Revue Internationale des Sciences de Gestion
ISSN: 2665-7473
Volume 9 : Numéro 4

La famille comme institution : financement, transmission et obligations de partage chez les jeunes entrepreneurs de Ziguinchor

Analyse empirique auprès de 210 entrepreneurs de 18 à 35 ans

The family as an institution: financing, transmission and sharing obligations among young entrepreneurs in Ziguinchor

PREIRA Charles Ngall
Docteur en Sciences de Gestion
UFR SES
Université Assane Seck de Ziguinchor
ERSOME / LARSES
Sénégal

SOW Bocar
Docteur en Sciences de Gestion
UFR SES
Université Assane Seck de Ziguinchor
ERSOME / LARSES
Sénégal

BARRY Mouhamadou Oury
Doctorant en Sciences de Gestion
UFR SES
Université Assane Seck de Ziguinchor
ERSOME / LARSES
Sénégal

Date de soumission : 28/09/2026

Date d'acceptation : 21/10/2026

Pour citer cet article :

PREIRA C. N. & al. (2026) «La famille comme institution : financement, transmission et obligations de partage chez les jeunes entrepreneurs de Ziguinchor», Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 9 : Numéro 4 » pp : 1145 - 1171

Résumé

Cet article examine le rôle de la famille dans l'entrepreneuriat des jeunes à Ziguinchor (Sénégal), où le crédit formel et les dispositifs d'appui sont quasi absents. En mobilisant les perspectives des vides institutionnels et de l'encastrement familial, nous testons trois hypothèses à partir d'une enquête par questionnaire menée de novembre 2025 à janvier 2026 auprès de 210 entrepreneurs de 18 à 35 ans (t de Welch, Mann-Whitney, khi-deux, régression logistique). La famille est la première source de financement du démarrage pour 62,4 % des répondants, contre 3,8 % pour le crédit bancaire ou de microfinance. Un milieu familial commerçant est associé à une ancienneté supérieure de 1,21 an (d de Cohen ≈ 0,60), sans écart de profit significatif ; cette durée, observée sur des entreprises encore actives, ne mesure pas la probabilité de survie. Chaque grade supplémentaire de contribution au budget familial est associé à des odds de réinvestissement inférieurs de 34 % (OR = 0,66 ; IC 95 % : 0,49–0,89). La source du financement ne diffère pas significativement selon le sexe. La famille apparaît ainsi comme une institution à double face : elle finance le démarrage, puis reçoit une part du profit, ce qui est associé à un moindre réinvestissement. Le design transversal et l'absence de mesure des montants interdisent toute conclusion causale ; des pistes pour les dispositifs d'appui sont proposées.

Mots clés : entrepreneuriat des jeunes ; famille ; vides institutionnels ; secteur informel ; financement ; réinvestissement ; Sénégal.

Codes JEL : L26, O17, D13, Z13.

Abstract

This article examines the role of the family in youth entrepreneurship in Ziguinchor (Senegal), where formal credit and support schemes are almost absent. Drawing on institutional voids and family embeddedness, we test three hypotheses using a questionnaire survey of 210 entrepreneurs aged 18 to 35 (November 2025–January 2026). The family is the main source of start-up finance for 62.4% of respondents, against 3.8% for bank or microfinance credit. A commercial family background is associated with 1.21 more years of business age (Cohen's d ≈ 0.60; measured on surviving firms only, hence not a survival measure) but not with higher profit. Each additional grade of contribution to the household budget is associated with 34% lower odds of reinvesting (OR = 0.66; 95% CI 0.49–0.89). The reported source of finance does not differ significantly by gender. The family thus appears as a two-sided institution: it finances the start-up, then receives a share of profits, which is associated with lower reinvestment. The cross-sectional design precludes causal claims; implications for support schemes are discussed.

Keywords : youth entrepreneurship; family; institutional voids; informal sector; start-up finance; reinvestment; Senegal.

Introduction

Au Sénégal, l'entrepreneuriat est présenté comme une réponse au chômage et au sous-emploi des jeunes, mais il s'exerce presque entièrement hors des cadres formels : selon l'OIT (2020, citée par Le360 Afrique, 2024), 97 % des entreprises sénégalaises relèvent du secteur informel. Au niveau national, 34,1 % des jeunes de 15 à 24 ans n'étaient ni en emploi, ni en éducation, ni en formation au troisième trimestre 2024 (ANSD, 2024). Les jeunes qui créent une activité y trouvent peu de ressources institutionnelles : dans notre échantillon, 3,8 % seulement citent le crédit bancaire ou de microfinance comme première source de financement du démarrage, et 11,4 % ont bénéficié d'un dispositif formel d'appui.

La littérature en management entrepreneurial interprète cette situation comme celle de « vides institutionnels » (Khanna et Palepu, 1997 ; Mair et Martí, 2009), comblés par des arrangements relationnels dont la famille est le premier (Aldrich et Cliff, 2003). Les travaux disponibles sur l'Afrique de l'Ouest décrivent la famille tantôt comme une ressource (capital, savoir-faire), tantôt comme une contrainte (obligations de partage), et réunissent rarement ces deux faces dans une même enquête. Dans les travaux que nous avons consultés, aucun ne les observe ensemble chez de jeunes entrepreneurs de la région de Ziguinchor, en Casamance.

Cet article répond à la question suivante : dans quelle mesure la famille tient-elle lieu d'institution pour les jeunes entrepreneurs de la région de Ziguinchor (départements de Ziguinchor, Bignona et Oussouye), en Casamance, et quelles contreparties cette substitution comporte-t-elle pour la durée, la rentabilité et le réinvestissement de l'activité ? Nous testons trois hypothèses sur une enquête auprès de 210 entrepreneurs de 18 à 35 ans et explorons une question relative au genre.

Nous apportons trois contributions. Sur le plan théorique, nous proposons de lire la famille comme une institution à double face, qui finance le démarrage puis reçoit une part du profit, et nous formalisons cette lecture dans un modèle conceptuel (section 1.3) avant de la confronter à des données. Sur le plan empirique, nous documentons, sur un terrain secondaire peu étudié, la part de la famille dans le financement, l'association entre milieu familial commerçant et durée d'activité, et le lien entre contribution au budget du ménage et réinvestissement. Sur le plan managérial, nous en tirons des pistes pour la conception des dispositifs d'appui (section 4.3), en soulignant les limites d'un design transversal. L'article

présente successivement le cadre théorique, le modèle conceptuel et les hypothèses (section 1), la méthode (2), les résultats (3), leur discussion (4), les limites (5) et la conclusion (6).

1. Cadre théorique et hypothèses

1.1. La famille comme institution de substitution

Les économies émergentes se caractérisent par des vides institutionnels, c'est-à-dire par l'absence ou la faiblesse des intermédiaires qui, ailleurs, font fonctionner les marchés : crédit, information, formation, assurance (Khanna et Palepu, 1997 ; Mair et Martí, 2009). Au Sénégal, 97 % des entreprises relèvent du secteur informel (OIT, 2020, citée par Le360 Afrique, 2024) et, dans notre enquête, le crédit bancaire ou de microfinance n'est la première source de financement que pour 3,8 % des jeunes entrepreneurs (tableau 5). Dans ce vide, la famille ne fait pas qu'« aider » ou « freiner » : elle remplit des fonctions qui reviendraient à des institutions formelles.

La perspective de l'encastrement familial (Aldrich et Cliff, 2003), qui prolonge l'idée plus générale d'encastrement de l'action économique dans les relations sociales (Granovetter, 1985), invite à considérer la famille non comme un simple contexte, mais comme le lieu où se décident la création de l'entreprise, ses ressources et ses arbitrages. Cet encastrement a un revers : Uzzi (1997) montre qu'un excès d'encastrement peut devenir pénalisant, et Portes (1998) range parmi les effets négatifs du capital social les exigences imposées aux membres du groupe. Du côté des ressources, la littérature sur les entreprises familiales désigne par « capital de survie » l'épargne et les prêts que la famille met à la disposition de l'entreprise (Sirmon et Hitt, 2003).

Barry et Cissokho (2025), à partir de l'enquête DEMTREND sur la transition des jeunes au Sénégal (Banque mondiale, 2015), montrent que la place du ménage dans la distribution des richesses modifie nettement la probabilité de se lancer dans l'entrepreneuriat informel. Si la possibilité même de démarrer dépend de la richesse familiale, le discours public sur l'« encouragement à l'entrepreneuriat des jeunes » se heurte à une objection : les jeunes dont la famille n'a rien à donner sont-ils exclus dès le départ ? Fall (2025) étudie de son côté l'influence du mode de financement familial sur la motivation entrepreneuriale informelle au Sénégal.

Nous proposons de lire le financement familial comme un engagement relationnel plutôt que comme un crédit. À la différence du crédit institutionnel, il ne passe par aucune procédure formelle et n'est, selon toute vraisemblance, que rarement assorti d'un taux d'intérêt explicite. Il n'est pas pour autant sans contrepartie : il s'inscrit dans une réciprocité différée, où l'avance consentie au démarrage appelle, plus tard, une contribution au budget du ménage. Cette lecture est la nôtre ; les conditions des prêts n'ayant pas été relevées, l'enquête ne permet pas de la tester directement.

La famille se substitue aussi au système de formation et de protection contre les risques (tableau 1). Dans notre échantillon, 88,6 % des répondants n'ont reçu aucune formation entrepreneuriale formelle : l'observation et l'imitation des proches constituent donc très probablement la voie principale d'acquisition des savoir-faire de gestion, même si l'enquête ne mesure pas directement cette voie. La famille investit ainsi dans le capital humain par transmission intergénérationnelle, mais cette transmission ne dépasse guère l'expérience du ménage.

Pour que l'expression « institution de substitution » ne reste pas métaphorique, nous la définissons par les fonctions que la famille assume à la place d'intermédiaires défaillants. Nous en distinguons cinq, qui ne reposent pas sur les mêmes mécanismes : le financement (apport de capital ou de crédit, en espèces ou en nature) ; l'assurance (mutualisation des risques par la solidarité et les transferts, en contrepartie d'une réciprocité) ; la formation (transmission de savoir-faire par l'observation et l'imitation) ; la légitimation (accès à la réputation et aux relations du lignage) ; le contrôle social (surveillance des comportements et sanctions de réputation qui rendent les obligations exigibles). Les quatre premières sont des fonctions de soutien ; la cinquième fait le lien entre l'appui reçu et la contrepartie demandée. Cette décomposition précise aussi les limites de la substitution : elle est partielle (elle ne couvre pas toutes les fonctions défaillantes, comme la formation formelle, que 88,6 % des répondants n'ont pas reçue), conditionnelle (elle dépend de la richesse et du statut du ménage) et assortie d'obligations. Seuls le financement, la contribution au budget du ménage et le milieu commerçant sont mesurés directement par l'enquête ; la légitimation et le contrôle social ne le sont qu'indirectement ou pas du tout (tableau 1).

Tableau N°1 : Fonctions institutionnelles assumées par la famille (n = 210)

Fonction défaillante	**Substitut familial (interprétation)**	**Indicateur de l'enquête**	**Limite structurelle (interprétation)**
Crédit	Épargne du ménage ; prêt d'un proche	62,4 % citent la famille comme première source de financement ; 3,8 % le crédit bancaire ou de microfinance	Borné par la richesse du ménage
Formation	Apprentissage informel par observation des proches	88,6 % sans formation entrepreneuriale formelle	Limitée à l'expérience familiale
Assurance et réciprocité	Solidarité familiale, transferts implicites	58,1 % reversent une part de leur profit au ménage (l'assurance reçue en retour n'est pas mesurée)	Expose l'activité aux chocs du ménage
Légitimation et réseau	Réputation et relations du lignage	78,6 % se tourneraient vers un proche †	Dépend du statut de la famille
Conseil en gestion	Transmission de savoir-faire tacites	37,1 % issus d'un milieu familial commerçant	Plafonné par le secteur des parents
Contrôle social	Surveillance des comportements par les proches ; sanctions de réputation en cas de manquement	Non mesuré dans l'enquête	Peut brider l'autonomie de gestion

Source : Auteurs

Note : données de l'enquête de terrain, novembre 2025 – janvier 2026. Seule la colonne « Indicateur » provient des données ; les colonnes « Substitut » et « Limite » relèvent de l'interprétation des auteurs. † Question posée : « En cas de difficulté, vers qui vous tourneriez-vous ? » ; modalité retenue : « un proche ».

1.2. Revue de la littérature et hypothèses

Les travaux consultés se répartissent en quatre blocs, qui fondent trois hypothèses et une question exploratoire (tableau 2).

Financement du démarrage et cadre sénégalais (H1). Benjamin et Mbaye (2012) ont étudié les firmes informelles de Dakar, Cotonou et Ouagadougou, par enquêtes et entretiens. Simen (2018), à partir de 40 récits de vie d'entrepreneurs informels au Sénégal, décrit des entrepreneurs souvent soutiens de famille, qui cherchent à garder leurs revenus pour eux et leur famille élargie. Sur le capital de départ, Fafchamps et Quinn (2017) ont offert 1 000 dollars à des gagnants d'un concours d'idées d'affaires en Afrique : six mois plus tard, ceux-ci avaient environ 33 points de pourcentage de chances en plus d'être indépendants que les finalistes non primés. L'accès au capital initial est donc une vraie barrière à l'entrée. Khavul, Bruton et Wood (2009) montrent, à partir de cas d'entreprises informelles en Afrique de l'Est, que les entrepreneurs s'appuient sur des liens familiaux et communautaires forts pour créer leur activité, les seconds servant à contrebalancer les obligations des premiers. Lorsque les institutions financières formelles sont quasi absentes, la famille est le fournisseur naturel du capital initial. Dans les travaux consultés, aucun ne mesure toutefois la part de la famille dans le capital de démarrage de jeunes entrepreneurs de Ziguinchor. **H1 : la famille est la**

première source de financement déclarée du démarrage des jeunes entrepreneurs de Ziguinchor.

Transmission familiale (H2). Lindquist, Sol et Van Praag (2015), sur des données d'adoption suédoises, trouvent qu'avoir un parent entrepreneur augmente d'environ 60 % la probabilité d'entreprendre. Les facteurs postérieurs à la naissance pèsent environ deux fois plus que les facteurs biologiques, et les auteurs avancent le rôle de modèle comme explication. Des liens intergénérationnels dans le passage au travail indépendant ont aussi été documentés sur données américaines (Dunn et Holtz-Eakin, 2000). Ces résultats suggèrent qu'un milieu familial commerçant transmet des savoir-faire, des relations avec les clients et les fournisseurs et une forme de légitimité, qui devraient favoriser la pérennité de l'activité. L'effet sur le profit est moins évident, car il dépend du secteur dans lequel le jeune s'oriente. Ces terrains diffèrent toutefois fortement du nôtre : la transposition à Ziguinchor reste une hypothèse. **H2a : un milieu familial commerçant est associé à une durée d'activité plus longue. H2b : il est associé à un profit plus élevé.**

Obligations de solidarité et investissement (H3). Grimm, Hartwig et Lay (2017) montrent, sur de petites entreprises du Burkina Faso, que les entrepreneurs qui respectent les normes de partage sont assurés contre les chocs mais investissent moins, alors que ceux qui sortent du réseau investissent sans distorsion. Jakiela et Ozier (2016), dans des villages kenyans, estiment par une expérience en laboratoire que les femmes cachent une partie de leur revenu pour échapper au partage, au prix d'un gain espéré plus faible, avec une « taxe » implicite supérieure à 4 % qui presque double quand des proches peuvent observer leur revenu. Baland, Guirkinger et Mali (2011) montrent, au Cameroun, que des ménages s'endettent pour se présenter comme contraints et échapper aux sollicitations de leurs proches. Hoff et Sen (2005) décrivent le système de parenté comme une institution d'assurance utile qui peut devenir un piège pour ses membres les plus productifs lorsque l'économie de marché s'étend. Ces travaux convergent : l'assurance procurée par la parenté a un coût, que supportent surtout ceux qui dégagent un surplus. **H3 : plus la part du profit reversée à la famille est élevée, moins l'entrepreneur réinvestit dans son activité.**

Différenciation à l'intérieur de la famille (question exploratoire). Kusi-Mensah (2024) et Pijnaker (2025) montrent que le soutien familial n'est pas distribué également, selon le sexe, le milieu et le moment du parcours (section 4.2). Jakiela et Ozier (2016) suggèrent que la pression au partage peut aussi concerner différemment les femmes. **QE : la source du**

financement du démarrage diffère-t-elle selon le sexe de l'entrepreneur ? Le sens d'un éventuel écart n'étant pas établi par la littérature consultée, nous ne formulons pas d'hypothèse directionnelle.

Au total, les travaux consultés documentent chacun un maillon de notre argument : le besoin de capital initial, le rôle des familles commerçantes, le coût des obligations de partage. À notre connaissance, aucun ne les observe ensemble chez de jeunes entrepreneurs de la région de Ziguinchor, en Casamance. C'est ce que tente cette enquête, avec les limites exposées en section 5.

Cette synthèse appelle une lecture critique de la transférabilité des résultats. Les travaux sur la solidarité forcée reposent sur des dispositifs très différents : un modèle théorique (Hoff et Sen, 2005), une expérience de laboratoire dans des villages kényans (Jakiela et Ozier, 2016), des enquêtes sur de petites entreprises du Burkina Faso (Grimm et al., 2017) ou sur des ménages camerounais (Baland et al., 2011). Leur convergence renforce la plausibilité de H3, mais aucun ne porte sur de jeunes entrepreneurs de Casamance, où la composition des ménages, les pratiques de tontine et les normes de réciprocité peuvent différer ; nous les traitons comme des repères, non comme des preuves pour notre terrain. Les résultats sur la transmission (Lindquist et al., 2015 ; Dunn et Holtz-Eakin, 2000) viennent de pays dotés d'institutions formelles solides, où l'effet de modèle de rôle s'exerce sans substitution aux marchés du crédit ; ils disent peu de la durée d'activité en contexte informel, d'où le caractère exploratoire de H2a. Fafchamps et Quinn (2017) étudient des lauréats d'un concours, population sélectionnée, et Khavul et al. (2009) des cas comparés : leurs résultats éclairent des mécanismes, non des fréquences. Enfin, les travaux sur le Sénégal (Benjamin et Mbaye, 2012 ; Simen, 2018 ; Barry et Cissokho, 2025 ; Fall, 2025) décrivent l'informalité ou le rôle du ménage dans la décision d'entreprendre, mais, à notre connaissance, n'examinent pas conjointement l'appui reçu au démarrage et ce que la famille demande en retour : c'est cet espace que notre enquête cherche à documenter.

Tableau N°2 : Synthèse des travaux cités

Travaux	Terrain et méthode	Résultat principal	Lien
Grimm, Hartwig et Lay (2017)	Petites entreprises, Burkina Faso ; modèle et enquête	Respecter le partage assure mais réduit l'investissement ; en sortir libère l'investissement	H3
Jakiela et Ozier (2016)	Villages ruraux, Kenya ; expérience en laboratoire	Les femmes réduisent leurs gains pour cacher leur revenu ; taxe implicite supérieure à 4 %	H3, genre
Hoff et Sen (2005)	Modèle théorique	Le système de parenté assure mais peut piéger les plus productifs	H3
Baland, Guirkinger et Mali (2011)	Cameroun	Des ménages s'endettent pour échapper à la solidarité forcée	H3
Khavul, Bruton et Wood (2009)	Cas comparés, Afrique de l'Est	Liens familiaux et communautaires forts pour créer ; les seconds contrebalancent les obligations des premiers	H1
Lindquist, Sol et Van Praag (2015)	Suède ; données d'adoption	Parent entrepreneur : environ +60 % de probabilité d'entreprendre ; poids du modèle de rôle	H2
Fafchamps et Quinn (2017)	Concours d'idées d'affaires, Afrique ; prix de 1 000 USD	Les gagnants ont environ 33 points de pourcentage de chances en plus d'être indépendants	H1
Benjamin et Mbaye (2012)	Dakar, Cotonou, Ouagadougou ; enquêtes et entretiens	Étude des firmes informelles d'Afrique de l'Ouest francophone	Contexte
Barry et Cissokho (2025)	Sénégal ; enquête DEMTREND 2015	La richesse du ménage influence la probabilité d'entreprendre dans l'informel	Contexte, H1
Simen (2018)	Sénégal ; 40 récits de vie	Entrepreneurs informels souvent soutiens de famille	Contexte
Kusi-Mensah (2024)	Ghana et Nigeria ; 57 entretiens, 1 010 enquêtés	Soutien familial essentiel, inégalement réparti	QE
Pijnaker (2025)	Accra ; récits biographiques	« Fenêtre d'opportunité » accordée puis refermée par la famille	QE

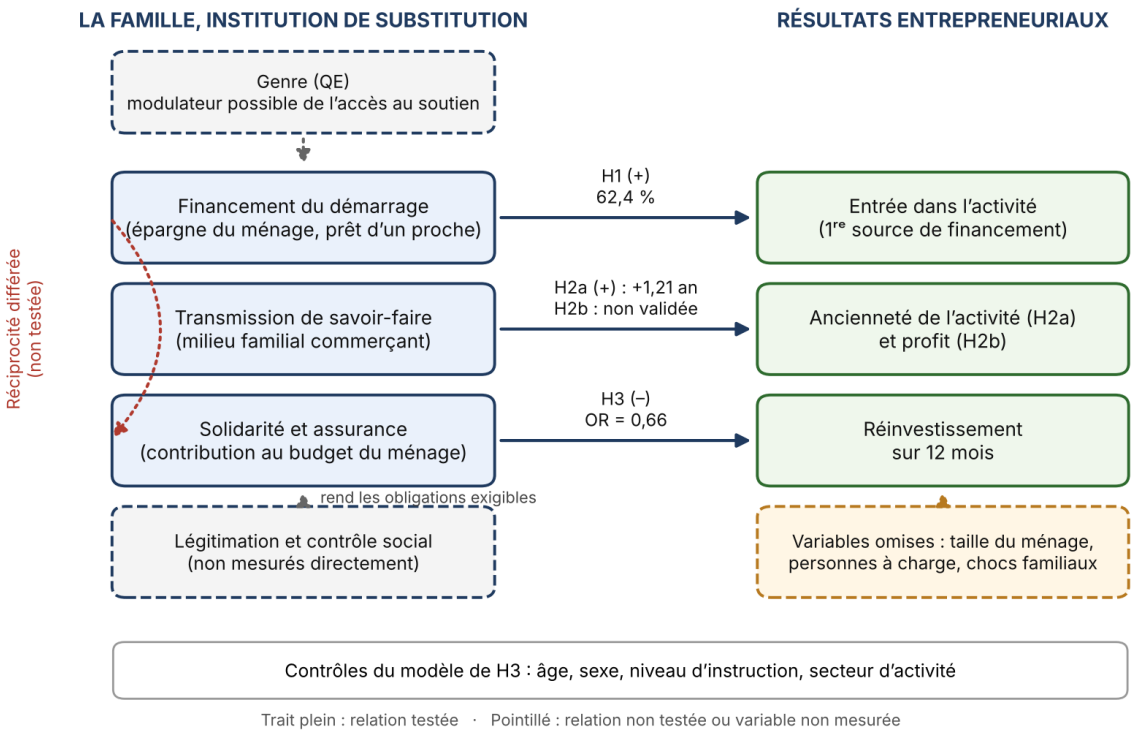
Source : Auteurs

Note : Les travaux de cadrage conceptuel (Khanna et Palepu, 1997 ; Mair et Martí, 2009 ; Aldrich et Cliff, 2003 ; Granovetter, 1985 ; Uzzi, 1997 ; Portes, 1998 ; Sirmon et Hitt, 2003) et le complément de Dunn et Holtz-Eakin (2000) ne figurent pas dans ce tableau.

1.3. Modèle conceptuel

La figure 1 synthétise les relations examinées. La famille, institution de substitution, assume cinq fonctions (tableau 1). Trois d'entre elles sont reliées à des résultats observés dans l'enquête : le financement familial rend possible l'entrée dans l'activité (H1) ; la transmission de savoir-faire par un milieu commerçant est associée à l'ancienneté de l'activité (H2a) et au profit (H2b) ; les obligations de partage, adossées au contrôle social, sont associées au réinvestissement (H3). Un lien de « réciprocité différée » relie le financement reçu à la contribution ultérieure ; il est l'hypothèse intermédiaire de notre lecture mais n'est pas testé, faute d'avoir croisé les deux variables (section 4.1). Le genre est traité comme un modulateur possible de l'accès au soutien (QE). Les contrôles figurent en bas du schéma ; les variables omises (taille du ménage, personnes à charge, chocs familiaux) sont en pointillé, car elles pourraient agir à la fois sur la contribution et sur le réinvestissement (section 5).

Figure N°1 : Modèle conceptuel de la famille comme institution à double face



Source : Auteurs

Note : traits pleins : relations testées dans l'enquête ; pointillés : relations non testées ou variables non mesurées. Les résultats chiffrés (H1, H2, H3) sont ceux des tableaux 5, 6 et 8.

2. Méthodologie

2.1. Terrain et collecte

Les 210 questionnaires ont été recueillis entre novembre 2025 et janvier 2026 dans trois départements de la région de Ziguinchor : Ziguinchor (65 %), Oussouye (15 %) et Bignona (20 %), auprès d'entrepreneurs de 18 à 35 ans. Est considérée comme jeune entrepreneur toute personne âgée de 18 à 35 ans qui a créé, possède et dirige sa propre activité économique en toute indépendance, plutôt que d'être salariée. Au total, 215 fiches ont été envoyées et 210 ont été reçues et traitées, soit un taux de réponse de 97,7 %. Le questionnaire a été passé en français et en wolof, avec recueil du consentement des répondants et garantie de leur anonymat. L'échantillon a été constitué par tirage aléatoire simple, effectué à l'aide d'une table de nombres aléatoires, à partir d'une base de sondage de 365 jeunes entrepreneurs, issue de la chambre de commerce et de l'incubateur de l'ISM Ziguinchor. Les 215 fiches envoyées

correspondent ainsi à environ 59 % de la base. Avec 210 observations, une proportion est estimée avec une marge d'erreur maximale d'environ ± 4,4 points de pourcentage (IC à 95 %, avec correction pour population finie ; ± 6,8 points sans correction) : cette précision suffit pour H1, mais limite les comparaisons de sous-groupes, par exemple selon le sexe. La surreprésentation du département de Ziguinchor (65 % des répondants) limite la couverture des zones rurales de Bignona et d'Oussouye. Les résultats ne sont donc généralisables qu'aux jeunes entrepreneurs figurant dans la base de sondage des trois départements enquêtés, et non à l'ensemble de la Casamance ni aux entrepreneurs absents de ces deux registres. Le questionnaire a été pré-testé auprès de 20 personnes dans la commune de Ziguinchor. Les tests présentés plus loin reposent sur cet échantillon aléatoire.

2.2. Mesures

Le tableau 3 présente l'opérationnalisation des variables. La contribution familiale est la part du profit versée à la famille, regroupée en quatre grades (0 %, 1-20 %, 21-40 %, plus de 40 %). Le réinvestissement vaut 1 si l'entrepreneur a investi dans son activité au cours des 12 derniers mois. L'ancienneté est mesurée par la durée d'activité de l'entreprise : elle ne porte que sur des entreprises encore actives et ne mesure donc pas la probabilité de survie (section 5).

Tableau N°3 : Opérationnalisation des variables et tests

Variable	**Mesure**	**Hyp.**	**Traitement statistique**
Source du financement	Première source déclarée ; jusqu'à trois sources citées	H1, QE	Fréquences ; intervalle de Wilson ; khi-deux (QE)
Milieu familial commerçant	Variable binaire (oui/non) (au moins un parent, père ou mère, exerce ou a exercé une activité commerciale)	H2	Variable de groupement
Ancienneté (durée d'activité)	Durée d'activité de l'entreprise (années)	H2a	t de Welch (Levene significatif)
Profit	Profit mensuel auto-déclaré (FCFA)	H2b	Mann-Whitney (distribution asymétrique)
Contribution familiale	Part du profit reversée à la famille, quatre grades	H3	Khi-deux de Pearson et linéaire ; régression logistique
Réinvestissement	Binaire : investissement dans l'activité sur 12 mois	H3	Variable dépendante
Contrôles	Âge (années), sexe (1 = homme), instruction (niveau), secteur (1 = autre que le commerce de détail)	H3	Régression logistique

Source : Auteurs

Ces mesures appellent trois précautions. La contribution familiale, mesurée en part du profit par grade, ne distingue ni les contributions volontaires des obligations imposées, ni les transferts réguliers des aides exceptionnelles. Le réinvestissement, binaire, ne renseigne ni sur les montants investis ni sur leur poids dans le chiffre d'affaires ou le profit. Enfin, le profit est auto-déclaré, donc exposé aux biais de mémoire et de déclaration, et le milieu familial commerçant, binaire, ne capte ni l'intensité de la transmission ni la participation effective des parents à l'activité. Ces limites, reprises au tableau 11, conduisent à lire les résultats comme des associations entre catégories, non comme des effets mesurés.

2.3. Stratégie d'analyse

Les analyses ont été réalisées sous SPSS : tests t (version de Welch lorsque le test de Levene rejette l'égalité des variances), test de Mann-Whitney pour les variables asymétriques, khi-deux de Pearson et linéaire par linéaire, corrélations et régression logistique binaire, au seuil de 5 %. Dans la régression, le grade de contribution est traité comme une variable quantitative à pas constant, ce qui suppose une relation log-linéaire. L'ajustement est apprécié par le test du rapport de vraisemblance, le R^2 de Nagelkerke et le test de Hosmer-Lemeshow. Les analyses non prévues initialement sont signalées comme post hoc. Aucune correction pour comparaisons multiples n'a été appliquée aux tests présentés ; son incidence sur les décisions est examinée en section 3.6. Les proportions sont données avec leur effectif et leur intervalle de confiance à 95 % de Wilson. Les tailles d'effet et intervalles que SPSS ne fournit pas ici (d de Cohen, V de Cramér, intervalle de Wilson, intervalle de l'écart de moyennes) ont été calculés à partir des statistiques rapportées dans cet article.

Les quatre contrôles du modèle logistique (âge, sexe, instruction, secteur) ont été retenus parce qu'ils sont susceptibles d'influencer à la fois la part du profit reversée (cycle de vie, position dans le ménage, ressources du ménage) et la décision de réinvestir (compétences de gestion, intensité capitalistique du secteur). La situation matrimoniale, relevée dans le questionnaire (tableau 4), n'a pas été intégrée à ce modèle ; la taille du ménage, les personnes à charge et les chocs familiaux n'ont pas été relevés (section 5). La stabilité de l'odds ratio selon d'autres codages de la contribution est examinée, sur données agrégées, en section 3.4.

3. Résultats

3.1. Profil de l'échantillon

L'échantillon (tableau 4) compte 57,6 % d'hommes et 42,4 % de femmes ; 41,4 % des répondants ont entre 26 et 30 ans et le commerce de détail est le premier secteur (34,8 %). L'âge moyen est de 26,8 ans (écart-type 4,7). Le profit mensuel moyen est de 118 450 FCFA (écart-type 96 320) pour une médiane de 85 000 FCFA : la distribution est très asymétrique, quelques entrepreneurs très rentables tirant la moyenne vers le haut. Nous privilégions donc la médiane et les tests non paramétriques pour le profit.

Tableau N°4 : Caractéristiques de l'échantillon (n = 210)

Variable	Modalité	Effectif	%
Sexe	Hommes	121	57,6
	Femmes	89	42,4
Âge	18-20 ans	16	7,6
	21-25 ans	59	28,1
	26-30 ans	87	41,4
	31-35 ans	48	22,9
Situation matrimoniale	Célibataire	114	54,3
	Marié(e)	86	41,0
	Autre	10	4,8
Instruction	Primaire ou moins	51	24,3
	Collège	65	31,0
	Lycée ou supérieur	60	28,6
	École coranique / formation professionnelle	34	16,2
Secteur	Commerce de détail	73	34,8
	Restauration / transformation alimentaire	45	21,4
	Artisanat / couture	37	17,6
	Agriculture / transformation agricole	27	12,9
	Services numériques / réparation	18	8,6
	Autres	10	4,8

Source : Auteurs

3.2. H1 : la famille, première source de financement

H1 est validée au regard de l'indicateur retenu (première source déclarée). La famille est la première source de financement pour 131 des 210 répondants (62,4 % ; intervalle de Wilson à 95 % : 55,7–68,7 %, qui exclut 50 %) et figure parmi les trois sources citées pour 84,8 %

d'entre eux. L'épargne personnelle vient loin derrière (19,5 %), puis la tontine (9,0 %), les subventions (5,2 %) et le crédit bancaire ou de microfinance (3,8 %). Le calendrier de versements de la tontine et la pression sociale à la régularité la rendent sans doute moins souple que le prêt familial, mais cette interprétation n'a pas été testée. Cet indicateur ne mesure pas la contribution effective de chaque source : il ne permet pas de conclure que la famille fournit la majorité du capital de démarrage, ni d'en connaître les conditions (montant, délai, contrepartie), qui n'ont pas été relevées.

Tableau N°5 : Sources de financement du démarrage (n = 210)

Source	1re source	% [IC 95 %]	Citée dans le top 3	% [IC 95 %]
Famille (épargne du ménage, prêt d'un proche)	131	62,4 [55,7–68,7]	178	84,8 [79,3–89,0]
Épargne personnelle	41	19,5 [14,7–25,4]	112	53,3 [46,6–60,0]
Tontine	19	9,0 [5,9–13,7]	87	41,4 [35,0–48,2]
Subvention publique ou de projet	11	5,2 [2,9–9,1]	34	16,2 [11,8–21,8]
Crédit bancaire ou microfinance	8	3,8 [1,9–7,3]	21	10,0 [6,6–14,8]

Source : Auteurs

Note : Les répondants pouvaient citer jusqu'à trois sources : les pourcentages du top 3 ne s'additionnent pas. Entre crochets : intervalle de confiance à 95 % de Wilson, calculé à partir des effectifs.

3.3. H2 : milieu familial commerçant et performance

H2 est partiellement validée : H2a est retenue avec prudence, H2b n'est pas validée. Sur les 210 entrepreneurs, 78 (37,1 %) sont issus d'un milieu familial commerçant. Leurs entreprises ont en moyenne 1,21 an d'ancienneté de plus (intervalle de confiance à 95 % de l'écart : 0,60–1,82 ; d de Cohen ≈ 0,60, soit un effet moyen au sens de Cohen, 1988). Le test de Levene étant significatif (p = 0,044), nous recourons au t de Welch. En revanche, l'écart de profit médian (11 000 FCFA) ne se distingue pas du hasard d'échantillonnage (r ≈ 0,10, effet faible). Cette durée n'est observée que sur des entreprises encore actives : elle mesure l'ancienneté et non la probabilité de survie, et elle n'a pas été contrôlée dans une analyse multivariée (âge de l'entrepreneur, secteur). L'écart ne peut donc être attribué à la seule

transmission familiale ; une analyse de survie incluant les entreprises disparues serait plus appropriée.

Tableau N°6 : Performance selon le milieu familial commerçant

Indicateur	Sans expérience (n = 132)	Avec expérience (n = 78)	Test	p
Ancienneté moyenne (années)	2,61 (ET 1,84)	3,82 (ET 2,31)	t de Welch ≈ 3,95 ; ddl ≈ 134	< 0,001
Profit mensuel médian (FCFA)	81 000	92 000	Mann-Whitney : U = 4 533 ; Z ≈ −1,45	≈ 0,15

Source : Auteurs

Une analyse complémentaire, post hoc, porte sur le secteur (annexe A). La répartition sectorielle dans son ensemble ne diffère pas significativement selon l'origine familiale (χ^2 = 8,15 ; ddl = 5 ; p ≈ 0,15). Le test ciblé sur le commerce de détail, comparé à l'ensemble des autres secteurs, est en revanche significatif (46,2 % contre 28,0 % ; χ^2 = 7,10 ; ddl = 1 ; p ≈ 0,008), mais il a été choisi après examen des données. On peut penser que les jeunes de familles commerçantes s'orientent vers le commerce de détail, où le plafond de profit est bas, ce qui annulerait le gain de survie. Cette médiation n'a pas été testée formellement et reste une hypothèse. L'effet des comparaisons multiples sur ce test est discuté en section 3.6.

3.4. H3 : contribution familiale et réinvestissement

H3 est validée au sens d'une association. La part de réinvestisseurs passe de 51,1 % chez les entrepreneurs qui ne contribuent pas à 23,1 % chez ceux qui reversent plus de 40 % de leur profit, soit 28 points d'écart (tableau 7). L'association brute est significative (χ^2 de Pearson = 11,52 ; ddl = 3 ; p ≈ 0,009 ; V de Cramér ≈ 0,23) et la tendance est monotone (χ^2 linéaire par linéaire ≈ 11,1 ; p < 0,001). Parmi les 122 contributeurs, 32,0 % jugent l'effet sur leur trésorerie « très important, avec des tensions fréquentes », 43,4 % « réel mais gérable » et 24,6 % « quasi nul ».

Tableau N°7 : Contribution familiale et réinvestissement sur 12 mois

Taux de contribution (part du profit)	Effectif	% de l'échantillon	Ont réinvesti	% [IC 95 %]
0 %	88	41,9	45	51,1 [40,9–61,3]
1-20 %	47	22,4	18	38,3 [25,8–52,6]
21-40 %	36	17,1	10	27,8 [15,8–44,0]
Plus de 40 %	39	18,6	9	23,1 [12,6–38,3]
Total	210	100,0	82	39,0 [32,7–45,8]

Source : Auteurs

Note : entre crochets, intervalle de confiance à 95 % de Wilson, calculé à partir des effectifs.

La régression logistique (tableau 8) confirme ce résultat toutes choses égales par ailleurs : chaque grade de contribution supplémentaire est associé à des odds de réinvestissement inférieurs d'environ 34 % (OR = 0,66 ; IC 95 % : 0,49–0,89 ; p = 0,006). L'âge, le sexe, l'instruction et le secteur ne sont pas significatifs. Le modèle explique une part modeste de la variance (R^2 de Nagelkerke = 0,121), et les odds ratios ne se lisent pas comme des écarts de probabilité. La contribution est par ailleurs corrélée négativement au profit (r = −0,19 ; p < 0,01) et positivement à l'âge (r = 0,14 ; p < 0,05). Comme elle est mesurée en part du profit, une partie de la première corrélation tient à la construction de la variable.

Tableau N°8 : Régression logistique : déterminants du réinvestissement (N = 210)

Variable	β	ES	Wald	OR	IC 95 %	p
Grade de contribution familiale	−0,416	0,152	7,49	0,66	0,49 – 0,89	0,006
Âge	0,031	0,047	0,43	1,03	0,94 – 1,13	0,51
Sexe (1 = homme)	−0,287	0,295	0,95	0,75	0,42 – 1,34	0,33
Niveau d'instruction	0,118	0,127	0,86	1,13	0,88 – 1,44	0,35
Secteur (1 = autre que le commerce de détail)	0,209	0,153	1,87	1,23	0,91 – 1,66	0,17
Constante	−0,874	0,702	1,55	0,42	—	0,21

Source : Auteurs

Note : ES : erreur standard. Ajustement : rapport de vraisemblance $\chi^2(5) \approx 19,6$ ($p \approx 0,002$) ; R^2 de Nagelkerke = 0,121 ; test de Hosmer-Lemeshow $\chi^2(8) = 7,84$ ($p = 0,449$).

Contrôles de robustesse sur données agrégées. À partir des effectifs du tableau 7 (sans covariables), trois codages alternatifs de la contribution conduisent à la même conclusion. Traitée comme variable quantitative à pas constant, la contribution donne un OR brut de 0,64 (IC 95 % : 0,50–0,84 ; p = 0,001), proche de l'OR ajusté de 0,66. En opposant contributeurs et non-contributeurs, la part de réinvestisseurs passe de 51,1 % à 30,3 % (37 sur 122) : OR = 0,42 (IC 95 % : 0,24–0,73 ; p = 0,003). Avec des indicatrices par grade (référence : 0 %), les OR bruts sont de 0,59 (IC 95 % : 0,29–1,22 ; p = 0,16) pour 1-20 %, de 0,37 (0,16–0,85 ; p = 0,02) pour 21-40 % et de 0,29 (0,12–0,67 ; p = 0,004) pour plus de 40 % : la relation est monotone et l'écart n'est significatif qu'à partir de 21 % du profit. Ces calculs, non ajustés, ne remplacent pas un test de robustesse sur les microdonnées (contrôles supplémentaires dont la situation matrimoniale, spécifications alternatives, interactions), qui reste à mener (section 5).

3.5. Analyses complémentaires

Couverture par les dispositifs formels. Seuls 24 entrepreneurs sur 210 (11,4 %) ont bénéficié d'un dispositif formel d'appui : 9 de l'ANPEJ (kits matériels), 7 d'Innov'Zig ou d'incubateurs, 5 d'une formation numérique (ITC) et 3 d'un autre dispositif (annexe C). Pour les trois principaux dispositifs, 14 bénéficiaires sur 21 (66,7 %) jugent l'appui « utile mais insuffisant ».

Sexe et source du financement (QE). L'écart entre hommes et femmes n'est pas significatif ($\chi^2 \approx 1{,}82$; ddl = 4 ; $p \approx 0{,}77$) : la famille est première source pour 65,3 % des hommes et 58,4 % des femmes (annexe B). Trois cellules sur dix ont un effectif théorique inférieur à 5, ce qui rend le test fragile. Pour contourner ce problème, nous avons regroupé les sources en « famille » et « autres sources » : le test exact de Fisher ne détecte pas non plus d'écart (p = 0,32 ; OR = 1,34 ; écart de 6,9 points, IC 95 % : − 6,4 à + 20,2). L'intervalle étant large, l'absence de significativité n'exclut pas un écart pouvant atteindre une vingtaine de points ; surtout, la variable mesure la source et non l'intensité financière du soutien : ce résultat ne dit rien d'un éventuel écart de montants.

3.6. Synthèse

Tableau N°9 : Synthèse des tests

Hypothèse	Résultat	Décision
H1 : la famille, première source	62,4 % (1re source ; IC 95 % : 55,7–68,7 %) ; 84,8 % (top 3)	Validée (au regard de l'indicateur retenu)
H2a : milieu commerçant et ancienneté	+1,21 an ; IC 95 % : 0,60–1,82 ; d ≈ 0,60 ; p < 0,001	Association observée, à interpréter avec prudence (ancienneté ≠ survie ; non contrôlée)
H2b : milieu commerçant et profit	p ≈ 0,15	Non validée
Orientation sectorielle (exploratoire)	Commerce de détail : p ≈ 0,008 (post hoc) ; répartition globale : p ≈ 0,15	Indices, non testée formellement ; fragile après correction
H3 : contribution et réinvestissement	OR = 0,66 ; IC 95 % : 0,49–0,89 ; p = 0,006	Validée (association ; OR brut stable selon le codage)
QE : source selon le sexe	p ≈ 0,77	Pas d'écart significatif (test fragile ; Fisher p ≈ 0,32)

Source : Auteurs

Comparaisons multiples. Aucune correction n'ayant été appliquée, nous avons vérifié la sensibilité des décisions. Pour les quatre tests principaux (H2a, H2b, H3 et QE), le seuil de Bonferroni est de 0,0125 : H2a ($p < 0,001$) et H3 ($p = 0,006$) le franchissent, H2b et QE restent non significatifs ; les décisions du tableau 9 sont inchangées. Le test sectoriel post hoc ($p \approx 0,008$), retenu parmi six comparaisons possibles (un secteur contre l'ensemble des autres), n'atteint plus que $p \approx 0,046$ après correction : il reste un indice fragile.

4. Discussion

4.1. Une institution à double face

Trois résultats se lisent ensemble. D'abord, la domination du financement familial (H1) donne corps, sur un terrain secondaire, à la thèse des vides institutionnels : là où le crédit formel est quasi absent, les ressources de départ dépendent de la richesse et de la bonne volonté du ménage. Ensuite, un milieu familial commerçant est associé à une durée d'activité supérieure mais pas à un profit plus élevé (H2). Cette dissociation suggère que la famille procure surtout un capital de survie (Sirmon et Hitt, 2003) — savoir-faire, réseaux, filet de sécurité — plutôt qu'un capital de croissance. Elle peut aussi refléter une orientation vers le commerce de

détail, où le plafond de profit est bas (annexe A), mais cette médiation n'a pas été testée. Enfin, la contribution au budget du ménage est associée à un moindre réinvestissement (H3), dans le sens des travaux sur la solidarité forcée (Grimm et al., 2017 ; Jakiela et Ozier, 2016 ; Hoff et Sen, 2005). Notre odds ratio de 0,66 va dans le sens de ces travaux, mais il décrit une association : l'enquête ne mesure ni l'assurance reçue en échange de la contribution, ni le risque de rupture avec la famille.

Pris ensemble, ces résultats dessinent une institution à double face. La famille finance le démarrage, puis reçoit une part du profit, laquelle est associée à un moindre réinvestissement : les liens qui rendent l'entrée possible pourraient ainsi limiter ensuite l'accumulation. C'est, à l'échelle du ménage, ce qu'Uzzi (1997) appelle le paradoxe de l'encastrement, et ce que Portes (1998) range parmi les effets négatifs du capital social. Une lecture en termes de réciprocité différée voudrait que la contribution soit le remboursement, étalé dans le temps et non monétisé, de l'avance initiale. Elle est cohérente avec nos données, mais elle suppose que ceux qui ont reçu un financement familial soient aussi ceux qui contribuent le plus, ce que nous n'avons pas vérifié. Le croisement de ces deux variables est la première analyse à mener (section 6).

Ce que les résultats ajoutent aux cadres mobilisés. Les résultats précisent trois points. Premièrement, pour les vides institutionnels, la substitution familiale apparaît partielle : elle couvre le démarrage (62,4 % de première source, contre 3,8 % pour le crédit formel), mais seuls 11,4 % des répondants ont accédé à un dispositif d'appui, et la famille est associée à une ancienneté plus longue sans profit plus élevé, ce qui suggère qu'elle comble des fonctions de survie plutôt que de croissance. Deuxièmement, pour l'encastrement familial, ils apportent, auprès de jeunes entrepreneurs d'une région peu étudiée, un appui empirique à l'idée que l'encastrement a un coût (Uzzi, 1997 ; Portes, 1998) : l'association négative entre contribution et réinvestissement est conforme à cette lecture, sans en établir le mécanisme. Troisièmement, la réciprocité différée n'est pas confirmée : elle reste une grille d'interprétation cohérente avec les données, dont le test passe par le croisement entre financement reçu et contribution versée. L'apport de l'article est donc d'abord descriptif et conceptuel : observer ensemble, sur un même terrain, des fonctions que la littérature traite séparément.

4.2. Un soutien familial qui n'est pas distribué également

L'« expérience commerciale familiale » a été traitée comme une variable binaire, ce qui cache une question plus importante : la famille ne soutient pas tous ses enfants de la même façon. Elle pourrait répartir son aide selon le genre, le rang de naissance et le rendement attendu.

La thèse de Kusi-Mensah (2024, Université de Cambridge), fondée sur 57 entretiens et une enquête auprès de 1 010 jeunes indépendants à Ibadan (Nigeria) et Kumasi (Ghana), établit que les liens familiaux sont essentiels pour obtenir un soutien monétaire, matériel, informationnel et affectif. Mais les hommes, les jeunes de familles plus pauvres et ceux dont aucun proche n'exerce dans le même secteur ont moins de chances d'en bénéficier. Pijnaker (2025) montre autre chose, à partir de récits biographiques de jeunes entrepreneurs numériques akan à Accra : leurs familles leur ont accordé, ou ont négocié avec eux, une « fenêtre d'opportunité » pendant laquelle ils pouvaient investir l'essentiel de leurs ressources dans leur carrière. Quand la famille cherche à refermer cette fenêtre, notamment pour redistribuer les opportunités aux frères et sœurs, le jeune peut se retrouver coupé de ses proches. Dans les familles nombreuses de Ziguinchor, des enfants d'une même fratrie pourraient être traités très différemment : c'est une hypothèse, que cette étude ghanéenne ne démontre pas pour le Sénégal.

Nos données ne confirment pas, pour l'instant, un accès moindre des femmes au financement familial : la source déclarée ne diffère pas selon le sexe. Mais la variable mesure la source, pas le montant reçu, et un écart de montants pourrait exister sans apparaître dans la fréquence des citations. La thèse de Cambridge trouve d'ailleurs un soutien plus faible pour les hommes, non pour les femmes : le sens d'un éventuel écart n'est donc pas acquis. Le rang de naissance n'a pas été relevé, et le secteur des parents comme le statut du ménage ne sont que partiellement mesurés. Une analyse distinguant la fréquence du soutien de son intensité financière (montants reçus, part du capital initial) serait nécessaire pour trancher ; le test présenté en section 3.5 est en outre fragile.

4.3. Trois écueils à éviter dans la conception des dispositifs

Ces pistes découlent de résultats associatifs et doivent être lues comme des hypothèses d'action à éprouver, non comme des prescriptions.

Premier écueil : réduire « mobiliser le réseau familial » à « créer un crédit garanti par la famille ». Si la garantie vient de l'aîné masculin ou du chef de ménage le plus aisé, le jeune

entrepreneur, et plus encore la jeune entrepreneure, risque de perdre en autonomie de gestion. Il vaudrait mieux fonder le crédit sur l'historique de remboursement personnel du créateur et ne solliciter la garantie familiale qu'en complément.

Deuxième écueil : traiter la contribution familiale comme un problème technique à « gérer ». Des modules de gestion de trésorerie sont utiles, mais il ne faut pas idéaliser la « négociation ». Dans beaucoup de ménages, la contribution n'est pas une clause qui se discute : c'est une obligation sociale, fondée sur la piété filiale et la réciprocité. La formation peut plutôt aider le jeune à organiser son activité en tenant cette obligation pour acquise : réduire le capital nécessaire en louant le matériel plutôt qu'en l'achetant, ou rendre la trésorerie plus prévisible grâce aux précommandes.

Troisième écueil : demander de « toucher plus de monde » sans changer la logique de sélection. Si les programmes (ANPEJ, Innov'Zig) retiennent surtout les candidats qui ont déjà une activité, parce qu'ils réussissent plus souvent, ils reproduisent l'inégalité des ressources familiales. Une orientation équitable ne consiste pas à abaisser le seuil d'entrée, mais à créer des voies d'accès propres aux jeunes « sans activité ni soutien familial », avec des cycles d'incubation plus longs et une plus grande tolérance à l'échec.

Tableau N°10 : Écueils, alternatives et indicateurs de suivi

Écueil	Risque	Alternative	Indicateur de suivi
Garantie familiale	Dépendance accrue, surtout des femmes	Crédit fondé sur l'historique individuel ; garantie familiale complémentaire	Part de femmes bénéficiaires
Négociation familiale érigée en solution	Idéalisation d'une obligation non négociable	Location d'équipement, crédit-stock, précommandes	Taux de réinvestissement des contributeurs à plus de 40 %
Extension sans réforme de la sélection	Reproduction de l'inégalité des ressources	Incubation longue pour les « sans soutien »	Part des entrants sans capital familial

Source : Auteurs

4.4. Deux illustrations tirées de la presse

Deux récits de presse illustrent, sans valeur de preuve, des mécanismes que nos données ne mesurent pas ; nous les traitons brièvement.

À Niaguis, Amadou Moustapha Diatta, titulaire d'un master en ingénierie financière, a créé une ferme-école passée de 0,5 à 5 hectares, qui a produit plus de 10 tonnes en 2024 et reçoit l'appui du PNUD, de la coopération japonaise et de l'ANIDA (allAfrica, 2025). Le reportage

ne dit pas comment il a obtenu la terre : si elle vient de sa famille, le modèle ne vaut que pour ceux qui ont un droit sur des terres rurales, ce qui n'est pas le cas des jeunes de notre échantillon qui louent un étal en ville.

À 25 ans, Al Amine Guèye dirige à Louga et Kébémer une entreprise active dans sept domaines (APS, 2025). Son grand-père lui a donné 20 000 FCFA en l'encourageant à se débrouiller, et son oncle lui a offert une caméra. Ce qui compte n'est pas le montant mais ce que le soutien signale : la confiance dans le jugement du jeune. Cette confiance pourrait nourrir un capital psychologique, mais le questionnaire ne l'a pas mesurée.

5. Limites

Tableau N°11 : Limites du dispositif et remèdes

Limite	Nature du biais	Conséquence	Remède
Échantillonnage et portée	Répartition inégale entre départements (Ziguinchor 65 %, Bignona 20 %, Oussouye 15 %) ; base de sondage et procédure de tirage à documenter	Généralisation limitée aux trois départements enquêtés	Pondération selon le poids démographique des départements ; extension à d'autres départements de la Casamance
Concentration urbaine	Zones agricoles périphériques (Bignona, Oussouye) sous-représentées (35 % de l'échantillon)	Sous-estimation des logiques foncières et du travail familial saisonnier	Extension à Bignona et Oussouye
Survie mesurée sur des entreprises actives	Biais de survie : seules les entreprises encore en activité sont observées	L'écart de 1,21 an peut refléter l'ancienneté plutôt que la survie ; l'âge n'est pas contrôlé	Échantillon incluant les entreprises disparues ; analyse de survie (Kaplan-Meier, Cox)
Design transversal	Impossible de séparer l'effet de la contribution de celui de la détresse familiale	OR de H3 potentiellement surestimé	Suivi longitudinal avec relevés mensuels
Variables omises	Situation matrimoniale (relevée mais non intégrée au modèle), taille du ménage, personnes à charge, chocs subis	Confusion résiduelle sur H3	Intégrer ces variables au modèle ; tester la robustesse (autres spécifications, interactions)
Profits auto-déclarés	Sous-déclaration, par crainte d'un usage fiscal	Médiane de 85 000 FCFA à lire comme une indication de direction	Indicateurs recoupés (rotation des stocks, fréquentation, effectifs)
Pas de mesure des montants reçus	Seule la source du financement est connue	Écarts de genre éventuels non détectables	Relever les montants par source
Pas de mesure du capital psychologique	« Signal de confiance » non capté	Effet du soutien symbolique ignoré	Échelle de confiance perçue
Contribution mesurée en grades	Ne distingue ni contributions volontaires et obligations imposées, ni transferts réguliers et aides exceptionnelles	Hétérogénéité masquée à l'intérieur de chaque grade	Relever le motif, la régularité et le montant des transferts
Réinvestissement binaire	Montants investis et poids dans le chiffre d'affaires ou le profit non mesurés	Intensité du réinvestissement ignorée	Mesurer les montants réinvestis
Milieu familial commerçant binaire	Intensité de la transmission et participation effective des parents non mesurées	Mécanisme de transmission non observé	Échelle d'intensité de l'accompagnement familial
Comparaisons multiples	Aucune correction appliquée aux tests	Risque de faux positifs, surtout pour les analyses post hoc	Correction (Bonferroni, Holm) ou réplication sur un autre échantillon

Source : Auteurs

Sur la causalité de H3, une autre explication est possible. Les entrepreneurs qui contribuent beaucoup sont peut-être ceux qui subissent les pressions les plus fortes (un proche malade, une fratrie nombreuse), et ces pressions réduisent à la fois leur capacité et leur envie de réinvestir. Si elles agissent directement sur le réinvestissement, la contribution n'est qu'un marqueur de ces pressions, qui jouent alors le rôle de variable confondante ; si elles agissent par l'intermédiaire de la contribution, celle-ci est une variable médiatrice. Il faudrait des données sur les chocs subis par le ménage (santé, pertes d'emploi) pour trancher. S'ajoute un effet mécanique : le réinvestissement se finance en général sur le profit, et la contribution est mesurée en part du profit.

6. Conclusion

À Ziguinchor, la famille n'est pas l'« environnement extérieur » de l'entrepreneuriat des jeunes : c'est l'institution à l'intérieur de laquelle l'activité s'organise. Elle assure, dans une mesure que nous n'observons que partiellement, le financement, la formation, l'assurance et la légitimation, mais dans les limites de ses ressources et selon sa structure de pouvoir. Notre contribution est de montrer, dans une même enquête, les deux faces de cette institution : elle finance le démarrage (62,4 % des répondants) et elle est associée, par la part de profit qui lui est reversée, à un moindre réinvestissement. Une politique qui n'y verrait qu'une ressource à mobiliser ou qu'un obstacle à contourner passerait à côté de l'essentiel. Ce qui répartirait les chances entre les jeunes, c'est peut-être la différenciation à l'intérieur de la famille : qui reçoit le soutien, qui porte la contribution, à qui l'on demande de « rendre » vite ; nos données, qui ne mesurent ni les montants ni le rang dans la fratrie, ne permettent pas de le démontrer.

Six recherches s'imposent. Un croisement de la source du financement et du grade de contribution testerait la réciprocité différée. Un suivi longitudinal établirait l'ordre dans le temps entre contribution familiale et décisions de gestion, et permettrait de séparer survie et ancienneté. Une analyse par genre portant sur les montants, et non plus sur la source, testerait l'hypothèse d'une répartition sélective du soutien. Une séparation des entrepreneurs ruraux et urbains permettrait de comparer l'effet de la terre et celui du réseau commercial. La mesure des chocs subis par le ménage permettrait de distinguer confusion et médiation dans H3. Enfin, un test de robustesse sur microdonnées (situation matrimoniale, taille du ménage, montants réinvestis, autres spécifications) devra confirmer la stabilité de l'association observée en H3. En attendant, ces conclusions doivent être lues comme un jugement

empirique provisoire, non comme un verdict sur les rapports entre entrepreneuriat des jeunes et famille à Ziguinchor.

ANNEXES

Annexe A : Secteur d'activité selon le milieu familial commerçant

Secteur	Sans expérience	Avec expérience	Total
Commerce de détail	37 (28,0 %)	36 (46,2 %)	73
Restauration / alimentaire	29 (22,0 %)	16 (20,5 %)	45
Artisanat / couture	26 (19,7 %)	11 (14,1 %)	37
Agriculture / transformation	19 (14,4 %)	8 (10,3 %)	27
Services numériques	14 (10,6 %)	4 (5,1 %)	18
Autres	7 (5,3 %)	3 (3,8 %)	10
Total	132	78	210

Source : Auteurs

Note : Répartition globale : $\chi^2 = 8,15$; ddl = 5 ; $p \approx 0,15$. Commerce de détail contre autres secteurs (test post hoc) : $\chi^2 = 7,10$; ddl = 1 ; $p \approx 0,008$. Avec une correction de Bonferroni pour six secteurs, $p \approx 0,046$ pour le test sur le commerce de détail.

Annexe B : Première source de financement selon le sexe

Source	Hommes (n = 121)	Femmes (n = 89)
Famille	79 (65,3 %)	52 (58,4 %)
Épargne personnelle	22 (18,2 %)	19 (21,3 %)
Tontine	9 (7,4 %)	10 (11,2 %)
Subvention / projet	7 (5,8 %)	4 (4,5 %)
Crédit bancaire	4 (3,3 %)	4 (4,5 %)

Source : Auteurs

Note : $\chi^2 \approx 1,82$; ddl = 4 ; $p \approx 0,77$. Trois cellules sur dix ont un effectif théorique inférieur à 5. Test exact de Fisher (famille contre autres sources) : $p \approx 0,32$.

Annexe C : Bénéficiaires des dispositifs formels d'appui (n = 210)

Dispositif	Bénéficiaires	%	Jugent l'appui « utile mais insuffisant »
Aucun	186	88,6	—
ANPEJ (kits matériels)	9	4,3	6 sur 9
Innov'Zig / incubateurs	7	3,3	5 sur 7
Formation numérique (ITC)	5	2,4	3 sur 5
Autre (ONG, projet)	3	1,4	—
Total des bénéficiaires	24	11,4	14 sur 21 (66,7 %)

Source : Auteurs

BIBLIOGRAPHIE

Agence nationale de la Statistique et de la Démographie (2024). Enquête nationale sur l'emploi au Sénégal (ENES), troisième trimestre 2024 (Note d'informations, décembre 2024). Dakar : ANSD. https://www.vie-publique.sn/documents/10431/enquete-nationale-sur-lemploi-au-senegal-enes-troisieme-trimestre-2024-ansd

Aldrich, H. E. et Cliff, J. E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business Venturing*, 18(5), 573-596.

allAfrica (novembre 2025). Sénégal : de la finance aux champs, parcours atypique d'un agripreneur de Niaguis. https://fr.allafrica.com/stories/202511060499.html

APS (avril 2025). Sénégal : Al Amine Guèye, un entrepreneur autodidacte, qui voit grand. allAfrica. https://fr.allafrica.com/stories/202504090479.html

Baland, J.-M., Guirkinger, C. et Mali, C. (2011). Pretending to be poor: borrowing to escape forced solidarity in Cameroon. *Economic Development and Cultural Change*, 60(1), 1-16. https://doi.org/10.1086/661220

Barry, I. et Cissokho, L. (2025). Effects of individual and household characteristics on informal entrepreneurship among youths in Senegal. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 15(1), 1-15. https://doi.org/10.1007/s40497-024-00420-5

Benjamin, N. et Mbaye, A. A. (2012). *The informal sector in francophone Africa: firm size, productivity, and institutions*. Washington, DC : Banque mondiale et Agence française de développement. https://doi.org/10.1596/978-0-8213-9537-0

Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2e éd.). Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum.

Dunn, T. et Holtz-Eakin, D. (2000). Financial capital, human capital, and the transition to self-employment: evidence from intergenerational links. *Journal of Labor Economics*, 18(2), 282-305.

Fafchamps, M. et Quinn, S. (2017). Aspire. *Journal of Development Studies*, 53(10), 1615-1633. https://doi.org/10.1080/00220388.2016.1251584

Fall, M. (2025). *Motivation entrepreneuriale informelle : quelle influence du mode de financement familial dans le contexte sénégalais ?* Management & Prospective (Gestion 2000), 42(1-2), 124-151. https://shs.cairn.info/meta-selection/article/d042d6fd-6a57-4da0-974e-3d73b1cafc11?lang=en

Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.

Grimm, M., Hartwig, R. et Lay, J. (2017). Does forced solidarity hamper investment in small and micro enterprises? *Journal of Comparative Economics*, 45(4), 827-846. https://doi.org/10.1016/j.jce.2016.07.002

Hoff, K. et Sen, A. (2005). The kin system as a poverty trap? *Policy Research Working Paper* n° 3575, Banque mondiale. http://hdl.handle.net/10986/8984

Jakiela, P. et Ozier, O. (2016). Does Africa need a rotten kin theorem? Experimental evidence from village economies. *Review of Economic Studies*, 83(1), 231-268. https://doi.org/10.1093/restud/rdv033

Khanna, T. et Palepu, K. (1997). Why focused strategies may be wrong for emerging markets. *Harvard Business Review*, 75(4), 41-51.

Khavul, S., Bruton, G. D. et Wood, E. (2009). Informal family business in Africa. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(6), 1219-1238. https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00342.x

Kusi-Mensah, I. (2024). *Social networks, social support and the working lives of self-employed young people in Ghana and Nigeria* [thèse de doctorat, University of Cambridge]. https://www.repository.cam.ac.uk/handle/1810/375859

Lindquist, M. J., Sol, J. et Van Praag, M. (2015). Why do entrepreneurial parents have entrepreneurial children? *Journal of Labor Economics*, 33(2), 269-296. https://doi.org/10.1086/678493

Mair, J. et Martí, I. (2009). Entrepreneurship in and around institutional voids: a case study from Bangladesh. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 419-435.

Organisation internationale du Travail (2020). *Diagnostic de l'économie informelle au Sénégal*. Cité d'après Le360 Afrique (18 octobre 2024) ; le rapport lui-même n'a pas été consulté. https://afrique.le360.ma/societe/linformel-au-senegal-cest-un-risque-permanent-les-multiples-peines-des-femmes_OLPW6KNB2RDITJG7XTJFGR3AHI/

Pijnaker, T. (2025). Downward social mobility among young Ghanaian digital entrepreneurs: navigating family expectations and digital start-up dreams. *Africa: Journal of the International African Institute*, 95(1), 1-20. https://doi.org/10.1017/S0001972025000129

Portes, A. (1998). Social capital: its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.

Simen, S. F. (2018). *Dynamique de l'entrepreneuriat informel au Sénégal : caractéristiques et particularités*. Post-Print halshs-01782037, HAL. https://ideas.repec.org/p/hal/journl/halshs-01782037.html

Sirmon, D. G. et Hitt, M. A. (2003). Managing resources: linking unique resources, management, and wealth creation in family firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(4), 339-358.

Uzzi, B. (1997). Social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 42(1), 35-67.

Enquête de terrain auprès de 210 jeunes entrepreneurs, région de Ziguinchor, novembre 2025 – janvier 2026 (données propres)