

Influence du financement informel sur l'entrepreneuriat féminin au Mali : cas des femmes commerçantes du secteur informel de Kalaban Coro

Influence of informal financing on female entrepreneurship in Mali: the case of women traders in the informal sector of Kalaban Coro

SY Oumar

Enseignant chercheur

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FSEG)

Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako (USSGB), Mali

Centre Universitaire de Recherche Economique et Sociale (CURES)

Mali

Date de soumission : 19/12/2025

Date d'acceptation : 28/01/2026

Pour citer cet article :

SY O. (2026) « Influence du financement informel sur l'entrepreneuriat féminin au Mali : cas des femmes commerçantes du secteur informel de Kalaban Coro », Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 9 : Numéro 1 » pp : 731 - 758

Résumé

Cette recherche analyse l'influence du financement informel sur l'entrepreneuriat féminin au Mali, à partir du cas des femmes commerçantes du secteur informel de Kalaban Coro. Elle adopte une posture interprétativiste et une approche qualitative, fondée sur un échantillonnage non probabiliste par choix raisonné. Les données ont été collectées à travers des entretiens semi-directifs et analysées par l'analyse de contenu thématique selon Paillé et Mucchielli (2021).

Les résultats mettent en évidence le rôle central du financement informel — notamment les tontines, les prêts entre proches et la solidarité communautaire — dans le démarrage et le développement des activités commerciales féminines. En s'appuyant sur les théories de l'empowerment et du capital social, l'étude montre que ces mécanismes constituent une alternative essentielle face aux difficultés d'accès au crédit formel liées au statut socio-économique des femmes. Toutefois, ce financement reste marqué par des contraintes culturelles, des risques financiers et des insuffisances infrastructurelles, appelant à une intervention accrue de l'État pour dynamiser le secteur.

Mots clés : Financement informel, entrepreneuriat féminin, Bamako.

Abstract

This study examines the influence of informal financing on female entrepreneurship in Mali, focusing on women traders operating in the informal sector in Kalaban Coro. It adopts an interpretivist stance and a qualitative research approach, which enables an in-depth understanding of the research object. A non-probability sampling method using purposive selection was employed. Data were mainly collected through semi-structured interviews and analyzed using thematic content analysis following Paillé and Mucchielli (2021).

The findings highlight the importance of empowerment and social capital theories, as well as various sources of informal financing such as tontines, loans from friends, and community solidarity, and analyze their impact on women's ability to start and develop commercial activities. The study reveals that these informal financing mechanisms, although informal, are essential in overcoming barriers to access to formal credit, which is often difficult for women due to their socio-economic status. However, this type of financing is also associated with cultural constraints, financial risks, and infrastructural limitations, indicating areas where greater state intervention is needed to stimulate and strengthen the sector.

Keywords : Informal financing, female entrepreneurship, Bamako.

Introduction

Le financement des petites et moyennes entreprises (PME) constitue un enjeu central pour les économies émergentes (Mendour et Lakhyar, 2025). La plupart des pays en développement sont caractérisés par la présence d'un large secteur informel (Kamissoko, 2023 ; Albertini et al, 2020, Kané, 2020 ; Berrou et Eekhout, 2019). Le secteur informel est le lieu central de l'activité économique en Afrique (Kamissoko, 2023). Il est impossible pour les États de sous-estimer son influence sur la croissance économique, le combat contre la pauvreté et la génération d'emplois, ce qui les pousse à méditer à travers des recherches approfondies sur des politiques adéquates visant à assimiler ce phénomène sociétal.

Le secteur financier joue un rôle essentiel dans la réduction de la pauvreté, en particulier grâce aux institutions de microfinance et aux services financiers informels, qui permettent d'offrir des solutions de financement aux petites et moyennes entreprises, aux populations pauvres et aux personnes défavorisées. La majorité de ces bénéficiaires travaille dans le secteur informel et dépend de prêteurs privés ou de tontines pour répondre à leurs besoins de crédit. La finance informelle, qui regroupe toutes les pratiques financières non rattachées au système formel, est présente aussi bien en milieu urbain qu'en milieu rural. Même les crédits entre amis témoignent de cette pratique ancienne, ancrée dans la société depuis des siècles.

L'existence de ce secteur résulte principalement de l'insuffisance et de l'inadaptation des services fournis par les institutions financières formelles. Cela s'explique notamment par l'absence d'un système d'intermédiation financière efficace, par l'inadaptation des structures bancaires aux réalités économiques locales et par la répression financière.

De nos jours, l'entrepreneuriat féminin est devenu un enjeu important pour de nombreux pays. Les capacités des femmes à générer de la croissance économique et des emplois justifient amplement l'intérêt qu'elles suscitent. Bien que leur contribution au développement économique n'ait été reconnue et valorisée que récemment, les femmes ont toujours joué un rôle économique significatif dans nos sociétés.

L'entrepreneuriat féminin est un phénomène complexe, confronté à une double problématique. En effet, d'une part, l'entrepreneuriat est un phénomène social ; d'autre part, le genre est une construction sociale. Malgré les progrès des recherches sur les femmes entrepreneures, celles-ci demeurent tributaires de leurs homologues masculins, que ce soit en termes de littérature disponible ou de modèles mobilisés pour les étudier.

L'entrepreneuriat est considéré comme un moteur de croissance, permettant l'exploitation d'un potentiel économique et contribuant à la réduction de la pauvreté (BAD, 2015 ; Dzaka-

Kikouta et Mabenge, 2018). Sous l'impulsion des organisations internationales et des politiques de développement local, l'entrepreneuriat, autrefois réservé aux hommes (Bernard et al., 2013), est devenu une activité marquée par une forte présence féminine. Conscientes de leurs situations économiques difficiles, les femmes mettent en place des projets de développement pour améliorer leur bien-être et promouvoir l'activité économique (Cornet et Constantinidis, 2004). Cela a fait émerger un profil d'entrepreneures exposées à des problématiques sociétales, telles que la pauvreté. Dans cette logique, notons que les entrepreneures peuvent être catégorisées en fonction de leurs réalités économiques.

D'après l'agenda 2063 de l'Union africaine, les gouvernements, les bailleurs de fonds et les ONG partagent l'idée selon laquelle un développement durable n'est possible qu'avec la collaboration des femmes. Leur engagement, leur motivation et leur respect des engagements font d'elles une cible privilégiée pour la création et le développement d'entreprises (Dzaka-Kikouta et Mabenge, 2019). Cependant, il est important de souligner que les femmes rencontrent d'énormes difficultés dans la réalisation de leurs projets, constituant un frein à l'entrepreneuriat féminin. Parmi ces obstacles structurels figure l'accès aux sources de financement (Bernard et al., 2013).

Le financement demeure problématique pour les entrepreneures des pays en développement. Cela s'explique par le caractère informel d'une grande partie de leurs activités. Dans l'UEMOA par exemple, le secteur informel demeure important et le secteur financier classique est incapable de couvrir toute la demande de crédit. Parmi les acteurs financiers à leurs dispositions, il y a les IMF. Ces dernières malgré leurs exigences de rentabilité et une clientèle sujette à des multiples tensions, s'organisent en mettant à la disposition des entrepreneurs féminins des financements. Ces financements de projets productifs aboutissent dans la pratique à l'amélioration du bien-être de la population (Cull et al., 2007 ; Ayayi et Sene, 2010 ; Luzzi et Weber, 2006, Dolo et al, 2022). Cependant, la réussite de tout système financier, qu'il soit formel ou informel, repose sur la confiance du public, prêt à lui confier son épargne. Bien que la finance informelle présente de nombreux risques de dérapage, elle bénéficie d'un haut niveau de confiance. Cela s'explique par les liens sociaux, de proximité résidentielle, et les contacts réguliers entre créanciers et débiteurs, qui permettent à chacun d'évaluer l'autre (Diakité, 2009, Kaka et al, 2024). Les femmes vendeuses de condiments de Kalaban coro n'en font pas l'exception.

Malgré le développement des institutions financières formelles et de la microfinance dans les pays en développement, l'accès au crédit demeure limité pour une grande partie des femmes

entrepreneures évoluant dans le secteur informel. Face à ces contraintes, le financement informel apparaît comme une alternative largement mobilisée.

Cependant, la littérature demeure partagée quant au rôle réel de ce financement : certains travaux le considèrent comme un substitut imparfait au financement formel, susceptible de freiner la croissance des activités, tandis que d'autres le perçoivent comme un complément fondé sur le capital social, favorisant l'autonomie économique et la performance entrepreneuriale des femmes.

Dans ce contexte, il devient nécessaire d'analyser les mécanismes par lesquels le financement informel influence les dynamiques entrepreneuriales féminines, en tenant compte des dimensions sociales, relationnelles et culturelles qui structurent ces pratiques, notamment dans les économies urbaines informelles comme celle de Kalaban Coro. C'est fort de ce constat que nous nous intéressons à la question principale suivante :

Comment le financement informel influence-t-il la vente de condiments des commerçantes de Kalaban coro ?

L'objectif principal de cette recherche est d'appréhender l'influence du financement informel sur l'entrepreneuriat des femmes vendeuses de condiments de Kalaban coro.

Méthodologiquement, notre choix s'est porté sur la posture interprétativiste et qui part avec l'approche de recherche qualitative qui nous a permis d'avoir une compréhension approfondie de notre objet. Nous avons privilégié la méthode d'échantillonnage non probabiliste avec la technique de choix raisonné. Les données ont été collectées principalement à travers des entretiens semi-directifs et pour analyser ces dites données recueillis, nous avons procédé à l'analyse de contenu thématique.

Cette recherche présente plusieurs intérêts, elle enrichit le littéraire sur le financement informel et l'entrepreneuriat féminin en Afrique et elle peut être une contribution d'économiste que nous sommes au service du développement de notre pays en général et de notre commune en particulier. Elle adopte une approche qualitative et inductive permettant une compréhension approfondie des pratiques et défis rencontrés par les femmes commerçantes de la commune de Kalaban coro. Elle pourra servir de source de renseignement aux différents acteurs du développement notamment les partenaires au développement, le gouvernement, les institutions de micro finance et surtout les femmes qui sont la cible principale. Nous allons suivre avec le cadre théorique, après la méthodologie et terminer avec les résultats.

1. Cadre théorique

1.1. Financement informel : fondements conceptuels et approches théoriques

Le financement informel désigne l'ensemble des mécanismes d'épargne, de crédit et de transfert de ressources financières opérant en dehors des institutions financières formelles et des cadres réglementaires étatiques. Adams et Fitchett (1994) définissent la finance informelle comme « l'ensemble des transactions financières non réglementées par une autorité monétaire centrale ou par un marché financier formel ». Cette définition est reprise et enrichie par Germidis, Kessler et Meghir (1991), qui considèrent la finance informelle comme un système parallèle répondant aux défaillances structurelles du secteur financier formel.

Sur le plan théorique, l'existence et la persistance du financement informel s'expliquent principalement par :

- la théorie des défaillances de marché, notamment l'exclusion financière liée aux coûts de transaction élevés (Coase, 1937 ; Williamson, 1985) ;
- la théorie de l'asymétrie d'information (Stiglitz & Weiss, 1981), selon laquelle les institutions formelles rationnent le crédit en raison du risque moral et de la sélection adverse ;
- l'approche institutionnaliste (North, 1990), qui met en évidence le rôle des institutions informelles dans la régulation économique lorsque les institutions formelles sont inefficaces ou inaccessibles.

Dans les pays en développement, le financement informel apparaît ainsi comme une réponse endogène aux contraintes structurelles du système bancaire, notamment pour les populations à faibles revenus et les femmes entrepreneures (Aryeetey, 2005).

1.1.1 Les pratiques individuelles de financement informel : logique économique et sociale

- Thésaurisation et garde de monnaie

La thésaurisation constitue une forme primaire de gestion de l'épargne dans les économies à faible bancarisation. Selon Banque mondiale (2014), une proportion significative des ménages africains conserve encore leur épargne sous forme liquide ou en nature, en raison de la méfiance vis-à-vis des institutions financières formelles.

Les pratiques de garde de monnaie reposent sur la confiance sociale, concept central développé par Coleman (1988) et Putnam (1993) dans leurs travaux sur le capital social. Les gardes-monnaie assurent un service de sécurisation de l'épargne, parfois combiné à des

activités de crédit, ce qui les rapproche fonctionnellement d'institutions bancaires informelles (Bouman, 1995).

Cette forme de financement illustre une logique de banque relationnelle, dans laquelle la proximité sociale remplace les garanties formelles exigées par les banques classiques.

- Les tontiniers ou banquiers ambulants

Les tontiniers, également appelés banquiers ambulants, sont des acteurs clés de la mobilisation de l'épargne populaire. Ils s'inscrivent dans la catégorie des ROSCA (Rotating Savings and Credit Associations), conceptualisée par Geertz (1962) et systématisée par Bouman (1977).

Leur fonctionnement repose sur :

- la régularité des versements,
- la discipline collective,
- la pression sociale comme mécanisme de garantie.

Ces dispositifs se caractérisent par une grande flexibilité, permettant aux participantes d'adapter leurs contributions aux fluctuations de leurs revenus. Selon Armendáriz et Morduch (2010), cette flexibilité constitue l'un des principaux avantages comparatifs du financement informel par rapport aux institutions de microfinance formelles.

- Dynamique d'innovation et processus de semi-formalisation

Les tontiniers connaissent depuis plusieurs décennies une transformation organisationnelle marquée par une sédentarisation progressive, une structuration associative et l'introduction de mécanismes de gouvernance. Cette évolution peut être analysée à travers le concept de semi-formalisation (De Soto, 2000), qui décrit la transition graduelle des activités informelles vers des formes institutionnelles hybrides.

Au Mali, la structuration des tontiniers en associations professionnelles illustre une logique d'institutionnalisation endogène, reposant sur les normes sociales locales plutôt que sur une régulation imposée par l'État (Hugon, 1996).

1.1.2 Les pratiques collectives de financement informel : tontines et solidarité financière

Les tontines mutuelles constituent une forme collective de financement informel fondée sur la solidarité et la réciprocité. Selon Ardener (1995), elles représentent des institutions financières socialement encadrées, au sens de Granovetter (1985).

Ces mécanismes remplissent plusieurs fonctions :

- fonction financière (accès au capital),
- fonction sociale (gestion des risques sociaux),
- fonction culturelle (renforcement des liens communautaires).

Les formes élaborées de tontines intégrant des caisses sociales peuvent être analysées à travers la théorie de l'assurance informelle (Besley, 1995), selon laquelle les groupes sociaux développent des mécanismes de mutualisation pour faire face aux chocs économiques et sociaux.

1.2. Le secteur informel : approches théoriques et analytiques

Le concept de secteur informel a été introduit par le Bureau International du Travail (BIT) dans son rapport sur le Kenya (1972). Depuis lors, plusieurs approches complémentaires ont été développées.

1.2.1 Approche statistique et institutionnelle

La 15^e Conférence internationale des statisticiens du travail (BIT, 1993) définit le secteur informel à partir de critères structurels relatifs à la taille des unités, à l'organisation du travail et à la protection sociale. Cette approche vise l'intégration des activités informelles dans les systèmes de comptabilité nationale.

1.2.2 Approche opérationnelle et socio-économique

Selon Charmes (1990) et Hugon (1996), l'économie informelle regroupe des activités productives évoluant dans un cadre institutionnel hybride. Ces activités jouent un rôle central dans l'emploi urbain, la réduction de la pauvreté et la régulation sociale.

1.2.3 Approche juridique et réglementaire

L'approche juridique définit l'informalité à partir du non-respect des obligations légales d'enregistrement et de fiscalité. Toutefois, ILO (2018) souligne que cette approche est insuffisante pour appréhender la complexité du phénomène informel dans les pays en développement.

1.3. Entrepreneuriat féminin : concepts, théories et approches genre

1.3.1. Définition et spécificités de l'entrepreneuriat féminin

L'entrepreneuriat féminin désigne l'ensemble des activités économiques initiées, détenues et gérées par des femmes (Lent & Ouédraogo, 1993). Selon Belcourt, Burke et Lee-Gosselin (2003), il constitue un processus d'autonomisation économique et sociale. Dans le cadre de

cet article, l'entrepreneuriat féminin est appréhendé comme un processus économique et social par lequel les femmes mobilisent des ressources matérielles, financières, relationnelles et symboliques afin de créer, développer et pérenniser des activités génératrices de revenus, dans des contextes institutionnels et socioculturels souvent marqués par des inégalités de genre persistantes.

1.3.2. Approches théoriques de l'entrepreneuriat féminin

L'entrepreneuriat féminin peut être appréhendé à travers plusieurs cadres théoriques complémentaires qui permettent de saisir la complexité des déterminants économiques, sociaux et institutionnels influençant l'engagement entrepreneurial des femmes, en particulier dans les contextes de pays en développement.

En premier lieu, la théorie de l'empowerment, développée notamment par Naila Kabeer (1999), constitue un cadre analytique central pour l'étude de l'entrepreneuriat féminin. Selon cette approche, l'empowerment renvoie à un processus par lequel les individus, et en particulier les femmes, acquièrent la capacité de faire des choix stratégiques de vie dans des contextes où cette capacité leur était auparavant refusée. Kabeer distingue trois dimensions interdépendantes de l'empowerment : les ressources (économiques, humaines et sociales), l'agency (capacité à définir des objectifs et à agir en conséquence) et les réalisations. L'accès aux ressources financières, notamment à travers le financement informel, constitue ainsi une condition fondamentale de l'empowerment économique des femmes, en leur permettant de créer, développer et pérenniser des activités génératrices de revenus. L'entrepreneuriat apparaît alors comme un vecteur privilégié d'autonomisation économique et sociale.

En second lieu, la théorie du capital social, popularisée par Putnam (1993) et enrichie par les travaux de Coleman (1988) et Granovetter (1985), offre un éclairage pertinent sur les mécanismes relationnels qui sous-tendent l'entrepreneuriat féminin. Le capital social renvoie à l'ensemble des réseaux, des normes sociales et des relations de confiance qui facilitent la coopération et l'action collective. Dans les économies à forte informalité, les femmes entrepreneures s'appuient largement sur des réseaux sociaux de proximité (famille, voisinage, associations, tontines) pour accéder aux ressources financières, à l'information et aux marchés. Ces réseaux jouent un rôle de substitution aux institutions formelles défaillantes et réduisent les contraintes liées à l'asymétrie d'information et au manque de garanties. Ainsi, le financement informel, fondé sur la confiance et la réciprocité, constitue une expression concrète du capital social mobilisé par les femmes entrepreneures.

Par ailleurs, l'approche Genre et Développement (Gender and Development – GAD) offre une lecture structurelle de l'entrepreneuriat féminin en mettant l'accent sur les rapports sociaux de genre et les inégalités systémiques qui affectent l'accès des femmes aux ressources productives. Contrairement aux approches antérieures centrées uniquement sur l'intégration des femmes dans les activités économiques, l'approche GAD analyse les contraintes institutionnelles, culturelles et sociales qui limitent leur participation économique, notamment en matière d'accès au crédit, à la propriété foncière, à l'éducation et aux réseaux d'affaires. Dans cette perspective, l'entrepreneuriat féminin est envisagé non seulement comme une stratégie économique individuelle, mais également comme un moyen de transformation des rapports de pouvoir et de réduction des inégalités de genre. Le financement informel apparaît alors comme une réponse adaptative des femmes face à leur exclusion partielle ou totale des circuits financiers formels.

Enfin, la théorie des capacités, développée par Amartya Sen (1999), permet d'analyser l'entrepreneuriat féminin sous l'angle du développement humain. Cette approche considère le développement comme un processus d'élargissement des libertés réelles dont disposent les individus pour mener la vie qu'ils ont des raisons de valoriser. Dans ce cadre, l'accès aux ressources financières ne constitue pas une fin en soi, mais un moyen permettant aux femmes de renforcer leurs capacités, telles que la capacité à entreprendre, à générer des revenus, à prendre des décisions économiques autonomes et à faire face aux risques. Le financement informel contribue ainsi à élargir l'espace des choix économiques des femmes, en leur offrant des opportunités d'auto-emploi et de participation active à l'économie locale.

En définitive, ces différentes approches théoriques convergent pour souligner que l'entrepreneuriat féminin ne peut être compris uniquement sous l'angle économique. Il s'inscrit dans un processus multidimensionnel où l'accès aux ressources financières, notamment informelles, joue un rôle déterminant dans l'autonomisation, la mobilisation du capital social, la réduction des inégalités de genre et l'élargissement des capacités des femmes à entreprendre et à pérenniser leurs activités économiques.

1.4. Financement informel et entrepreneuriat féminin : cadre analytique intégré et relation entre les variables

Le financement informel constitue un levier essentiel de l'entrepreneuriat féminin en Afrique subsaharienne. Selon Bouman (1995), les tontines représentent l'un des principaux mécanismes d'accès au capital pour les femmes exclues du système bancaire.

Au Mali, le financement informel favorise l'augmentation des revenus, l'auto-emploi et la cohésion sociale. Ces constats sont corroborés par les travaux de l'OCDE (2012) et du Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2012), qui soulignent la croissance soutenue de l'activité entrepreneuriale féminine.

Ainsi, le financement informel apparaît non seulement comme un mécanisme économique, mais également comme un instrument de transformation sociale et d'autonomisation des femmes, justifiant pleinement son analyse dans une perspective de développement inclusif.

Dans cette recherche, les concepts théoriques mobilisés sont opérationnalisés à travers des variables empiriques observables.

Le financement informel est appréhendé à partir des formes concrètes d'accès aux ressources financières (tontines, banquiers ambulants, épargne personnelle, prêts familiaux).

Les mécanismes sociaux associés sont analysés à travers des indicateurs qualitatifs tels que la confiance interpersonnelle, l'appartenance à des réseaux sociaux, la solidarité communautaire et les normes sociales de réciprocité.

Enfin, les effets du financement informel sur l'entrepreneuriat féminin sont évalués à partir de variables relatives à la performance économique (niveau des ventes, capacité de réapprovisionnement, stabilité de l'activité) et à l'autonomisation économique et sociale des femmes (capacité de prise de décision, autonomie financière, reconnaissance sociale).

2. Méthodologie

Notre objectif étant de chercher à comprendre comment le financement informel influence l'entrepreneuriat féminin au Mali, nous avons opté pour la posture interprétativiste pour ce travail basé sur l'induction. Et l'approche préconisée ici est l'approche qualitative. Ce choix méthodologique se justifie et s'explique par son originalité, la complexité du phénomène étudié, et sa capacité à appréhender les causalités récursives (Lejeune, 2019 ; Dumez, 2016).

En vue de mener à bien notre recherche, dans le but d'atteindre nos résultats, notre choix méthodologique s'inscrit dans une démarche qualitative.

Ainsi, selon Paillé (2019), l'analyse qualitative peut être définie comme « une démarche discursive de contextualisation, d'explication ou de théorisation d'expériences vécues, de phénomènes observés ». Elle permet essentiellement de faire apparaître des dimensions qui ne sont pas directement cernées par les approches quantitatives. Alors, elle cherche à comprendre des phénomènes ou des attitudes, les façons d'agir des acteurs. Suivant cette logique, Manceau (2008) avance que « elle est une méthode de traitement inductive et traite des

données difficilement quantifiables ; mots, images, sons, etc. Tout en permettant l'approfondissement et l'élaboration d'hypothèses et de modèles théoriques ».

Les méthodes qualitatives d'analyse des données reposent essentiellement sur l'induction. Il s'agit, à partir des informations sous formes de discours, témoignages issus du terrain, procéder à lire ce contenu et à lui attribuer du sens. Par la suite des propositions relatives aux relations porteuses de signification sont tirées, induites, des observations issues du terrain. Les données secondaires utilisées sont prises dans les documents à savoir : les articles, les thèses et les plateformes de réseau pour les écrits littéraires comme : Google scholar et Google.com.

Le mode de raisonnement utilisé est inductif. Cette méthode permet de tirer des conclusions générales ou de faire des prédictions sur la base d'observations ou de preuve spécifiques. Les conclusions sont probabilistes plutôt que spécifiques, car elles sont basées sur des modèles et des tendances observées dans les preuves disponibles. La méthode consiste aussi à partir d'observations spécifiques (les caractéristiques et performance des femmes commerçantes de Kalaban coro) pour développer des généralisations et des théories sur le rôle du financement informel dans l'entrepreneuriat féminin.

Nous avons opté pour la méthode d'échantillonnage non probabiliste qui repose sur la méthode d'échantillonnage qui n'est pas effectué par le hasard.

Selon Fortin, la méthode d'échantillonnage non probabiliste est un procédé de sélection selon lequel chaque élément de la population n'a pas une probabilité ou une chance d'être choisi pour faire partie de l'échantillonnage.

Les femmes commerçantes de Kalaban Coro ont été sélectionnées en fonction de leur disponibilité et de leur volonté de participer à l'étude. Elles ont été choisies pour leur représentativité en termes d'activité et de performance financière. L'échantillonnage par convenance, bien que non probabiliste, est particulièrement utile dans le cadre de notre recherche exploratoire où l'accès rapide aux données et la coopération des femmes commerçantes sont essentielles. Cette méthode permet de sélectionner les femmes commerçantes tontinières plus facilement accessibles prêtes à s'engager dans l'étude, simplifiant ainsi le processus de collecte de données.

L'échantillonnage par convenance utilisé dans cette recherche facilite l'accès aux données et l'engagement des femmes commerçantes de Kalaban coro, tout en offrant une diversité suffisante pour explorer les pratiques du financement informel dans le secteur informel.

Cependant pour réaliser ce travail de recherche, deux guides d'entretien ont été renseignées à toutes les personnes interviewées dans cet échantillonnage. Il s'agit des individus suivants :

les chefs d'association (tontine) des femmes, les commerçantes et les agents des microfinances et les agents de la mairie de la commune de Kalaban coro. Par la suite, nous avons catégorisé toutes ces personnes interviewées en deux catégories. Les chefs d'association des femmes, les microfinances et les agents de la mairie sont catégorisés comme des EXPERTS et les femmes commerçantes comme les répondants simples. En parlant de l'entrepreneuriat féminin la mairie est fortement impliquée, à travers sa proximité avec les citoyens et le pilotage des différents projets relatif à la collectivité. En ce qui concerne les associations (tontine) et les microfinances, il s'agit du moyen principal de financement de ces femmes du secteur informel. C'est la raison pour laquelle, ces profils ont été considérés comme des experts.

Notre recherche porte sur une population spécifique composée uniquement par des femmes commerçantes évoluant dans le secteur informel qui ont bénéficié d'un financement.

En ce qui concerne les techniques d'échantillonnage, nous avons opté pour le choix raisonné et la technique de convenance. Le premier est un échantillonnage intentionnel par le choix des personnes les mieux placés et le deuxième consiste à choisir les unités disponibles et accessibles. Au cours de cette étude, 10 personnes ont été enquêtées et nous avons retenu la technique de la réplication. Il s'agit du degré de certitude souhaité et de l'ampleur des effets.

Chaque cas est sélectionné soit parce qu'on suppose trouver des résultats similaires (cas de réplication littérale) soit parce que, selon la théorie, il devrait conduire à des résultats différents (cas de réplication théorique) (Yin, 2014). Nos enquêtes sont réparties comme suit : 6 femmes commerçantes de la commune, 1 travailleur d'une microfinance, 1 agent de la mairie, et 2 femmes chefs d'association féminine. Nous avons appliqué la technique de la saturation, qui consiste à s'arrêter dès l'instant où on se rend compte que les informations sont redondantes.

Dans le cadre de notre travail, nous avons eu recours aussi à l'observation libre. Il s'agit de cette curiosité que nous avons toujours manifestée en étant attentif aux groupes et associations de femme chaque fois que nous nous rendions sur le terrain.

Au-delà du simple regard, nous nous attardons sur leur comportement verbal, leur mode de vie.

L'observation participante à travers le type de commerce mené par certaines femmes a renforcé nos convictions sur l'importance de la tontine dans l'amélioration de leurs conditions socioéconomiques.

La technique de collecte de données principale utilisée dans cette recherche est l'entretien semi-directif. Cette méthode combine des questions structurées et non structurées, offrant ainsi la flexibilité nécessaire pour explorer en profondeur les pratiques de financement informel tout en permettant aux répondants de partager librement leurs expériences et perspectives. Les entretiens semi-directifs permettent de guider la conversation avec des questions prédéfinies, tout en laissant de la place pour des digressions et des discussions spontanées qui peuvent révéler des insights inattendus et précieux. Cette combinaison de méthodes – entretiens semi-directifs et analyse documentaire – permet d'obtenir une vue d'ensemble riche et nuancée des pratiques de financement informel des femmes commerçantes de la commune de Kalaban coro. Les entretiens fournissent des données qualitatives profondes et détaillées, tandis que l'analyse documentaire apporte une dimension quantitative et contextuelle essentielle.

Ensemble, ces techniques de collecte de données permettent de comprendre comment les pratiques de financement informel influencent l'entrepreneuriat féminin.

Catégorie socioprofessionnelle des interviewés.

Tableau 1 : Liste des experts interviewés

Catégorie	Années d'expérience	Nombre de fois d'enquête	Durée d'entretien
Agent microcrédit/ Atlantique	5 ans	1	25 min
Agent de la mairie	10 ans	1	30 min
Chef d'association	5 ans	1	20 min
Chef d'association	25 ans	1	35 min
Total	45 ans	4	110 min

Source : Nous même

Tableau 2 : Liste des femmes commerçantes aux marchés de la commune de Kalaban coro

Femmes commerçantes	Nombre d'année d'expérience	Nombre de fois d'enquête	Nombre d'heures des enquêtes/minutes
Commerçante 1	10 ans	1	28 min
Commerçante 2	12 ans	1	19 min
Commerçante 3	20 ans	1	40 min
Commerçante 4	3 ans	1	37 min
Commerçante 5	25 ans	1	46 min
Commerçante 6	25 ans	1	20 min
Total	95 ans	6	190 min

Source : Nous même

La sélection des participantes a été effectuée en veillant à assurer une représentativité adéquate des différents secteurs d'activité. Les entretiens, menés principalement en face à face, ont duré en moyenne 30 minutes et ont été enregistrés puis transcrits pour une analyse thématique approfondie (Creswell, 2013).

Le total de ces 10 entretiens a été réalisé sur une durée de 300 minutes. Les entretiens se sont déroulés d'un commun accord avec les interviewés en fonction de leur disponibilité dans le registre de leurs activités. Lors de l'interview les thèmes étaient portés sur : le parcours entrepreneurial, le mode de financement des activités à la création, la motivation des femmes commerçante lors de la création de leur activité, les contributions au développement de la commune ainsi que les charges familiales, les perspectives d'avenir.

Nous avons analysé les données à travers l'analyse de contenu thématique qui est une méthode d'analyse consistant « à repérer dans des expressions verbales ou textuelles des thèmes généraux récurrents qui apparaissent sous divers contenus plus concrets » (Mucchielli, 1996). Cette méthode est aussi une technique qualitative qui consiste à identifier, analyser et rapporter les thèmes émergents des données ; elle est particulièrement adaptée pour dégager les principaux motifs et tendances concernant le rôle du financement informel dans l'entrepreneuriat féminin. L'analyse thématique offre une structure claire pour examiner les données qualitatives en profondeur, tout en permettant de capturer la richesse et la diversité des expériences des participants. Le tableau des thèmes se trouve dans l'annexe.

Ainsi nous avons retranscrit tous les entretiens et nous avons procédé à leur dépouillement manuel au cours duquel nous les avons codées.

Tableau 3: Affectation du code aux personnes interviewées

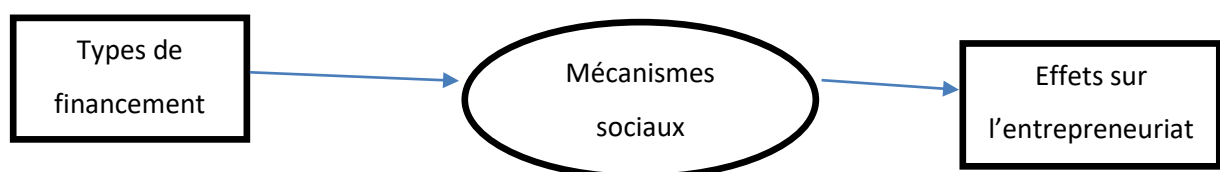
Interviewées	Code
Micro-crédit	C1
Mairie de Kalaban coro	AG1
Chef d'association	CA1, CA2
Commerçante de Kalaban coro	CK1,CK2,CK3,CK4,CK5,CK6

Source : Nous même

- Modèle de recherche

Voici le modèle que nous avons utilisé :

Figure 1 : Modèle de recherche



Source : Nous même

Ce modèle analytique met en évidence le rôle médiateur des mécanismes sociaux dans la relation entre le financement informel et l'entrepreneuriat féminin. Il souligne que les effets du financement informel ne sont pas uniquement financiers, mais dépendent fortement des relations sociales, de la confiance et des normes communautaires dans lesquelles ces pratiques s'inscrivent.

- Limites méthodologiques

Le recours à une approche qualitative fondée sur un échantillonnage non probabiliste de taille réduite limite la généralisation des résultats. Les données issues d'entretiens peuvent être affectées par des biais subjectifs, tandis que l'absence de mesures quantitatives restreint l'évaluation précise des effets économiques du financement informel. Enfin, le caractère contextuel de l'étude, centrée sur Kalaban Coro, invite à interpréter les résultats avec prudence.

3. Résultat

Notre recherche a également des résultats. Ainsi, nous présenterons les résultats en premier lieu et l'analyse de ces résultats en deuxième lieu.

La plupart des femmes commerçantes qu'on a eu à consulter sont des femmes évoluant dans l'informel et qui ont bénéficié de financement informel tels que les tontines, les fonds d'appuis, financement par les parents ou à travers les institutions de microfinance pour lancer leurs activités. Par exemple la commerçante n°1 évolue dans le commerce du pagne depuis plus de 10 ans et arrive à gérer son activité et à sauver même le profit de son commerce à travers l'argent de la tontine. Et la commerçante n°2 aussi qui fait le commerce des légumes depuis son enfance et qui est membre aussi d'une association arrive à faire face à ses besoins familiales grâce à l'argent de la tontine qui l'aide beaucoup et qui lui a permis d'entamer le commerce. Même si la commerçante n°3 ne pratique pas la tontine elle a bénéficié d'un crédit auprès d'un fonds d'appuis pour financer son activité elle travaille aujourd'hui avec 7 employés. La commerçante n°4 à travers la tontine familiale, elle a pu entamer la vente de charbon avec une somme de 250000 FCFA qui a fleuri et elle s'est donnée dans la vente du bois. Quant à la commerçante n°5 qui exerce comme activité la vente de fruits à bénéficier d'un financement par les parents mais s'appuie à la tontine pour développer son activité d'où elle arrive à supporter les charges familiales. La commerçante n°6 qui est dans le domaine de l'artisanat à elle aussi entamer son activité grâce à un prêt accordé par 'JEMENI' à travers une association de femme.

Voici des propos qui en ressortent : « *Je suis dans le commerce de pagne depuis plus de 10 ans.*

Dans notre tontine créée depuis 2015 ; c'est la somme de 6000 F qui est payée chaque lundi par membre. Les 5000 F sont rassemblés pour donner à quelqu'un (un membre) et les 1000 F sont gardés dans la caisse au cas où quelqu'un en aura besoin pour faire une activité.

Selon moi la tontine me permet de mieux me situer en termes de rentabilité.

Je gère moi-même mon activité et ma comptabilité grâce à la tontine j'arrive à faire face à mes dépenses liées à l'éducation de mes enfants qui nécessite beaucoup de moyens de nos jours

*J'encourage les femmes à entreprendre parce que les femmes ont généralement beaucoup de charges ».*CK1

Au regard de ces exemples d'intervention, on peut affirmer que le financement des activités par le système local de crédit et d'épargne qui est la tontine est la forme de financement la plus ancienne et la plus fréquente (rependue). Cette forme consiste à amener les femmes à cotiser à la fin d'une période prédéterminée. Cette cotisation est mise à la disposition d'un membre du ton (association), et c'est à tour de rôle jusqu'à ce que le cycle soit complet c'est-à-dire que jusqu'à ce que chaque membre de l'association bénéficie de cette cotisation. Cette manière de cotisation peut être considéré comme un moyen de financement incontestable surtout par l'épargne comme le cas par exemple de la CK1 et de la CK4 et aussi elle permet à ses femmes commerçantes de renforcer leurs cohésions sociales et à faire face à des charges communes comme (mariages, baptêmes, décès etc.) comme l'a affirmé la CK2 et la CK5.

Les fonds d'appui aux femmes ont contribué aussi à une nette amélioration des conditions de vie des femmes et par conséquent, à améliorer les conditions de vie de leurs foyers dans la commune de Kalaban coro comme dans le cas de la CK3. Voici les propos qui vont soutenir notre analyse « *Je suis dans le commerce depuis 20 ans ; j'ai bénéficié d'un financement par mes parents ; et je suis secrétaire administrative de la tontine yère dèmè.*

Chaque mois chaque participante de la tontine paye 10000 FCFA et 1000F pour la caisse épargner pour des fins utiles ou investissement dans des biens économiques communs, par exemple dans des marmites pour location lors des cérémonies.

Après mes études j'étais au chômage et ce n'était pas facile donc je suis rentrée dans la tontine avec le peu d'argent que je gagnais.

Grâce à la tontine j'ai développé mon commerce car j'ai eu à investir une somme importante pour développer mon activité et aujourd'hui je gagne beaucoup.

La tontine nous aide vraiment car sans les petits crédits, je ne pouvais pas assurer toutes les dépenses de scolarité, de santé et les charges familiales et sociales ». CK5

Le financement par le système de prêts des institutions de micro crédit joue aussi un rôle crucial dans l'autonomisation des femmes. L'accès aux ressources financières leur permet de gagner en indépendance et en pouvoir de décision, tant au niveau familial que social comme le cas de la CK6.

Les institutions de micro finance joue un rôle important dans l'émancipation des femmes notamment en permettant à celles-ci, de disposer des prêts et le remboursement de prêts. Leurs missions étant de prêter de l'argent aux personnes qui ne disposent pas des suretés suffisantes pour accéder au système bancaire formel ; elles participent au développement de l'entrepreneuriat par le financement de projets féminins. Les verbatims suivants vont appuyer nos propos : *« Notre Société AMIFA Mali propose de nouveaux services, et accorde des crédits et aide également les familles à gérer leur argent »*. Code M1

Les femmes de la commune jouent un rôle important dans l'économie grâce au commerce dans les zones rurales. *« Dans la commune les femmes sont déjà en coopérative, c'est elles-mêmes qui créent ces coopératives et demandent un peu le soutien de la commune »*. Code AG1

« La commune tire profits vue la taxe qu'on prélève sur leurs commerces, ça va dans le sens du développement de la commune et c'est cette taxe qui permet d'assurer l'éducation et la santé de leurs enfants ». Code AG1

Ainsi, le secteur informel permet à une partie de la population non qualifiée d'avoir accès à un moyen de subsistance comme par exemple. Sans oublier que le manque d'accès à l'éducation est un des facteurs favorisant l'informalité. Ces mots renforcent nos propos : *« Quand j'ai quitté l'école, j'ai fait du commerce mon activité principale et aujourd'hui je suis indépendante »*. Code CA1

Les microfinances utilisent l'encours de crédits octroyés aux femmes pour mettre en place des activités génératrices de revenus ou développer leurs activités. La microfinance apporte des services financiers aux populations exclus du système bancaire par défaut de suretés réelles (Morduch, CGAP,1997), particulièrement aux femmes (Yaron et al.1997 ; Lafourcade et al.,2005). Notre intérêt envers la microfinance est surtout intéressant afin de comprendre le financement des femmes vendeuses de condiments de la commune de Kalaban coro, car ces deux mondes présentent des liens étroits et ciblent souvent les mêmes populations marginalisées par le système bancaire traditionnel. Bien que la microfinance appartienne au

secteur formel, son fonctionnement et son rôle économique permettent de mieux comprendre certaines caractéristiques et dynamiques de la finance informelle.

-Analyse des propositions

Voici les différentes analyses de nos propositions :

PS1 : Les tontines et autres sources de financements informels que les femmes vendeuses de condiments mettent en place entre elles afin de développer leurs activités sont largement sollicités.

Nous avons constaté au cours de nos entretiens que le financement informel à travers les tontines, les prêts familiaux et entres autres sont largement sollicités par ces femmes vendeuses de condiments. En majorité, toutes les personnes interviewées sont unanimes là-dessus. Les propos suivants soutiennent notre thèse :

« Je suis dans le commerce depuis 20 ans ; j'ai bénéficié d'un financement par mes parents ; et je suis secrétaire administrative de la tontine yèrè dèmè.

Chaque mois chaque participante de la tontine paye 10000 FCFA et 1000F pour la caisse épargner pour des fins utiles ou investissement dans des biens économiques communs, par exemple dans des marmites pour location lors des cérémonies »CK5.

Cette proposition est vraie.

PS2 : Les tontines et les prêts familiaux sont les formes de financement informel les plus utilisés.

Tout au long de notre recueil de données, on a constaté que les tontines et les prêts familiaux sont les plus sollicités.

Les mots suivants soutiennent nos propos :

« Elle a eu un impact positif sur moi dans la communauté. Les politiciens et les religieux me consultent et veulent collaborer avec moi. J'ai mis en place une tontine qui aide les petites commerçantes, le paiement est journalier et la somme est attribuée à un membre tous les jeudis. C'est grâce à mon activité que je parviens à me maintenir dans ce groupement tellement intéressant pour moi. Cette tontine me permet de faire des économies que je pourrais investir ou réaliser une grande chose comme financer d'autres femmes commerçantes qui ont un revenu faible » CA2

Cette proposition est également vraie.

Discussions

Le développement des activités est souvent imprévisible, et jamais, en se lançant dans leurs affaires, les femmes défavorisées n'ont pensé atteindre le niveau de la réussite qu'elles ont connu. Dans l'évolution de leurs activités, on note la diversification et la spécialisation (vente de légumes, produits cosmétiques et restauration). Même si cette diversification fait partie d'un mode de financement de ces femmes elles commencent par toucher à tout, avant de trouver le créneau porteur. Cette diversification est aussi une stratégie commerciale qui leur permet de ne pas investir tout leur avoir dans une seule activité et ainsi minimiser les risques de faillite. Quand les affaires se développent, les femmes commencent à se rendre compte du besoin de structurer d'avantage leurs activités.

Bouaré (2009) note, dans une étude sur les femmes entrepreneures en Afrique de l'Ouest, que le financement informel est essentiel pour les femmes qui ne possèdent pas les garanties exigées par les banques. Cet accès aux fonds informels leur permet de surmonter des contraintes financières importantes et de créer ou développer des petites entreprises.

Bien que les tontines leur procurent autant des avantages, ces tontines ne sont pas exemptes des limites. Les analyses montrent qu'au-delà des bienfaits des tontines, elles peuvent être également source de conflit comme le dit ce proverbe indien « L'argent est la hache qui sépare les amis inséparables. ». Les tontines peuvent susciter des querelles ou des mésententes dues au retard des paiements de cotisation. Ce qui provoque en majorité la division et par la même occasion la dissolution de la tontine. Vu que ce sont des associations informelles pour la plupart, la saisie de la justice est rarement une option, pour ne pas affecter les liens sociaux. D'autant plus que l'un de leurs objectifs phares est de contribuer à tisser des liens entre elles. En de conflit, cela se résout à travers des médiations, l'intervention des familles. Ainsi, les résultats empiriques montrent que les tontines, les prêts familiaux et, dans une moindre mesure, la microfinance, constituent les principaux leviers de financement des femmes commerçantes de Kalaban Coro. Cette prépondérance du financement informel confirme les analyses issues de la théorie des défaillances de marché et de l'asymétrie d'information (Stiglitz & Weiss, 1981), selon lesquelles l'exclusion des femmes des circuits financiers formels résulte de l'absence de garanties, de revenus irréguliers et de coûts de transaction élevés.

Les travaux de Kabeer (2012) montrent que l'accès au financement, même informel, contribue à l'autonomisation des femmes en renforçant leur pouvoir économique et en leur permettant de mieux participer aux décisions économiques familiales et communautaires.

Dans une étude spécifique au Mali, Kouyaté (2014) montre que les tontines et autres réseaux de prêts informels permettent aux femmes du secteur informel de Kalaban Coro de financer leurs activités commerciales et de renforcer leur rôle économique au sein de la communauté.

Notre étude démontre que la plupart des femmes entrepreneures ont financé leurs entreprises à la création grâce à l'appui des parents pour la majorité des cas ou l'épargne personnelle et les tontines. Le financement par les prêts bancaires reste faible. Nous pouvons constater que certaines femmes sont motivées par le besoin d'indépendance ou d'autonomie financière lors de la création de leurs entreprises. Mais, la majorité des femmes entrepreneures pratiquent un entrepreneuriat de nécessité. Ainsi, devant la difficulté de trouver un emploi et pour subvenir aux besoins de leurs familles, elles se sont lancées dans l'entrepreneuriat.

L'accès au financement reste la plus grande difficulté rencontrée par certaines femmes lors de la création de leurs entreprises. Par contre, les problèmes de marketing et de communication demeurent les difficultés majeures rencontrées par les femmes commerçantes lors de la gestion de leurs activités. En outre, faudra noter que l'économie informelle est corrélée à de multiples difficultés de développement : une plus grande pauvreté, des revenus par habitant plus faibles, des progrès plus lents sur les objectifs de développement durable, des inégalités plus prononcées et des investissements moins importants. Les résultats de cette recherche convergent avec ceux de Kaka et al (2024).

Au-delà de l'accès au capital, les résultats mettent en évidence le rôle médiateur des mécanismes sociaux, notamment la confiance, la réciprocité et la pression sociale, dans l'efficacité du financement informel. Ces constats s'inscrivent pleinement dans la théorie du capital social (Putnam, 1993 ; Coleman, 1988), en montrant que les performances entrepreneuriales observées ne peuvent être expliquées par le financement seul, mais par l'encastrement social des pratiques financières (Granovetter, 1985).

Enfin, en lien avec la théorie de l'empowerment (Kabeer, 1999), les résultats montrent que le financement informel renforce principalement l'autonomie économique quotidienne des femmes (gestion des charges familiales, continuité de l'activité), mais qu'il produit des effets plus limités sur l'agency stratégique, notamment en matière d'investissement à long terme et de formalisation. L'entrepreneuriat féminin apparaît ainsi comme un processus d'autonomisation partielle et graduelle, fortement conditionné par les structures sociales et institutionnelles locales.

Conclusion

La présente recherche nous a permis de comprendre l'influence du financement informel sur l'entrepreneuriat des femmes commerçantes de la commune de Kalaban coro. Nos résultats montrent une influence considérable de ces financements sur les AGR des femmes en favorisant une croissance rapide de leur activité. Le financement des activités est assuré par diverses sources de financement dont les plus importants sont les tontines, les microfinances et les programmes d'aides. Il apparaît que les meilleurs résultats sont observés avec les tontines prises isolément tandis qu'en combinaison ce sont les microfinances qui jouent le même rôle. Certaines femmes ont financé aussi leurs entreprises à la création grâce à l'appui des parents pour certaines femmes ; le financement par les prêts bancaires reste très faible.

A travers une analyse approfondie, nous avons constaté que le financement informel représente non seulement une source essentielle de capitaux pour ces femmes, mais aussi un vecteur d'autonomisation et de renforcement de leur statut économique et social.

Les mécanismes de financement, souvent basés sur la solidarité et la confiance au sein des communautés, permettent à ces femmes de surmonter les obstacles liés à l'accès aux financements formels, souvent jugés inaccessibles en raison de la bureaucratie ou des conditions strictes imposées. De plus, ces pratiques de financement informel favorisent l'innovation et l'adaptation, des éléments clés dans un environnement économique en constante évolution.

La majorité des femmes sont motivées par le besoin d'indépendance ou d'autonomie financière lors de la création de leurs entreprises. Mais la majorité des femmes entrepreneures de notre échantillon pratiquent un entrepreneuriat de nécessité. Ainsi, devant la difficulté de trouver un emploi et pour subvenir aux besoins de leurs familles, elles se sont lancées dans l'entrepreneuriat. En effet, les femmes rencontrent des difficultés et des contraintes pour la conduite de leurs affaires. Ainsi, plusieurs facteurs limitent leurs actions en matière d'entrepreneuriat. Ce sont : le fait de ne pas disposer de garanties pour l'accès au crédit, le défaut de propriété de terre, le faible accès aux moyens de production, les contraintes familiales, les pesanteurs socioculturelles, le niveau faible de revenu des femmes. A ces facteurs s'ajoutent l'analphabétisme, le faible niveau d'instruction des femmes et la faible qualification des femmes. Ce sont autant de facteurs qui, non seulement limitent la qualité des activités, mais bloquent ou ralentissent surtout la formalisation des entreprises.

En somme, le soutien à l'entrepreneuriat féminin à travers le financement ne doit pas seulement être perçu comme une alternative aux institutions financières classiques, mais

comme une opportunité stratégique pour promouvoir l'autonomisation des femmes et stimuler le développement économique local. Des politiques publiques adaptées et une sensibilisation accrue pourraient permettre de structurer et d'encadrer ce secteur, offrant ainsi aux femmes commerçantes les moyens d'exprimer pleinement leur potentiel entrepreneurial.

Les limites de notre travail se situent dans l'échantillon pris, du fait que nous n'avons pas pris le cas des femmes entrepreneures dans les autres activités informelles. Nous souhaitons rencontrer le maximum de femmes entrepreneures de Kalaban coro qui exercent dans ces activités afin d'améliorer la présentabilité de notre échantillon. La non disponibilité des moyens pour rencontrer toutes ces femmes durant la réalisation de notre enquête, nous a permis de rencontrer que 8 femmes entrepreneures du secteur informel évoluant toutes dans le commerce. En raison de ces limites, notre recherche ouvre la voie à des études futures. Des sujets tels que « le rôle de l'entrepreneuriat féminin dans le développement local de la commune de Kalaban coro ; L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers » pourraient fournir des éclairages supplémentaires.

En termes de propositions, nous suggérons que le renforcement des capacités est l'une des réalisations les plus importantes du financement de l'entrepreneuriat féminin dans la commune de Kalaban coro. Le Renforcement des Réseaux de Financement Informel et Accès au Microcrédit doit être encouragé également.

ANNEXES (Supprimer cette rubrique si vous n'avez pas d'annexes)

Thèmes principaux	Catégories analytiques	Sous-catégories / codes	Illustrations empiriques (verbatim / constats)	Cadres théoriques mobilisés
1. Accès au financement informel	Sources de financement	- Tontines- Prêts familiaux- Épargne personnelle- Microfinance	Recours massif aux tontines pour démarrer et développer les activités (CK1, CK2, CK4, CK5)	Défaillances de marché ; Asymétrie d'information ; Institutionnalisme
	Modalités d'accès	- Cotisations régulières- Crédit rotatif- Prêts sans garanties formelles	Simplicité, rapidité et flexibilité par rapport au crédit bancaire	Finance informelle ; Banque relationnelle
2. Mécanismes sociaux du financement informel	Capital social	- Confiance interpersonnelle- Réseaux de proximité- Solidarité communautaire	Relations fondées sur la confiance et la proximité sociale (CK1, CA1, CA2)	Capital social (Putnam, Coleman, Granovetter)
	Normes sociales	- Réciprocité- Pression sociale- Discipline collective	Respect des engagements par peur de la sanction sociale	Institutionnalisme ; Encadrement social
3. Effets économiques du financement informel	Performance économique	- Augmentation des ventes- Capacité de réapprovisionnement- Création d'emplois	Développement des activités commerciales et diversification (CK3, CK5)	Théorie des capacités (Sen)
	Pérennité des activités	- Stabilité de l'activité- Réduction des risques de faillite	Financement progressif et diversification des activités	Économie informelle ; Gestion du risque
4. Autonomisation des femmes (Empowerment)	Autonomie économique	- Indépendance financière- Contribution aux charges familiales	Prise en charge des dépenses de santé et d'éducation (CK1, CK5)	Empowerment (Kabeer)
	Pouvoir décisionnel	- Prise de décision économique- Reconnaissance sociale	Meilleure position sociale et influence communautaire	Genre et Développement (GAD)

5. Contraintes et limites du financement informel	Risques financiers	- Retards de paiement- Conflits internes- Dissolution des tontines	Conflits liés aux cotisations et à la gestion collective	Limites de l'assurance informelle
	Contraintes structurelles	- Faible capital- Absence de protection juridique	Difficulté à saisir la justice en cas de litige	Institutionnalisme
6. Rôle des acteurs institutionnels	Microfinances	- Accès au crédit- Accompagnement financier	Complémentarité entre microfinance et financement informel (M1)	Microfinance et inclusion financière
	Collectivités locales	- Fiscalité locale- Appui institutionnel	Contribution des femmes au développement communal (AG1)	Développement local

BIBLIOGRAPHIE

- Adams Dale W. et Fitchett Deelbert A. (1994), « finance informelle dans les pays en développement », presse universitaire de Lyon
- Ayayi, A ; Sene, M (2010). What drives microfinance institution financial sustainability, the journal of developing areas,44,1,303-322
- Ba G.S, (2013) « les femmes dans le secteur informel aujourd'hui », in travail et genre dans le monde
- Belcourt, M.L, BURKE, R.J et Lee Gosselin, H (1991), une cage de verre : les entrepreneures au Canada, Ottawa, conseil consultatif Canadien sur la situation de la femme,101p
- Bernard, C ; le moignet, C et Nicolaï, J.P. (2013). L'entrepreneuriat féminin, document de travail n°2013-06, centre d'analyse stratégique, avril 2013
- Butter, E.H.& Moore, D.P. (1997). Women's organizational exodus to entrepreneurship : Self-reported motivations and correlates with success. Journal of small business management,35 (1),34
- Carrier, C ; Julien, P.A.& Menveille, W. (2006). Un regard critique sur l'entrepreneuriat féminin : une synthèse des études des 25 dernières années. Gestion, 31 (2),36-50
- Cornet, A ; Constantinidis, C. (2004). Entreprendre au féminin. Une réalité multiple et des attentes différenciées, Revue française de Gestion, n°151, pp.191-204
- Cull, R ; Deminguç-Kunt, A. et Morduch, J. (2007). Financial performance and outreach : A Global analysis of leading microbanks, the economic journal,117, F 107-F133
- D. N. Adams et D. A. Fitchett, finance informelle dans les pays en developpement ; presses universitaires de Lyon,1994
- Dali. CH (2014), entrepreneuriat féminin et développement local en milieu rural
- DIAKITE B.S. (2009), De la finance informelle à la microfinance, édition menaibuc, Paris, p.77.
- Dietch et Maiheux, 2014, 'le financement des PME : enjeux et defis ; les raisons pour lesquelles les banques perçoivent un risque de défaut plus important pour les PME
- Djodjo, G.E, El Oualidi, M.N et Diaw A. (2017). « Mesure de l'empowerment des femmes : un essai théorique basé sur la typologie entrepreneuriale », Revue 'repères et perspectives Economiques'
- Elston (2016). 'Financement formel et informel'. 'Finance informelle et entrepreneuriat'
- Gasse, Y. (2003). L'influence du milieu dans la création d'entreprises. Revue Organisations & Territoires,12 (2),49-56
- Graham, finance rural au Niger : une évaluation critique et les projets de réforme.
- Greer. M. J ; Greene. P. G ; feminist theory and the study of entrepreneurship, edited by Butler J. E. (2003), New perspectives on women entrepreneurs : a volume in research in entrepreneurship and management, pp 1-24
- Guerin, I. (2002). Les pratiques financières des femmes entrepreneurs. Exemples Sénégalais, revue Tiers monde, 1972, pp.809-828

- Hisrich R. et C. G. Brush. (1984) the women entrepreneur : management skills and business problems. Journal of small business management,22(1),30-37
- Hunt, J ; Kasgnathan, N. (2002). Reflections on microfinance and women's empowerment, developpement bulletin, n°57
- Institut national de la statistique du Mali (Decembre 2012). Recensement Général de la population et de l'habitat du Mali, analyse des résultats définitifs, thème urbanisation (RGPH-2009)
- Jean Cuenoud, la finance comportementale et les marchés financiers
- KAKA. Z, S. SAMESEKOU, O. SY et O. BOLLY (2024), L'entrepreneuriat féminin et le développement local de la commune V du district de Bamako : Cas des femmes vendeuses de condiments, Revue Africaine de Gestion (RAG) – Volume 7, Numéro spécial, Janvier 2024
- Kamissoko, B. (2021). Satisfaction et fidélité des clients dans le secteur informel : cas des ateliers de couture de Sirakoro Meguetana à Bamako, revue international de Gestion et d'Economie, Série A-Gestion,10 (10) ;126-148
- Kamissoko, B. B. (2023). À la découverte de tiers-lieu dans la matérialisation des pratiques de marketing interne dans le secteur informel: À propos du grin dans les garages automobiles de Bamako (Mali). *Revue Africaine de Management*, 1(9).
- Kane, D. (2018). Pertinence de la méthodologie de la théorisation enracinée (Grounded thory) dans la compréhension des logiques managériales du secteur informel en Afrique : une approche théorique-approche inductives
- Keplai, S, (2013). The impact of women entrepreneurship on economie Growth in Benue state. Nigeria. Journal of business and management, 13 (1), 07-12
- La fourcade, A.L. Isern, J, Mwangi, P et Brown, M (2005). Overview of the outreach and financial performance of microfinance institutions in Africa, microfinance exchange information,20 p.
- Lee, M.S.& Rogoff, E.G. (1997). Do women entrepreneurs require spécial training ? An empirical comparison of men and women entrepreneurs in the United States, journal of small Business and entrepreneurship, springer, vol.8 (1), pages 1-35, March
- Lee-Gosselin, H, Gris  , J, (1990), les femmes propriétaires-dirigenantes remettent-elles en question notre définition de l'entrepreneuriat ? une enquête approfondie. Journal d'éthique des affaires 9,423-433
- Lingegard et Sandström, 2008, corporate success : Definitions and Measures
- M. Boussichas, V. Nossek ; quoi de neuf sur les financements innovants
- M. Lelart, la tontine pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de developpement, AUF et Jonh lilbey, Eurotext, Paris, 1990 et 1991
- Mendour, Y. & Lakhyar, Z. (2025). « Déterminants de l'adoption de la finance participative par les PME au Maroc : Revue de littérature et proposition d'un modèle conceptuel »,Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit, Volume 9: numéro 4, pp. 210–235.

- Minniti, M ; Allen, E & Langowitz, N. (2006). The 2005 global entrepreneurship monitor special Topic report : women in entrepreneurship, center for women leadership, babson college
- Mitchell, R.K, smith. B, seawright.K.W.& Morse, E.A. (2000). Cross-cultural cognitions and the venture creation decision, Academy of Management journal,43 (5), 974-993
- Morduch, J (1999). The microfinance promise, journal of Economic literature, vol-37, p-1569-1614
- Onana, F.-X. (2009), « les motivations des femmes à entrer en affaires au Cameroun », Actes,
- Paillé, P. et Mucchielli, A. (2021). L'analyse qualitative en sciences humaines et sociales, Paris : Armand Colin
- Presqueux, Y. (2021). L'organisation en réseau. HAL id : halshs-03148101 [https](https://halshs-03148101)
- Sarri, K. & Trihopoulo, A. (2005). Female entrepreneurs play a role in reducing poverty ? a case in Kenya ; international Review of management and Business research, volume2
- Scott, C.E. (1986). « Why more women are becoming entrepreneurs ». Journal of Small business management, vol24, n°4, Octobre,37-44
- Servet, J. M. (1990), « les tontines, formes d'activités informelles et d'initiatives collectives privées en Afrique », dans M. Lelart, (1990),
- Smith-Hunter, A.E. (2013). Women entrepreneurs in the global market place, EDWARD ELGAR publishing
- Sohail, M. (2014). Women empowerment and economic development an exploratory study in Pakistan. Journal of business studies Quality,5 (4),210-221
- Stivell, M.M and Zhan P. (2014), 'the impact of Microfinance on female entrepreneurial intention : Congo Brazzaville case', international journal of science and research, vol 3, n°2
- Taheb, M.H. (2005). International Human Resource Management. A multinational company perspective. Oxford : Oxford University press
- Tehseen 2021, the Dynamics of entrepreneurship : theory and practice
- Tidjani B et Simen. S. F. (2014). Human resource management in the informal sector in Senegal : In search of a model, journal of management research, 6 (1), 126-140
- Touissate et Azdimoussa H. (2021). « Les déterminants de l'entrepreneuriat féminin dans la région MENA : un cadre conceptuel », Revue internationale du chercheur « volume 2 : n°2 »
- Verheul, (2007). « Commitment or control ? Human resource management practices in female and male. Led business
- Watson, J. (2002). Comparing the performance of male and female. Controlled businesses : relating outputs to inputs. Entrepreneurship theory and practice, 26 (3) - 91-100
- Yaron Jacob (1997), « performances des institutions financières du développement-méthodes d'évaluation », in « microfinance pour les pauvres », sous la direction de SNEIDER, FDA, OCDE, Paris.pp67-77