



Université Cheikh Anta Diop de Dakar
Laboratoire d'Analyse des Politiques de Développement



International Development Research Centre
Centre de recherches pour le développement international

ACTES DE LA CONFÉRENCE ÉCONOMIQUE INTERNATIONALE DE DAKAR (CEID)

*Améliorer le ciblage des politiques publiques pour une économie solide,
inclusive et génératrice d'emplois décents en Afrique*

Université Cheikh Anta Diop de Dakar – Sénégal, 2 et 3 mai 2023

ENTREPRENEURIAT FÉMININ EN RÉPUBLIQUE DU CONGO : RÔLE DES POLITIQUES PUBLIQUES DE GARANTIE DE CRÉDIT

ELFY DÉBA BANGAGNAN YANGA, Enseignante-Chercheure, Université Marien NGOUABI,
République du Congo

RÉSUMÉ : l'entrepreneuriat féminin, un domaine de recherche en pleine expansion et qui attire une attention particulière ces dernières années dans les pays en développement, notamment en République du Congo. A cet effet, l'objectif de cet article est d'analyser l'effet des politiques publiques de garantie de crédit sur le développement des activités entrepreneuriales des femmes au Congo. En utilisant des données qualitatives issues du Recensement des Très Petites, Moyennes Entreprises et Artisans au Congo (RTPMEA 2017), une analyse économétrique a été réalisée. Les résultats suggèrent que les politiques publiques de garantie ont un effet positif sur les activités entrepreneuriales des femmes en République du Congo.

MOTS-CLÉS : Entrepreneuriat, politiques publiques, garantie, crédit

Les idées et opinions exprimées dans les textes publiés dans les actes de la CEID n'engagent que leurs auteurs et ne représentent pas nécessairement celles de l'UCAD ou de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

L'entrepreneuriat féminin est un domaine de recherche scientifique en plein essor et a attiré une attention accrue ces dernières années (GEM 2021 ; OCDE-GWEP 2021). En effet, l'entrepreneuriat est considéré comme un moyen de sortir de la pauvreté et de la discrimination, et peut stimuler l'innovation, la création d'emplois et des externalités positives (Parker, 2005). Cependant, l'accès au capital financier est un obstacle majeur au développement entrepreneurial des femmes dans les entreprises en démarrage et en croissance (Coleman et Robb, 2018). Les gouvernements peuvent intervenir en cas de défaillance du marché pour aider les femmes entrepreneures à obtenir des prêts, car elles sont souvent considérées comme des emprunteuses plus risquées en raison de leur statut socio-économique et de leur manque de garanties, bien que leurs besoins de financement soient souvent modestes (Banque mondiale, 2013). C'est dans ce contexte que les politiques publiques de garantie de crédit peuvent jouer un rôle crucial. En garantissant les prêts octroyés aux femmes entrepreneures, les gouvernements peuvent encourager les banques à prêter à ces dernières en réduisant le risque perçu. De plus, les garanties publiques peuvent aider à stimuler l'entrepreneuriat féminin en offrant un accès plus facile aux ressources financières, ce qui peut avoir des effets positifs sur la croissance économique et la réduction de la pauvreté (Klapper et al, 2006).

La relation théorique entre les politiques publiques de garanties de crédit et le développement des activités entrepreneuriales porte sur l'efficacité de ces politiques pour encourager l'entrepreneuriat et stimuler la croissance économique. Ainsi, deux points de vue sont discutés. Certains auteurs soutiennent que les politiques de garanties de crédit sont essentielles pour aider les entrepreneurs à obtenir des financements et à créer des entreprises, en particulier pour les groupes sous-représentés tels que les femmes ou les minorités (Coleman et Robb, 2018; Robb et Watson, 2012). Cependant, d'autres critiquent ces politiques en affirmant qu'elles peuvent créer des distorsions sur le marché du crédit et conduire à des comportements de prise de risques excessifs chez les entrepreneurs (Beck et al, 2005 ; Stiglitz et Weiss, 1981).

Sur le plan empirique, Craig et Hardee (2007) montrent l'impact positif et significatif d'un programme gouvernemental de garantie des prêts, conçu pour encourager les prêts aux petites entreprises, sur les performances économiques locales. Par ailleurs, Muravyev, Talavera et Schafer (2009) suggèrent que les femmes emprunteuses sont plus insatisfaites de leurs expériences de prêt et reçoivent des prêts à des conditions moins favorables que celles accordées aux hommes. Cependant, Stiglitz et Weiss (1981) estiment que les emprunteurs les plus risqués sont les plus susceptibles de chercher à obtenir un prêt garanti, ce qui signifie que les banques peuvent être moins disposées à prêter aux emprunteurs les moins risqués qui n'ont pas besoin d'une garantie.

Le rapport national sur le développement humain du PNUD (2015) au Congo révèle une croissance rapide du nombre d'entreprises créées depuis 1998, à plus de 90% principalement dans le secteur tertiaire et commercial. Cependant, les femmes congolaises sont confrontées à de nombreux obstacles pour créer et développer leur entreprise, en particulier en matière d'accès au financement. Elles représentent environ 50% de la population active au Congo, mais seulement 23% des femmes possèdent un compte bancaire formel (PNUD, 2017). Par ailleurs, malgré les initiatives de formation et de mentorat soutenues par le gouvernement et des organisations de la société civile, la République du Congo est encore considérée comme l'un des pays où l'entrepreneuriat féminin est le moins développé en Afrique, avec seulement 7,2% de femmes engagées dans une activité entrepreneuriale formelle (CEA¹, 2019).

En prenant en compte les points de vue divergents sur le plan théorique et empirique, ainsi que les faits stylisés, cette recherche se propose d'examiner la problématique suivante : quelle est l'incidence des politiques publiques de garantie de crédit sur le développement des activités entrepreneuriales

¹ Commission Économique des Nations Unies pour l'Afrique

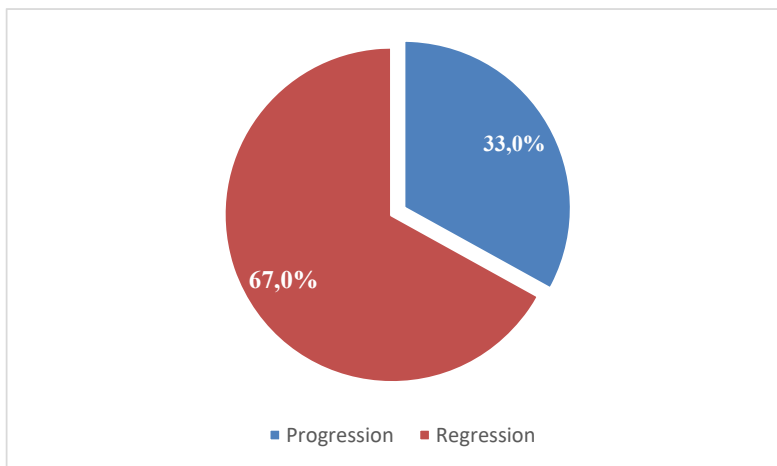
des femmes en République du Congo? L'objectif de cette recherche est d'analyser l'effet des politiques publiques de garantie de crédit sur le développement des activités entrepreneuriales des femmes. Ainsi, l'hypothèse avancée est que ces politiques ont un effet positif sur le développement des activités entrepreneuriales des femmes.

Ce travail est organisé en quatre (4) sections, en dehors de l'introduction. La première section fait état de l'évolution des entreprises féminines en République du Congo, la deuxième section porte sur la revue de la littérature, la troisième section traite de la méthodologie utilisée, la quatrième section est dédiée à la présentation et l'interprétation des résultats obtenus, et enfin la cinquième section porte sur la conclusion et les implications des politiques économiques.

I. Evolution des entreprises féminines en République du Congo

Les femmes peuvent avoir plus de difficultés à obtenir des prêts bancaires ou à accéder à des subventions gouvernementales, ce qui rend plus difficile le démarrage et le développement de leurs entreprises. La figure 1 montre la répartition des entreprises féminines selon leur évolution

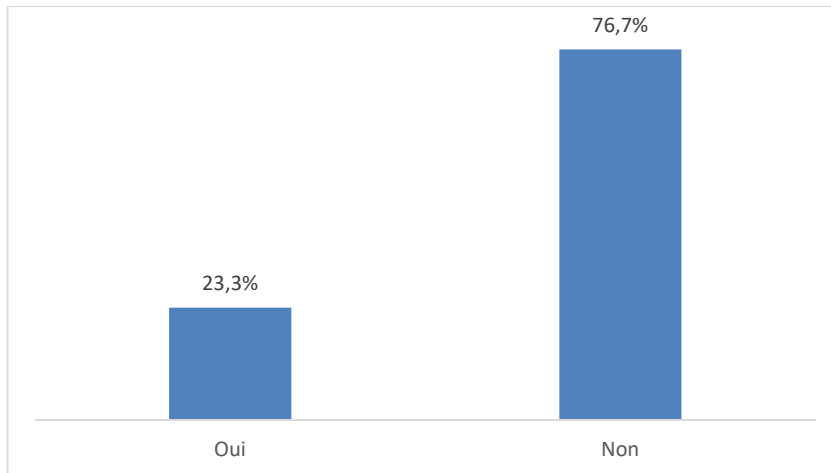
Figure 1: Répartition des entreprises féminines selon leur évolution



Source : l'auteur à partir des données du RTPMEA

La figure ci-dessus montre que parmi les 2 270 entreprises créées par des femmes au Congo, seulement 750 soit 33% ont connu une évolution selon leur promotrice. En effet, les préjugés sexistes peuvent amener les investisseurs et les clients à sous-estimer les compétences des femmes entrepreneures ou à ne pas leur faire confiance, ce qui peut limiter leur capacité à développer leur entreprise. La figure 2 montre la répartition des entreprises dirigées par les

Figure 2: Répartition des entreprises dirigées par les femmes au Congo et ayant accès au crédit



Source : l'auteur à partir des données du RTPMEA

La Figure 2 met en évidence le faible taux d'accès des entreprises féminines au crédit au Congo (23%), ce qui peut constituer un obstacle majeur au développement de leurs activités. Les raisons peuvent inclure des critères de prêt restrictifs ou biaisés qui favorisent les hommes ou les grandes entreprises, ainsi que des difficultés pour fournir les garanties nécessaires en raison de la possession limitée de biens au nom des femmes.

II. Revue de la littérature

La relation entre les politiques publiques de garanties de crédit et le développement des activités entrepreneuriales a fait l'objet d'une controverse à la fois théorique et empirique. Sur le plan théorique, deux idées ont été émises. D'une part, les auteurs qui soutiennent que les politiques de garanties de crédit sont essentielles pour aider les entrepreneurs à obtenir des financements et à créer des entreprises (Klapper et al, 2006) et d'autre part, ceux qui pensent que ces politiques entraînent des distorsions sur le marché du crédit (Stiglitz et Weiss, 1981). En ce qui concerne les travaux relatifs aux politiques publiques de garantie de crédit, il y en a qui prennent appui sur la théorie de l'asymétrie d'information, la théorie de la discrimination statistique et ceux qui ont pour ancrage, la théorie du capital social et la théorie des externalités positive.

La théorie de l'asymétrie d'information Akerlof (1970) affirme que les banques et autres prêteurs peuvent avoir du mal à évaluer le risque de prêter de l'argent à de nouveaux entrepreneurs, en particulier à ceux qui ont peu d'expérience ou de garanties financières. Les politiques de garanties de crédit peuvent aider à atténuer cette asymétrie d'information en fournissant des garanties financières aux prêteurs, ce qui peut encourager davantage de financements pour les entrepreneurs. De plus, la théorie de la discrimination statistique développée par Efron (1977) suggère que les prêteurs peuvent discriminer les groupes sous-représentés tels que les femmes ou les minorités en supposant qu'ils ont un risque plus élevé de défaut de paiement, même si cela n'est pas étayé par les faits. Les politiques de garanties de crédit peuvent aider à réduire cette discrimination en fournissant des garanties financières aux prêteurs, ce qui peut encourager davantage de financements pour les entrepreneurs appartenant à ces groupes. Par ailleurs, la théorie du capital social Piketty (2003) affirme que les réseaux sociaux et les relations peuvent être essentiels pour obtenir des financements et des opportunités d'affaires. Les politiques de garanties de crédit peuvent aider à renforcer ces réseaux et ces relations en fournissant un soutien financier aux entrepreneurs, ce qui peut les aider à établir des relations de confiance avec les prêteurs et les investisseurs. Enfin, la théorie de l'externalité positive, Pigou (1924) suggère que les entrepreneurs peuvent générer des externalités positives, c'est-à-dire

des avantages pour la société qui ne sont pas capturés par le marché. Par exemple, les entreprises peuvent créer des emplois, stimuler la croissance économique et améliorer la qualité de vie des communautés locales. Les politiques de garantie de crédit peuvent aider à réduire les coûts de financement pour les entrepreneurs, ce qui peut stimuler la création d'entreprises et générer des externalités positives pour la société dans son ensemble.

En ce qui concerne les travaux qui remettent en question l'efficacité des politiques de garantie de crédit pour aider les entrepreneurs, en particulier les groupes sous-représentés, à obtenir des financements et à créer des entreprises. Les fondements théoriques de ces travaux émanent de la théorie du risque moral, de la théorie du coût d'opportunité et de la théorie de l'effet d'éviction. La théorie du risque par Arrow (1963) la théorie de du risque moral affirme que les agents économiques tels que les vendeurs, les acheteurs, les prêteurs et les emprunteurs qui détiennent des informations peuvent les utiliser à leur avantage pour manipuler ceux qui ne les ont pas. Cette théorie souligne l'existence d'une inégalité d'information entre les parties impliquées dans une transaction économique, pouvant conduire à des déséquilibres et des effets négatifs. Dans ce cas, les politiques de garantie de crédit peuvent entraîner un comportement à risque moral de la part des entrepreneurs. En sachant que leur prêt est garanti, les entrepreneurs peuvent être plus enclins à prendre des risques excessifs ou à poursuivre des projets qui ne sont pas viables. Cela peut finalement conduire à un taux de défaut plus élevé, ce qui annule les avantages de la politique de garantie de crédit. De surcroît, pour la théorie du coût d'opportunité Tobin(1963) pense que les politiques de garantie de crédit peuvent entraîner une allocation inefficace des ressources. En offrant une garantie de crédit, les politiques peuvent encourager les prêteurs à prêter à des entrepreneurs moins qualifiés ou à des projets moins viables, plutôt que de les prêter à des projets plus rentables (Stiglitz, 1985). Cela peut réduire l'efficacité de l'allocation des ressources et entraîner des pertes économiques. Enfin, la théorie de l'effet d'éviction montre que les politiques de garantie de crédit peuvent avoir un effet d'éviction sur les prêteurs privés (Stiglitz, 1985). En offrant une garantie de crédit, les politiques peuvent réduire la concurrence sur le marché du crédit et décourager les prêteurs privés d'offrir des prêts à des taux raisonnables. Cela peut finalement réduire l'accès au crédit pour les entrepreneurs qui ne bénéficient pas de la garantie de crédit (Sufi et Mian, 2014).

Sur le plan empirique, le rôle des politiques publiques de garantie de crédit dans l'entrepreneuriat féminin est un sujet qui a suscité plusieurs travaux. Certains travaux estiment que ces politiques peuvent avoir un impact positif en permettant aux femmes d'obtenir plus facilement du financement pour leurs entreprises. Il s'agit des auteurs tels que Brush (1992) et Nsengiyumva et Mayoukou (.2019) qui ont constaté que les politiques de garantie de crédit ont un effet positif sur l'accès des femmes aux sources de financement. De même, Coleman et Robb (2017) examinent l'impact des politiques de garantie de crédit sur les entreprises féminines en Australie et constatent que les politiques ont un effet positif sur la création d'entreprises féminines et l'accès des femmes aux sources de financement. Egalement pour Terjesen Amorós (2010). Cependant, d'autres soulignent que les politiques de garantie de crédit peuvent avoir des effets indésirables sur le marché du crédit en incitant les prêteurs à prendre des risques excessifs en prêtant à des entreprises peu viables ou peu qualifiées, ce qui peut finalement conduire à une augmentation des défauts de paiement. Ces effets indésirables peuvent finalement nuire à l'ensemble de l'entrepreneuriat, y compris l'entrepreneuriat féminin. Dans cet ordre, Berger et Udell (1994), ont étudié les effets des garanties de prêts sur les prêteurs et les emprunteurs aux États-Unis. Ils ont constaté que les prêteurs sont plus enclins à accorder des prêts à des entreprises risquées lorsqu'ils sont couverts par une garantie de prêt, ce qui peut conduire à une augmentation des défauts de paiement. De même, Beck et al (2011) en étudiant l'effet des garanties de prêts sur les prêteurs et les emprunteurs dans les pays développés et en développement, ont constaté que les garanties de prêts peuvent encourager les prêteurs à accorder des prêts à des entreprises peu viables ou peu qualifiées, ce qui peut conduire à une augmentation des défauts de paiement. Ils ont également observé que les garanties de prêts peuvent avoir des effets négatifs sur les prêts accordés aux PME et sur l'entrepreneuriat féminin. Pareillement à De la Torre et al (2010) ainsi que et Hadda et Jarbouï (2011) qui constatent que les garanties de prêts peuvent encourager les prêteurs à accorder

des prêts à des entreprises peu viables ou peu qualifiées, ce qui peut conduire à une augmentation des défauts de paiement.

Les théories et les travaux économiques divergent sur l'efficacité des politiques de garanties de crédit pour aider les entrepreneurs sous-représentés, certains suggérant qu'elles sont essentielles, tandis que d'autres soulignent les risques et les limites.

III. Cadre méthodologique

Dans cette section, il est question d'expliquer clairement la méthodologie adoptée pour réaliser cette recherche. Ainsi, deux grands sont présentés. Le premier porte sur la source de données et la présentation des variables, et le deuxième sur la présentation du modèle étudié.

III.1 Source de données et présentation des variables

Les données utilisées dans le cadre de cette recherche sont issues du recensement des très petites, moyennes entreprises et des artisans (RTPMEA), réalisées par l'Institut National de la Statistique (INS) de la République du Congo en 2017 ont été utilisées. Le choix de cette base se justifie par le fait qu'elle renseigne de façon exhaustive les unités économiques tant au niveau national que des collectivités locales à la base. On dénombre dans cette base 11 105 unités.

III.1.1. Population d'étude

Pour l'atteinte des objectifs de cette recherche, nous nous restreignons aux questionnaires femmes dans la mesure où nous nous intéressons à l'entrepreneuriat féminin. Nous comptons donc uniquement les entreprises dont le promoteur est une femme. Il s'agit de 20,4% de la base de données initiale pour un total de 2 270 unités statistiques.

III.1.2 Présentation des variables

a- Variable dépendante

Pour déterminer l'effet des politiques publiques sur le développement des activités entrepreneuriales des femmes au Congo, la variable « Evolution de l'activité » est utilisée comme variable d'intérêt (ou variable dépendante). Elle capte l'évolution de l'activité par rapport à l'exercice précédent. C'est une variable dichotomique. De ce fait, l'activité peut être en régression (la variable prend la valeur 0), ou peut avoir évolué (1).

b- Variables explicatives

La variable dont nous tentons de mesurer son effet sur le développement des activités entrepreneuriales des femmes est la variable qui capte les politiques publiques de garantie de crédit. Etant donné que ces politiques visent principalement l'accès facile et rapide au crédit par les entrepreneurs, nous utilisons l'accès au crédit comme proxy. L'accès au crédit est une variable à 2 modalités codifiées de 1 à 2. La question posée à la promotrice de l'entreprise est : « Avez-vous accès au crédit ? ». Et les réponses possibles sont 1 pour « Oui », et 2 pour « non ».

c- Variables de contrôle

En plus de l'accès au crédit, la littérature nous en propose d'autres. Nous décidons de les inclure dans le modèle en tant que variables de contrôles. En effet, la non prise en compte des autres variables déterminantes du développement des activités entrepreneuriales des femmes conduira à des estimations biaisées. Les variables de contrôle nous permettent d'éviter de sous-estimer ou de surestimer l'effet des variables explicatives sur la dépendante.

Nous résumons les variables de contrôle utilisées dans le tableau 1 ci-dessous :

Tableau 1: Présentation des variables de contrôles

Variables	Explication	Modalités
Zone	La ville dans laquelle se trouve l'entreprise.	Brazzaville, Autres
Taille	La taille de l'entreprise	Artisanat, Très petite entreprise, petite entreprise, moyenne entreprise.
Nombre années	C'est le nombre d'années écoulées depuis la création de l'entreprise	Entre 0 et 50 ans
Variables	Explication	Modalités
Type d'unité	Il s'agit de savoir si c'est un siège social de l'entreprise ou un point de vente	Point de vente / Etablissement Siège social
Situation matrimoniale	Le statut matrimonial de la promotrice de l'entreprise	Marié, Union libre, Célibataire
Autres activités	Il s'agit de savoir si la promotrice a une autre activité professionnelle.	Salarié public, salarié dans une autre structure privée, Indépendant/compte propre, Aucune
Concurrents	Est-ce que l'entreprise a de la concurrence sur le marché ?	Oui, Non
Age	C'est l'âge de la promotrice	Entre 20 et 50 ans
Secteur	Il s'agit de savoir si l'entreprise évolue dans le secteur formel ou informel	Formel, informel

Source : l'auteur à partir des données du RTPMEA

III.2 Choix et présentation du modèle

Afin d'atteindre l'objectif fixé dans le cadre de cette recherche, nous adoptons une méthodologie en deux parties. La première partie est consacrée à une brève analyse descriptive qui permet de faire ressortir les caractéristiques des entreprises créées par des femmes. Ensuite, la deuxième et dernière partie présente l'analyse économétrique.

III.2.1 Choix et justification du modèle

Un modèle à dépendante binaire est utilisé pour cette recherche au regard de la structure de la variable dépendante. Le choix entre Logit et Probit s'impose à cet effet. Nous choisirons le modèle qui rend le plus vraisemblable nos résultats c'est-à-dire l'estimation qui minimise les critères d'informations d'Akaike (Akaike Information Criterion (AIC) et Bayesian Information Criterion (BIC)). Le tableau 2 montre les critères d'informations et du choix du modèle.

Tableau 2: Critères d'informations et choix du modèle

Modèle	AIC	BIC
Probit	2679	2742
Logit	2667	2739

Source : l'auteur à partir des données du RTPMEA

Les résultats montrent que le modèle Logit minimise les critères d'informations plus que le modèle Probit comme le montre le tableau 2 ci-dessus.

III.2.2 Présentation du modèle

Le modèle d'estimation de la chance d'évolution des activités de l'entreprise est développé en utilisant un modèle de régression logistique comme dans les travaux de Li et Zhao (2022). Le développement des activités de l'entreprise tel que définie plus haut est un phénomène binaire car soit l'entreprise est en progression au cours de l'exercice ou bien elle est en régression. La variable dépendante est dichotomique et ne peut prendre que la valeur 1 ou 0 respectivement.

$$\begin{cases} y_i = 1 \text{ si l'entreprise a progressé} \\ y_i = 0 \text{ sinon} \end{cases} \quad (1)$$

Avec les variables dichotomiques, la spécification linéaire standard ne convient pas car un certain nombre de problèmes mathématiques se posent en l'occurrence la non-continuité des résidus, l'absence d'homoscédasticité. Afin de contourner ces problèmes mathématiques, le modèle logistique est utilisé. Ce dernier suppose l'existence d'une variable latente non observable Y_i^* pouvant s'écrire comme une combinaison linéaire des caractéristiques de chaque entreprise.

$$y_i = \beta_i X_i^* + \varepsilon_i \quad (2)$$

Avec $i = 1 \dots N$ ($N =$ nombre d'observations), X_i représente le vecteur des variables explicatives pour chaque unité (i), β_i est le vecteur des paramètres à estimer et ε est un terme d'erreur aléatoire.

En utilisant la règle précédente, nous obtenons un proxy de la variable dépendante :

$$\begin{cases} y_i = 1 \text{ si } y_i^* \geq 0, \text{ les activités de l'entreprise ont évolué au cours de l'exercice} \\ y_i = 0 \text{ sinon} \end{cases} \quad (3)$$

A partir des équations (2) et (3) on a :

$$\begin{cases} P(y_i = 1) = P(\varepsilon_i \geq -\beta_i X_i^*) = 1 - F(-\beta_i X_i^*) \\ P(y_i = 0) = P(\varepsilon_i \leq -\beta_i X_i^*) = F(-\beta_i X_i^*) \end{cases} \quad (4)$$

Où F est la fonction de répartition de ε_i et se définit par :

$$F(\beta_i X_i^*) = \frac{\exp(\beta_i X_i^*)}{1 + \exp(\beta_i X_i^*)} \quad (5)$$

III.2.2.1 Méthode d'estimation

Pour estimer le modèle, la méthode du maximum de vraisemblance est utilisée en lieu et place de la méthode des Moindres Carrés Ordinaires (MCO) qui n'est pas adaptée. Il s'agit de la méthode la plus couramment utilisée dans la littérature (Koubaa et Sahib, 2012 ; Loaba, 2022). La vraisemblance du modèle a pour expression :

$$L = \prod_{y_i=1} F(\beta_i X_i^*) \prod_{y_i=0} (1 - F(\beta_i X_i^*)) \quad (6)$$

L'estimation du modèle consiste donc à dériver le logarithme de L et d'annuler ce dériver. On montre que les estimateurs obtenus sont asymptotiquement efficaces et convergents.

Tableau 3: Récapitulatif des résultats de l'analyse

Variables	Pourcentage(%)	Test Chi 2(p-value)
Accès au crédit		
Oui	77	
Non	23	
Zone		
Brazzaville	30	11,41*** (0,001)
Autre ville	70	
Nombre d'années d'existence		
		327,68*** (0,000)
Type d'unité de production		
		14,48 *** (0,000)
Point de vente	81	
Siège social	19	
Statut matrimonial		
		6,27** (0,043)
Marié(e)	37	
Union libre	30	
Célibataire	33	
Autre occupation		
		9,24** (0,026)
Salarié public	8	
Salarié privé d'une autre entreprise	4	
Indépendant / compte propre	48	
Aucune	40	
Age		
		111,1*** (0,003)
Concurrence		
		7,54*** (0,006)
Oui	8	
Non	92	
Secteur		
		18,9*** (0,000)
Formel	7	
Informel	93	
Taille de l'entreprise		
		83,34*** (0,000)
Artisan	19	
Tpe	36	
Pe	30	
Me	15	

Note : *, **, *** représentent respectivement la significativité au seuil de 10%, 5% et 1%

Source : l'auteur à partir des données du RTPMEA

IV. Estimation du modèle et interprétation des résultats

Dans cette section, il est abordé les problèmes liés à l'estimation du modèle ainsi que la présentation des résultats, dans un premier temps et l'interprétation des résultats est faite, dans un deuxième temps.

IV.1 Estimation du modèle et présentation des résultats

Afin d'estimer le modèle, nous avons utilisé toutes les variables explicatives qui sont significatives au seuil de 10%.

Les caractéristiques du modèle

- *Significativité globale*

Pour mesurer la significativité globale du modèle, le test du rapport de vraisemblance (LR) est utilisé. La statistique est donnée par : $LR = 2(\log(LNC) - \log(LC)) \sim \chi^2_n$, avec LNC la vraisemblance du modèle non contraint et LC la vraisemblance du modèle contraint (n'incluant que la constante). L'hypothèse nulle de ce test est $H_0 : \alpha_1 = \alpha_2 = \dots = \alpha_n = 0$, $\alpha = (\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n)$ les coefficients.

Si la p-value est inférieure à 5%, on rejette l'hypothèse nulle.

Les résultats montrent que le modèle est globalement significatif car p-value est inférieure à 0,05 (Prob > Chi2 = 0.0000 < 5%) (annexe1). Il existe au moins une variable explicative qui influence significativement le développement des activités entrepreneurial des femmes.

- *Pouvoir prédictif du modèle*

La capacité à bien estimer l'évolution de l'activité des entreprises est mesurée par le pouvoir prédictif. Pour ce faire, elle fait la comparaison entre les valeurs prédites et celles observées. Le modèle a donc un bon pouvoir prédictif car le taux de bonne prédiction est supérieur à 68%. (Voir annexe 2)

- *Pouvoir discriminant*

La capacité du modèle à discriminer est évaluée généralement grâce à la courbe ROC. (Receiver Operating Characteristic) La surface obtenue par la courbe permet de donner la précision du modèle à discriminer. Dans notre cas, l'aire de la courbe ROC obtenue est de 0,67. Donc le modèle a un bon pouvoir discriminant. La figure présentant la courbe ROC est fourni en annexe 3.

Tous ces tests montrent que le modèle est de bonne qualité et peut donc être interprété.

Dans le cadre du modèle de régression logistique, les coefficients obtenus ne sont pas directement interprétables. En revanche les signes sont utilisés afin de connaître les influences des variables associées à une diminution ou une augmentation des chances d'apparition du phénomène qu'est le développement des activités entrepreneuriales des femmes du Congo. Ainsi, un signe positif traduit une augmentation des chances alors qu'un signe négatif traduit une diminution des chances d'apparition de l'évènement étudié. Les résultats sont interprétés au seuil de 5%.

Tableau 3: Résultats de l'estimation du modèle logistique (Coefficients et effet marginaux)

Développement des activités entrepreneurial	Coef	Effets marginaux	p-value
Accès au crédit (Ref = Oui)			
Non	0,291***	0,0596	0,010
Zone (Ref = Brazzaville)			
Autre ville	-0,477***	-0,098	0,000
Nombre d'années d'existence	-0,061***	-0,012	0,000
Type d'unité de production (Ref = point de vente)			
Siège social	0,489***	0,102	0,000
Statut matrimonial (Ref = Marié(e))			
Union libre	0,19	0,0375	0,116

Développement des activités entrepreneurial	Coef	Effets marginaux	p-value
Célibataire	0,271**	0,0542	0,019
Autre occupation (Ref = salarié public)			
Salarié privé d'une autre entreprise	-0,245	-0,0513	0,387
Indépendant / compte propre	-0,266	0,0557	0,140
Aucune	-0,365**	-0,0754	0,049
Age			
Concurrence (Ref = Oui)	-0,006	-0,001	0,287
Non	-0,378*	-0,079	0,064
Secteur (Ref = formel)			
Informel	-0,773***	-0,167	0,000
Taille de l'entreprise (Ref = artisan)			
Tpe	-0,522****	-0,096	0,000
Pe	0,501****	0,109	0,000
Me	0,410**	0,889	0,012

Note : *, ** et *** représentent respectivement la significativité au seuil de 10%, de 5% et de 1%

Source : l'auteur à partir des données du RTPMEA

Le tableau ci-dessus présente les résultats des estimations du modèle logit. Il présente les coefficients estimés, les effets marginaux ainsi que leur significativité. Pour ce qui est des significativités, il en ressort que la plupart des variables sont significatives. Seules les variables comme autre occupation, union libre et l'existence de concurrence sont non significatifs au seuil de 5%.

IV.2. Interprétation des résultats

Les résultats obtenus permettent de tirer un enseignement, "à savoir: les politiques publiques de garantie de crédit aux femmes entrepreneures pourront à la fois améliorer les activités des femmes déjà chef d'entreprise et aider les autres à se lancer.

IV.2.1 : l'accès au financement à un effet positif sur le développement de l'activité entrepreneuriale des femmes

Les politiques publiques de garantie de crédit visent à faciliter l'accès au crédit à l'entrepreneur en général et aux entrepreneurs féminins en particulier. Pour le capter, nous avons utilisé l'accès au crédit. Après estimation du modèle, il s'avère que l'accès au financement à un effet positif sur le développement de l'activité entrepreneuriale des femmes. En d'autres termes, l'accès au crédit pour une femme entrepreneure augmente la probabilité que les activités de son entreprise évoluent de 5,96%. De ce fait les politiques publiques de garantie de crédit aux femmes entrepreneures pourront améliorer les activités des femmes déjà chef d'entreprise. Les résultats obtenus relèvent des théories qui soutiennent les politiques publiques de garantie de crédit aux femmes entrepreneures. Ainsi, ces résultats sont donc en phase avec ceux de Craig et Hardee (2007) qui ont montré l'impact positif et significatif d'un programme gouvernemental de garantie des prêts, conçu pour encourager les prêts aux petites entreprises, sur les performances économiques locales.

IV.2.1 : l'accès au financement aide les jeunes femmes entrepreneures à démarrer leurs activités

Les femmes entrepreneures peuvent être considérées comme un risque plus élevé pour les prêteurs en raison de stéréotypes de genre, même si leurs projets sont viables. Ainsi, un financement adéquat peut aider à dépasser ces préjugés et permettre aux femmes entrepreneures de prouver leur potentiel. En effet, les jeunes femmes entrepreneures sont souvent confrontées à des obstacles supplémentaires en matière de conciliation travail-famille. Un financement adéquat peut leur permettre de réduire leur charge de travail en externalisant certaines tâches et en embauchant du personnel, ce qui peut leur donner plus de temps pour leur famille. Ceci est en accord avec les travaux de Brush (1992) qui conclut que l'accès au financement est crucial pour le succès des activités entrepreneuriales.

D'autres variables ont également un effet bénéfique sur le développement des activités entrepreneuriales des femmes. C'est le cas du type d'unité de production, du statut matrimonial de l'entrepreneuse et aussi de la taille de son entreprise.

En effet, la possession d'un siège social augmente de 10,2% les chances de développement des activités de l'entreprise par rapport à la possession d'un simple point de vente. Les femmes qui voient leurs activités entrepreneuriales se développer au Congo n'ont pas de conjoint en majorité. En effet, la chance de leurs activités de prospérer augmente de 5,42% lorsqu'elles sont célibataires et de 3,75% lorsqu'elles sont en union libre. Cela pourrait s'expliquer par les besoins de leurs vies de couple qui pourraient peut-être les prendre assez de temps et les empêcher de prendre certains risques. Au niveau de la taille de l'entreprise, plus l'entreprise grandit, plus leurs promotrices ont des chances de développer leurs activités. Ce qui paraît assez intuitif plus que le développement d'une entreprise se fait sur plusieurs dimensions. De ce fait, plus elle grandit, plus ses capacités commerciales augmentent.

En plus de ces variables qui impactent le développement des activités des entrepreneures, on a également la ville. En effet, d'après les résultats, les femmes ayant leurs entreprises hors de Brazzaville ont moins de chances de voir leurs activités fleurir comparativement à celles situées à Brazzaville. Dans le même sens, les femmes exerçant leurs activités dans le secteur informel ont également moins de chance de développer leurs activités par rapport à celles exerçant dans le formel.

Conclusions et implications de politiques économiques

L'objectif de ce travail était d'analyser l'effet des politiques publiques de garantie de crédit sur le développement des activités entrepreneuriales des femmes en République du Congo. Pour ce faire, les données qualitatives issues du Recensement des Très Petites, petites, Moyennes Entreprises et Artisans en République du Congo (RTPMEA 2017) a été utilisée pour estimer un modèle à dépendance binaire de type logistique qui permet d'analyser le rôle des politiques publiques de garantie de crédit sur la probabilité de réussite d'une entreprise créée par une femme. Les résultats obtenus montrent que les politiques publiques de garantie de crédit aux femmes entrepreneures pourront à la fois améliorer les activités des femmes déjà chef d'entreprise et aider les autres à se lancer. Ainsi, ces résultats ont permis la vérification de l'hypothèse de ce travail selon laquelle les politiques publiques de garantie de crédit ont un effet positif sur le développement des activités entrepreneuriales des femmes. Les politiques publiques de garantie de crédit sont l'un des outils les plus couramment utilisés pour soutenir les entrepreneurs, y compris les femmes entrepreneures, en offrant un accès plus facile au financement. En effet, ces politiques peuvent jouer un rôle important pour encourager l'entrepreneuriat féminin et soutenir les femmes entrepreneures dans la création et la gestion de leurs entreprises. Afin d'atteindre l'objectif de favoriser l'entrepreneuriat féminin, les politiques publiques doivent mettre l'accent sur l'inclusion financière. Dans cette optique, les politiques économiques peuvent viser à promouvoir cette inclusion financière en facilitant l'accès des femmes entrepreneures aux services financiers tels que les comptes bancaires, les cartes de crédit et

autres produits financiers. En réduisant la dépendance des femmes entrepreneures aux prêteurs informels et en améliorant leur accès aux financements formels, cela pourrait contribuer à leur développement économique. De même, ces politiques pourraient favoriser l'accès des femmes entrepreneures à la formation et à l'information nécessaires pour réussir dans leur entreprise. En effet, ces femmes ont souvent besoin de compétences et d'informations supplémentaires pour lancer et gérer efficacement leur entreprise. Alors des programmes de formation et de mentorat pourraient être mis en place pour les femmes entrepreneures, ainsi que des initiatives visant à faciliter l'accès à l'information pertinente et aux ressources nécessaires.

Bibliographie

- Akerlof, George A. "The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism." *The quarterly journal of economics* 84, no. 3 (1970): 488-500.
- Beck, Thorsten, A. S. L. I. Demirgüç-Kunt, and Vojislav Maksimovic. "Financial and legal constraints to growth: does firm size matter?." *The journal of finance* 60, no. 1 (2005): 137-177.
- Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt, and María Soledad Martínez Pería. "Bank financing for SMEs: Evidence across countries and bank ownership types." *Journal of Financial Services Research* 39 (2011): 35-54.
- Brush, Candida G. "Research on women business owners: Past trends, a new perspective and future directions." *Entrepreneurship theory and practice* 16, no. 4 (1992): 5-30.
- Coleman, S., & Robb, A. (2018). Executive forum: linking women's growth-oriented entrepreneurship policy and practice: results from the Rising Tide Angel Training Program. *Venture Capital*, 20(2), 211-231.
- Coleman, Susan, and Alicia Robb. "Executive forum: linking women's growth-oriented entrepreneurship policy and practice: results from the Rising Tide Angel Training Program." *Venture Capital* 20, no. 2 (2018): 211-231.
- Coleman, Susan, and Alicia Robb. "Financing high-growth women-owned firms in the United States: Challenges, opportunities and implications for public policy." *The Routledge Companion to Global Female Entrepreneurship* (2017): 132-152.
- Craig, Steven G., and Pauline Hardee. "The impact of bank consolidation on small business credit availability." *Journal of Banking & Finance* 31, no. 4 (2007): 1237-1263.
- De la Torre, Augusto, María Soledad Martínez Pería, and Sergio L. Schmukler. "Bank involvement with SMEs: Beyond relationship lending." *Journal of Banking & Finance* 34, no. 9 (2010): 2280-2293.
- Efron, Bradley. "The efficiency of Cox's likelihood function for censored data." *Journal of the American statistical Association* 72, no. 359 (1977): 557-565.
- GEM - Moniteur mondial de l'entrepreneuriat. 2021. Entrepreneuriat féminin 2020/21 : prospérer pendant la crise. Également disponible sur <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50841> .Rechercher dans Google Scholar
- Klapper, Leora, Luc Laeven, and Raghuram Rajan. "Entry regulation as a barrier to entrepreneurship." *Journal of financial economics* 82, no. 3 (2006): 591-629.
- Knight, Frank Hyneman. *Risk, uncertainty and profit*. Vol. 31. Houghton Mifflin, 1921.
- Knight, Frank. "Risk, uncertainty and profit." *Vernon Press Titles in Economics* (2013).
- Koubaa, Salah, and A. Sahib Eddine. "L'intention entrepreneuriale des étudiants au Maroc: une analyse PLS de la méthode des équations structurelles." *Actes du 11ème* (2012).

- Li, N. and Zhao, X., 2022. Credit Risk Evaluation of SME Loans based on Logistic Regression Model. *Frontiers in Economics and Management*, 3(10), pp.216-222.
- Loaba, Salamata. "L'accès aux produits financiers formels et le genre en Afrique de l'Ouest: quels sont les facteurs discriminants?." *Monde en développement* 50, no. 01 (2022): 121-138.
- Nsengiyumva, Théogène, and Célestin Mayoukou. "Contraintes d'accès au crédit des microentrepreneurs burundais." In VIIIèmes Journées Internationales de la Microfinance. 2019.
- Muravyev, A., Talavera, O., & Schäfer, D. (2009). Entrepreneurs' gender and financial constraints: Evidence from international data. *Journal of comparative economics*, 37(2), 270-286.
- OECD-GWEP. 2021. *Entrepreneurship Policies Through a Gender Lens*. Also available at <https://www.oecd.org/industry/entrepreneurship-policies-through-the-gender-lens-71c8f9c9-en.htm> [Search in Google Scholar](#)
- Parker, S. C. (2005). The economics of entrepreneurship: What we know and what we don't. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 1(1), 1-54.
- Pigou, Arthur Cecil. *The economics of welfare*. Macmillan, 1924.
- Piketty, Thomas, and Emmanuel Saez. "Income inequality in the United States, 1913–1998." *The Quarterly journal of economics* 118, no. 1 (2003): 1-41.
- PNUD. 2015-2017. Rapport National Sur le Développement Humain: Compétitivité des Entreprises, Emploi des Jeunes et Développement Humain Durable en République du Congo: Bureau de Brazzaville/Direction Générale du Plan et du Développement
- Robb, Alicia M., and John Watson. "Gender differences in firm performance: Evidence from new ventures in the United States." *Journal of Business Venturing* 27, no. 5 (2012): 544-558.
- Stiglitz, Joseph E. "Credit markets and the control of capital." *Journal of Money, credit and Banking* 17, no. 2 (1985): 133-152.
- Stiglitz, Joseph E., and Andrew Weiss. "Credit rationing in markets with imperfect information." *The American economic review* 71, no. 3 (1981): 393-410.
- Sufi, Amir, and Atif Mian. *House of debt*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 2014.
- Terjesen, Siri, and José Ernesto Amorós. "Female entrepreneurship in Latin America and the Caribbean: Characteristics, drivers and relationship to economic development." *The European Journal of Development Research* 22 (2010): 313-330.
- Tobin, James. "Commercial banks as creators of 'money.'" (1963).
- World Bank. Banque Mondiale-Rapport Annuel 2013. The World Bank, 2013.
- Zidani, Hadda, and Anis Jarboui. "L'impact des facteurs socio-économiques sur le financement des micro-projets par la Banque Tunisienne de Solidarité: cas de la Tunisie." *Revue Libanaise de Gestion et d'Économie* 4, no. 6 (2011): 158-181.

ANNEXE

Annexe1 : LR test de significativité global du modèle

Likelihood-ratio test (Assumption: B nested in A)		LR chi2(1) =	28.36			
		Prob > chi2 =	0.0000			
Akaike's information criterion and Bayesian information criterion						
Model	N	ll(null)	ll(model)	df	AIC	BIC
B	2,222	-1401.772	-1341.741	10	2703.482	2760.544
A	2,222	-1401.772	-1327.561	11	2677.122	2739.889

Note: BIC uses N = number of observations. See [R] BIC note.

Annexe 2 : Pouvoir prédictif du modèle

Logistic model for evolutiondelactivité

Classified	True		Total
	D	~D	
+	1436	641	2077
-	63	82	145
Total	1499	723	2222

Classified + if predicted $\Pr(D) \geq .5$
 True D defined as evolutiondelactivité != 0

Sensitivity	Pr(+ D)	95.80%
Specificity	Pr(- ~D)	11.34%
Positive predictive value	Pr(D +)	69.14%
Negative predictive value	Pr(~D -)	56.55%
False + rate for true ~D	Pr(+ ~D)	88.66%
False - rate for true D	Pr(- D)	4.20%
False + rate for classified +	Pr(~D +)	30.86%
False - rate for classified -	Pr(D -)	43.45%
Correctly classified		68.32%

Annexe3 : Courbe Roc du modèle logit

