study. *Paper Presented at the American Educational Research Association. Annual Meeting, New Orleans*.
- Samson, G., Toussaint, R., & Pallascio, R. (2004). Instruments de collecte et outils d'analyse qualitatifs : un défi pour évaluer la capacité à transférer. *Recherches Qualitatives*, 24, 84–102.
- Sanogo, N., & Sall, F. D. (2024). Orientation de rôles de genre et pérennité des entreprises du secteur informel : cas des microentreprises agroalimentaires au Mali. *Revue Organisations & Territoires*, 33(2), 86–108. <https://doi.org/10.1522/revueot.v33n2.1800>
- Savoie-zajc, L. (2007). Comment peut-on construire un échantillonnage scientifiquement valide ? *Recherches Qualitatives*, 5, 99–111.
- Sedjari, S., Essaadi, U. A., Kebdani, H. E. L., & Moutaqi, B. E. L. (2025). Renforcer l'accompagnement entrepreneurial des TPE et auto-entrepreneurs pour intégrer l'économie informelle au Maroc. *IJAFAME*, 6(2), 194–216.
- Sissoko, E. F., Konare, A. N. T., & Mariko, O. (2024). Défis et Résilience dans l'Entrepreneuriat Féminin au Mali : Barrières socio-économiques et stratégies de survie. *IJAFAME*, 37–59.
- Thurmond, V. A. (2001). The point of triangulation. *Journal of Nursing Scholarship*, 33(3), 253–258. <https://doi.org/10.1111/j.1547-5069.2001.00253.x>
- Touhami, F., & Imane, M. (2023). L'accompagnement entrepreneurial Post-crétion et son efficacité pour la performance des entreprises Post-creation entrepreneurial support and its effectiveness for the performance... *Revue Française d'Economie et de Gestion*, 4(February), 475–497.
- Ummah, M. S. (2019). Pour une approche genrée de l'entrepreneuriat. *Sustainability (Switzerland)*, 11(1), 1–14. <http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng->

8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484_SISTEM_PEMBETU_NGAN_TERPUSAT_STRATEGI_MELESTARI

- Valéau, P. (2006). L'accompagnement des entrepreneurs durant les périodes de doute. *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 5(1), 31–57. <https://doi.org/10.3917/entre.051.0031>
- Verheul, I., Stel, A. Van, & Thurik, R. (2006). Explaining female and male entrepreneurship at the country level. *Entrepreneurship and Regional Development*, 18(2), 151–183. <https://doi.org/10.1080/08985620500532053>
- Villa, C., & Est, N. P. (2012). la pérennité des micro- entreprises en question. *L'expansion Management Review*, 114.
- Yao, K. A., KOUADIO, D. J., & COULIBALY, K. A. R. M. R. E. (2024). L ' accompagnement des incubateurs comme levier de performance des micros et petites entreprise en démarrage : évaluation d ' une cohorte d ' incubés du centre d ' incubation du district d ' Abidjan Support from incubators as a performance lever for micro. *Journal of Economics, Finance and Management (JEFM)*, 3(6), 1384–1404.
- Zogning, F. (2021). L' accompagnement de l'entrepreneuriat féminin dans les pays africains en développement. *Revue Organisations & Territoires*, 30(2), 53–63. <https://doi.org/10.1522/revueot.v30n2.1349>