



Listes de contenus disponibles sur: [Scholar](#)

LE FINANCEMENT DES FEMMES ENTREPRENEURES PAR LES BANQUES COMMERCIALES, CAS DE ACCESS BANK

Journal homepage: ijssass.com/index.php/ijssass

LE FINANCEMENT DES FEMMES ENTREPRENEURES PAR LES BANQUES COMMERCIALES, CAS DE ACCESS BANK[☆]

NKULU NGOIE LINNE^a, ILUNGA KABILA MBUYU JOH^b, AZIZA NTUMBA EMILIE^c, KASONGO WA KITENGE Jules^d, KILUMBA NGOY KALUME BERNARDIN^e, TWITE MASENGO FRANCK^{f*}

A. Licencié en Gestion Financière, Assistant à l'Institut Supérieur de Commerce de Lubumbashi, ISC-Lubumbashi. Doctorant en Sciences de Gestion

B. Licencié en Gestion Financière, Assistant à l'Institut Supérieur de Commerce de Lubumbashi, ISC-Lubumbashi. Doctorant en Sciences de Gestion

C. Licencié en Comptabilité, Assistante à l'Institut Supérieur de Commerce de Lubumbashi, ISC-Lubumbashi

D. Licencié en Sciences Commerciales et Financières, option : Fiscalité

E. Licencié en Droit Economique et Social, Assistant à l'Institut Supérieur de Commerce de Lubumbashi

F. Licencié en Sciences Informatiques option : Conception, Assistant à l'Institut Supérieur de Commerce de Lubumbashi

Received 13 November; Accepted 20 December 2022

Available online 29 December 2022

ARTICLE INFO

Keywords:

Financement bancaire
Femme entrepreneure
Projet
Entreprise
Crédit
Apport propre.

ABSTRACT

Dans la suite des travaux genrés et à l'effet d'examiner la problématique d'accès au financement bancaire par les femmes entrepreneures dans un contexte purement congolais, ce travail s'est proposé de dégager les facteurs explicatifs de difficulté d'accès au financement bancaire par les femmes congolaises, plus particulièrement auprès de la banque dénommée Access bank.

Il en est résulté que l'insuffisance des garanties occupe le premier rang parmi les déterminants de l'inaccessibilité au crédit soit 26%, suivi des facteurs tels que les projets jugés non bancables (22%), l'insuffisance des mouvements créditeurs (22%), l'apport propre insuffisant (19%), et les autres causes (11%). Des recommandations pertinentes ponctuent ainsi cette étude empirique.

I. INTRODUCTION

Dans de nombreuses sociétés, les femmes sont victimes de discrimination et sont disproportionnellement vulnérables. Les inégalités liées aux rôles différents attribués aux deux sexes ont des implications sur les aspects les plus fondamentaux de l'autodétermination, de la dignité et de la liberté, qui à leur tour influencent l'inclusion financière. À l'échelle mondiale, les femmes ont moins d'opportunités économiques. Moins de la moitié

des femmes éligibles participent à la population active, contre 75% des hommes. Les femmes sont également plus susceptibles de travailler dans des emplois informels et dans des emplois vulnérables, mal payés ou sous-évalués. Ils n'ont pas non plus le même accès aux services financiers que les hommes (OCDE, 2017). Nous avons observé que les femmes n'ont pas accès facile au financement bancaire. Notre

affirmation est soutenue par une préenquête menée auprès de la banque Access, 11% seulement des entreprises ayant été financées en 2016 sont dirigés par les femmes et 90% des entreprises financées sont dirigés par les hommes.

Le tableau ci-dessous illustre notre observation sur la période de 2016 à 2019

Tableau 1. Financement genré des entreprises

Année		2016	2017	2018	2019
Nombre d'entreprises financées en %	Femme	11%	16%	19%	24%
	Homme	89%	84%	81%	76%

Le présent tableau nous laisse voir que 11% seulement des femmes ont été financées en 2016 ; 16% en 2017 ; 19% en 2018 ; 24% en 2019, contre 89% en 2016 pour les hommes ; 84% en 2017 ; 81% en 2018 ; et 76% en 2019.

1. REVUE DE LITTÉRATURE

En effet, la revue de littérature consiste à résumer les ouvrages de différents chercheurs sur les travaux antérieurs.

Pour Georges Boulanger, 1970 « la littérature des ouvrages des chercheurs qui nous précède permet de pénétrer leurs pensées, d'apprécier des difficultés qu'ils ont rencontrées, et les moyens qu'ils ont utilisés pour les surmonter, de saisir l'originalité de leur contribution, et les lacunes qu'une autre recherche devra combler. »

1.1. Revue théorique

Pour expliquer le phénomène observé, un certain nombre des théories méritent d'être évoquées. A l'instar :

La théorie d'agence formulée par Jensen et Meckling (1976) analyse les contrats par lesquels une personne ou une organisation appelée principal fait appel à une autre personne ou organisation appelée agent pour exécuter en son nom une tâche quelconque impliquant une délégation de tout ou partie du pouvoir de décision du principal. La divergence d'intérêt, l'incertitude et l'asymétrie d'information viennent altérer la nature de la relation entre les deux acteurs. Ainsi, cette théorie vient expliquer le fait que les femmes ont difficile à accéder aux financements justement pour éviter les problèmes d'agence selon lesquels le bailleur des fonds, dans une situation d'incertitude, ne serait pas détenteur de toutes les informations

nécessaires sur la demanderesse de financement et sur le business en question. Il y aurait donc antisélection et aversion envers l'aléa moral.

Dans le même fil d'idée, étant donné que l'opération d'octroi de crédit occasionnerait un certain nombre de coûts liés à la collecte des informations et l'élaboration des contrats entre autres, la théorie des coûts de transactions servirait de fondement efficace en ce qui concerne la présente étude. Cette théorie avait d'abord été évoquée par Ronald Coase (1937) puis enrichie par Oliver Williamson (1985).

Puisque nous parlons du financement des projets d'entreprise des femmes, une dernière hypothèse plausible serait que, par la présentation de leurs projets, les femmes promotrices renvoie un signal aux agents en capacité de financement lequel pourrait soit les inciter à financer ou non selon la perception qu'ils forment des informations reçues. La théorie du signal (Spence, 1973) analyse mieux les informations de leur émission jusqu'à leur réception.

1.2. Revue empirique

Des travaux rédigés dans le cadre de la recherche appliquée ont précédés celui-ci à savoir :

Le mémoire de master d'Ondine Lefebvre (2012) intitulé « le financement des femmes entrepreneures » s'est fixé comme objectif de déterminer les causes de différence d'accès au financement bancaire entre hommes et femmes entrepreneurs. L'analyse effectuée a montré que les femmes qui répondent aux critères des banquiers bénéficient effectivement du crédit

contrairement à celles qui ont des profils et projets non conformes aux attentes des institutions bancaires. Ainsi, selon cette étude, les discriminations n'expliqueraient pas l'inégalité d'accès au crédit entre les hommes et les femmes. Ce sont plutôt les facteurs tels que le temps consacré à l'implication dans le processus de financement du projet (équilibre vie privée/vie professionnelle) ainsi que les performances appréciables réalisées par le passé qui expliqueraient ce phénomène.

L'article de Annie Cornet & Christina Constantinidis (2004) s'inscrit dans une perspective systémique pour étudier dans quelle mesure la réalité des femmes qui se lançaient dans une activité comme indépendante EN Belgique était marquée par les rapports sociaux de genre. Pour ce faire des variables telles que le niveau de qualification, l'âge, la situation familiale et la situation professionnelle sont mises en évidence. L'enquête montre d'abord que les entreprises des femmes interrogées sont pour la plupart récentes, de petites tailles et se trouvent dans les secteurs de vente au détail (hôtels, restaurants, services collectifs et santé/éducation), secteur qui sont considérés traditionnellement féminin. La recherche confirme les biais sexués de la définition de la performance. Au niveau du financement, la dimension sexuée revient couplée du fait que les femmes exercent dans les secteurs d'activité peu intéressants au regard des investisseurs et empruntent de petits montants. Toutefois, le niveau de qualification de l'échantillon des femmes soumises à l'enquête est majoritairement supérieur. Et bien que ces

femmes soient confrontées à la difficulté de conciliation vie privée/ vie professionnelle, leurs réponses au sujet de la discrimination est qu'elles ne subissent aucune discrimination par rapport aux hommes.

Ramboarison-Lalao (2015) dans son article intitulé s'évertue de mettre en lumière les différents types de financement à la portée des femmes malgaches ainsi que le rôle de la microfinance en milieu rural et urbain dans la promotion de l'entrepreneuriat féminin. Ainsi l'étude montre que près de 60% des activités entrepreneuriales sont financées par fonds propres, suivi des revenus financiers, les bénéfices d'autres entreprises, les aides des amis et parents, les emprunts auprès des parents, la microfinance et emprunt auprès des amis et enfin la part faible revient à l'emprunt bancaire. La microfinance s'avère être d'une importance majeure quant à la promotion de l'entrepreneuriat féminin étant donné le projet d'appui aux microentreprises de l'Agence Française pour le Développement a enregistré 58% des femmes parmi les porteurs de projet financés et a eu des impacts positifs dans plusieurs domaines.

Taous Bekhtaoui et Nadia Bentouati (2015) scrute les difficultés de financement que rencontrent les femmes algériennes au moment de la réalisation de leurs projets. Après investigation, l'auteur a pu déceler au nombre des contraintes l'environnement hostile à la création, les lacunes d'information, la formation professionnelle, l'importance des charges salariales et fiscales ainsi que l'absence des garanties.

2. DEFINITION DES CONCEPTS

2.1. LE FINANCEMENT

Lors de sa création, puis au cours de son développement, l'entreprise au moment opportun, doit tenir les ressources financières nécessaires pour faire face à ses échéances et utiliser au mieux les moyens dont elle dispose. Pour exercer son activité, l'entreprise doit d'abord engager des dépenses avant de percevoir des recettes : réalisation des investissements, achat des matières premières et fournitures, prévoir la rémunération de la main d'œuvre. Ce n'est qu'ultérieurement à l'issue de la production et de la commercialisation que ces recettes seront encaissées après la réalisation des ventes.

Il y'a donc un décalage dans le temps entre le décaissement et l'encaissement en termes de vente. Ce décalage crée des besoins de financement que l'entreprise devra couvrir en se procurant des fonds selon différentes modalités.

Ainsi le terme financement évoque l'action de financer, ce dernier signifie « fournir des capitaux ». En effet, financer une entreprise consiste essentiellement à mettre à la disposition de ses dirigeants des capitaux au moment opportun ; les capitaux qui leur seront nécessaires tout leur en assure leur indépendance et leur liberté d'action.

Selon le dictionnaire économique (2000), le financement est l'action par laquelle un organisme ou une personne privée alloue des fonds à un tiers dans l'objectif de soutenir un projet.

Pour financer son activité économique et assurer sa croissance, toute entreprise a besoin de ressource ; nous pouvons donc comprendre que le financement est l'ensemble des ressources que l'entreprise dispose pour son fonctionnement.

COHEN dans son livre intitulé « gestion financière de l'entreprise et développement financière » nous donne deux sources de financement :

2.1.1. LES SOURCES DE FINANCEMENT INTERNE

2.1.1.1. L'AUTOFINANCEMENT

L'autofinancement est la principale source de financement interne, elle est une ressource gratuite et renouvelable pour l'entreprise. Il correspond à l'aptitude réelle de l'entreprise à s'autofinancer. Il permet une certaine indépendance financière, une maîtrise des charges financières, une amélioration de la situation et donc de la valeur des actions. En effet, l'autofinancement donne à l'entreprise une liberté d'action car elle sera indépendante de ses créanciers. Il est d'une grande importance pour les dirigeants de l'entreprise du fait qu'il se substitue d'une part à toutes autres sources de financement et par conséquent il épargne aux dirigeants de l'entreprise de payer des intérêts excessifs, et d'autre part, il donne plus de liberté de manœuvres aux gestionnaires de l'entreprise. Ces arguments nous laissent dire qu'un autofinancement est plus avantageux pour une entreprise qu'un financement externe sans oublier de mettre en relief les arguments contre l'autofinancement.

2.1.1.1.1. Les arguments en faveur de l'autofinancement

L'absence du contrôle reste un élément très essentiel pour les gestionnaires de PME /PMI, puisque, demander des fonds aux actionnaires est en d'autres termes s'attendre à ce qu'ils participent au processus décisionnel de PME/PMI ou de moins d'être informés régulièrement. L'autofinancement est caractérisé par une flexibilité car les dirigeants de l'entreprise peuvent librement réinvestir le bénéfice obtenu. De même, l'autofinancement est de moindre coût, puisque à chaque levée externe des capitaux, l'entreprise est amenée à supporter les frais d'une rémunération des capitaux levés que ce soit sous forme d'intérêts ou de dividendes.

2.1.1.1.2. Les arguments contre

l'autofinancement

L'autofinancement est parfois insuffisant pour financer l'investissement et les actionnaires peuvent se retirer de PME/PMI en constatant leurs dividendes baissés en faveur des réserves. Exagéré, l'autofinancement peut nuire également à l'entreprise, qui au cours de son existence peut avoir à faire face à des programmes d'investissements imminents afin de ne pas se laisser distancer par la concurrence.

2.1.1.1.3. Calcul de la capacité d'autofinancement

La capacité d'autofinancement se calcule à partir du compte de résultat. Elle est la différence entre les produits encaissables (sauf produit des cessions d'éléments d'actifs) et les charges

décaissables. Les produits encaissables sont des produits qui génèrent de recettes (chiffre d'affaires, revenus financiers, etc.) et les charges décaissables sont celles qui entraînent des dépendances (achats, charges externes, charges de personnel, etc.). La capacité d'autofinancement se calcule selon deux méthodes : soustractive et additive.

1. Méthode soustractive

Excédent brut d'exploitation (ou insuffisance brute d'exploitation)

- + Transferts de charge et autres charges (d'exploitation)
 - + Produits financiers sauf reprise sur provisions
 - Charges exceptionnelles sauf dotation aux amortissements et provisions financières
 - + Produits exceptionnels
 - Participation des salariés aux résultats
 - impôts sur le bénéfice
- = Capacité d'autofinancement (CAF)

2. Méthode additive

Résultat net de l'exercice

- + Dotations aux amortissements et provisions
- Reprises sur amortissements et provisions
- + Valeur comptable des éléments d'actifs cédés
- Produits des cessions d'éléments d'actif immobilisés
- Quote-part des subventions d'investissement

virées au résultat de l'exercice

= Capacité d'autofinancement (CAF)

2.1.2. LES SOURCES DE FINANCEMENT EXTERNE

Les sources de financement sont constituées principalement du financement par augmentation du capital et par emprunt :

2.1.2.1. LE FINANCEMENT PAR L'AUGMENTATION DU CAPITAL

Lorsqu'une PME a besoin d'augmenter ses ressources stables, elle peut recourir à une augmentation de capital. Le capital de PME/PMI va alors être augmenté par la souscription à de nouvelles actions, qui sont destinées à être achetées par les actionnaires déjà présents dans l'entreprise ou bien par de nouveaux actionnaires. La part du résultat non distribuée, présentée au niveau des réserves peut également être incorporée dans le capital social. Cette opération peut prendre plusieurs formes. Dans le cas d'une incorporation des réserves dans le capital, la part transmise peut être ajoutée aux actions déjà existantes (ce qui augmente la valeur nominale des actions) ou bien via la création de nouvelles actions qui sont alors distribuées aux actionnaires au prorata des actions possédées par ces derniers.

De plus, l'émission de certaines obligations convertibles en capital et de ce fait les détenteurs de la dette de PME/PMI deviennent alors actionnaires et non plus créanciers. Pour rémunérer un apport en nature, c'est-à-dire un nouvel apport d'actifs, les entreprises peuvent également émettre de nouveaux titres.

Dans le cadre d'une fusion, il y a un apport de titres d'une entreprise extérieure, lesquels sont ajoutés au capital de l'entreprise. Lorsqu'une PME souhaite financer de nouveaux investissements, elle peut émettre une proposition de nouvelles souscriptions sur le marché primaire afin d'augmenter en numéraire son capital. Elle peut alors également proposer un droit préférentiel de souscription à ses actionnaires actuels afin qu'ils puissent racheter ces nouvelles actions à un prix avantageux. Cette opération engendre deux conséquences : l'augmentation des ressources stables et dilution du capital. La première, permet à l'entreprise d'améliorer sa santé financière puisque son fonds de roulement augmente. Cette augmentation permet de financer de nouveaux investissements, ce qui est alors un signal positif vis-à-vis des marchés, mais elle peut également souligner des problèmes structurels de trésorerie.

2.1.1.2.2. LE FINANCEMENT PAR EMPRUNT

Le financement par emprunt est connu comme l'une des principales sources de financement des entreprises, octroyées auprès des banques et des institutions financières spécialisées. Il peut prendre la forme d'un emprunt obligataire ou d'un emprunt bancaire :

Les emprunts obligatoires : un emprunt est une forme d'emprunt à long terme lancé par une entreprise, une banque, un Etat ou une organisation gouvernementale matérialisé sous forme d'obligations qui sont achetées par des investisseurs. Ces obligations sont les plus souvent négociables et d'un montant unitaire compris qui prévoit le versement d'un intérêt, le

plus souvent annuel, et un remboursement au terme de plusieurs années. Par rapport à un prêt bancaire avec lequel il est en concurrence au niveau de l'émetteur, l'emprunt obligataire permet à l'entreprise de diversifier ses sources de financement, en particulier lorsque les banques ont des difficultés à prêter. Les avantages de l'emprunt obligataire sont divers : les intérêts de l'emprunt obligataire sont fiscalement déductibles du bénéfice, l'importance des fonds qu'on peut collecter et les prêteurs n'ont pas un pouvoir sur la gestion de l'entreprise. Alors les inconvénients de ces emprunts sont seulement réservés aux grandes entreprises dont le coût peut être élevé, les formalités juridiques lourdes au-delà du délai de réalisation.

L'emprunt bancaire : l'emprunt bancaire correspond à une somme mise à la disposition de l'entreprise par un organisme financier, avec obligation de la rembourser selon un échéancier préalablement défini. En contrepartie de son financement, l'organisme prêteur perçoit des intérêts rémunérant l'apport de fonds et les risques pris.

2.2.1. QUELQUES NOTIONS SUR LA BANQUE

La banque est un établissement de crédit ayant pour objet de procurer des services financiers aux particuliers ainsi qu'aux entreprises, qu'elles soient privées ou publiques.

Le mot « banque » apparaît dans la langue française au XV siècle. le monde contemporain de la banque né, par concentration successives, de la convergence de trois activités financières savoir : l'activité de changeur de monnaie qui

s'est développée face à la prolifération des devises au sortir du bas Moyen-Age, l'essor du commerce pratiqué par les républiques maritimes italiennes et l'ouverture de sociétés commerciales dépassant les comptoirs, et enfin, de l'activité de crédit exercée par la communauté juive.

Aujourd'hui, l'activité bancaire consiste à collecter des fonds qui, mobilisés sous des formes variables (par l'octroi d'un prêt par exemple), permettent le financement de l'activité économique.

Selon le petit Larousse, la banque est un établissement privé ou public qui facilite les paiements des particuliers et des entreprises, avance et reçoit des fonds, et gère les moyens de paiement.

Au sens légal et actuel du terme, la banque est l'organisme financier dont la fonction essentielle est de recevoir des dépôts en vue de les prêter sous formes d'avances aux pouvoirs publics ,aux entreprises industrielles, commerciales et agricoles pour le besoin de leur fonds de roulement, et, depuis peu pour les investissements à moyen et à long terme, et à des particuliers pour leurs besoins personnels.

2.2.2.1. CATEGORIES DE BANQUE

Les banques peuvent être classifiées selon la qualité de leur actionnariat ou selon la nature de leurs activités. Selon la seconde modalité, nous distinguons principalement quelques types de banques qui sont reprises de la manière suivante :

2.1.2.1.1. LA BANQUE CENTRALE

Elle est appelée la banque d'émission ou encore

banque des banques, elle est chargée de l'émission des billets de banque. Outre cela, elle a aussi pour rôle de règlementer et superviser les opérations des différentes banques, en veillant notamment à leur solvabilité à l'égard des dépôts. Raison pour laquelle elle est dite « Banque des banques ».

Elle a ainsi pour rôle de superviser la production de monnaie par les banques, et d'en réguler l'usage par le biais des taux d'intérêt directeurs. La théorie économique y voit un moyen de réguler la croissance, via l'incitation à l'épargne ou à la consommation, et d'agir sur l'inflation.

2.1.2.1.2. LES BANQUES

COMMERCIALES OU DE DEPOTS

Elles travaillent essentiellement avec leurs clients, des particuliers, des personnels et des entreprises ; reçoivent du public des dépôts de fonds à vue et à terme et les utilisent en opération de crédit, essentiellement à court et moyen terme, et sont séparées entre :

- Les banques de détail (Retail Banks) : destinées aux particuliers, aux professionnels et aux PME.
- Les banques d'affaires (wholesale Banks) : destinées aux moyennes et grandes entreprises.

Mais le plus souvent, il s'agit de deux départements d'une même banque.

2.1.2.2. L'INTERMEDIATION BANCAIRE

L'intermédiation financière consiste dans le transfert des fonds des agents à capacité de financement à ceux qui sont en besoin de financement (CHINEAU, 1993).

La banque joue un rôle d'intermédiaire financier entre les prêteurs et les emprunteurs. Les banques fournissent des crédits à plus ou moins long terme grâce aux dépôts que leur confient les clients (épargnants) ; les épargnants ne connaissant pas précisément où vont leurs ressources, de même les emprunteurs s'engagent auprès des banques sans connaître les épargnants.

2.1.2.3. FONCTIONNEMENT DU SYSTEME BANCAIRE CONGOLAIS

L'analyse du financement des femmes entrepreneures par les banques nécessite la compréhension du fonctionnement du système bancaire congolais. Ce dernier est constitué de :

1. De la banque centrale du Congo
2. Et d'un système bancaire commercial.

2.1.3. Les PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

Il est d'une importance capitale de clarifier le terme PME car sa définition même pose un problème du fait qu'elle n'a pas la même identité partout dans le monde.

La définition de la PME change de critères d'un secteur à un autre et d'une économie à une autre. Avant de définir les PME, voyons les principaux aspects d'évaluation des PME qui permettent de les définir.

LES APECTS D'EVALUATION DES PME :

Les PME sont définies par un décret d'application (du 18 décembre 2008) de la loi de modernisation de l'économie. la catégorie de PME est constituée des entreprises dont :

- ✓ L'effectif est inférieur à 250 personnes
- ✓ Le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions d'euros ou bien le total du bilan n'excède pas 43 millions d'euros.

Cette définition est conforme à la recommandation de l'union-européenne adoptée depuis janvier 2005, qui définit par ailleurs :

1. Les micro-entreprises (moins de 10 salariés, chiffre d'affaires ou total bilan inférieur à 2 millions d'euros) ;
2. Les petites entreprises (moins de 50 salariés, chiffre d'affaires ou total du bilan inférieur à 10 millions d'euros).

2.1.3. 1.. DEFINITION DES PME

La définition de la PME varie selon les pays du monde parmi lesquels nous avons retenu quelques-unes :

Les PME correspondent, dans la définition de la commission européenne aux entreprises de moins de 250 salariés.

Selon le bureau international du travail, les PME sont des entreprises qui occupent jusqu'à 50 personnes, les unités familiales de 3 à 4 membres, les industries villageoises, les associations des personnes, les sociétés coopératives, et les personnes travaillant à leur tour dans les structures non structurées de l'économie. Le secteur comprend aussi les petites entreprises exerçant des activités non manufacturées à petite échelle dans la construction, le transport, l'entretien et la réparation, etc.

Selon la banque mondiale, les PME sont des entreprises engagées dans les activités comportant les difficultés d'accès sous la forme

d'infrastructures et de ressources humaines et qui n'ont pas d'accès aux crédits des institutions financières.

2.1.3.1.1. DEFINITION DE PME EN RDC

Concernant la définition de la PME en RDC, plusieurs définitions sont formulées soit en fonction du capital financier ou l'effectif employé, soit en fonction de la nationalité du propriétaire ou du mode de gestion spécialisé. Nous avons retenu quatre définitions suivantes :

La loi n°073-011 du 05 janvier 1973 portant création de l'office de promotion de petites et moyennes entreprises congolaises (OPEC) définit par les PME/PMI comme les entreprises agricoles, commerciales, industrielles et des services qui sont la propriété des personnes physiques de nationalité congolaise.

Le décret-loi n°086 du 10 juillet 1998, portant régime fiscale applicable aux PME/PMI en matière d'impôt sur le revenu professionnels et d'impôts sur le chiffre d'affaires à l'intérieur tel que modifié à ce jour, définit la PME /PMI comme toute entreprise quel que soit sa forme juridique, qui emploie un personnel de moins de 200 personnes et dont la valeur totale du bilan ne dépasse pas 448 millions de francs congolais.

Cette définition, qui repose sur les critères bien définis vient remédier au critère sommaire et inapproprié de la première définition. Elle ouvre les portes du secteur de PME/PMI aux étrangers.

La loi n°004/2002 du 21 février 2002 portant code des investissements entend par PME/PMI, les entités économiques constituées soit sous forme d'entreprises individuelle soit sous forme

d'entreprise sociétaire. Sous la première forme, la propriété revient aux personnes physiques et le chef d'entreprise est tenu d'assurer lui-même les fonctions de gestion financière et administrative sous la seconde forme, il s'agit de la société employant au moins 5 travailleurs.

La charte du PME/PMI de mars 2006 définit la PME/PMI comme toute unité économique dont la propriété revient à une ou plusieurs personnes physiques ou morales et qui représentent des caractéristiques suivantes :

- Nombre d'emplois permanents de 1 à 200 personnes ;
- Chiffre d'affaires hors taxes compris entre 1 et 400 milles USD ;
- Tenue d'une comptabilité selon le système comptable en vigueur en RDC ;
- Valeur des investissements mise en place pour les activités de l'entreprise inférieure ou égale à 350 milles USD ;
- Mode de gestion concentré ou ouvert à la décentralisation.

Malgré tous les détails et précisions que nous apporte cette dernière définition, il est reproché une faiblesse à celle-ci l'utilisation d'une monnaie étrangère (Dollar Américain) dans le texte définissant les PME/PMI en RDC.

2.1.3.1.2. CLASSIFICATION DES PME/PMI EN RDC

Il y a les PME/PMI du secteur formel et du secteur informel :

2.1.3.1.2.1. LES PME/PMI du secteur formel

En RDC, il est très difficile de faire une distinction entre entreprise structurée et non structurée, formelle et non formelle en ce sens

que toutes les entreprises évoluent dans les mêmes branches économiques. La seule différence est que pour les PME/PMI formelles, la comptabilité est solide, il y a souvent un contrôle du pouvoir public. Elles sont officiellement reconnues par le régime fiscal et l'administration du pays.

Selon le centre d'actions pour dirigeants et cadres d'entreprises chrétiennes en sigle CADICEC, les PME/PMI formelles sont des entreprises dont l'activité exige un minimum d'organisation et un personnel formé.

2.1.3.1.2.2. Les PME/PMI du secteur informel

La PME/PMI de ce secteur exerce des activités économiques spontanées échappant en grande partie au contrôle de l'administration, suivant

des obligations légales non recensées dans les statistiques nouvelles, bénéficiant rarement des activités promotionnelles de l'Etat. La majorité des PME/PMI congolaises évoluent dans ce secteur.

2.1.3.1.3. Caractéristiques des pme/pmi

Les petites et moyennes entreprises ou petites et moyennes industries présentent un certain nombre des caractéristiques que nous pouvons synthétiser comme suit :

a. La taille

En RDC, la taille de l'entreprise est déterminée par l'effectif des employés et le chiffre d'affaires. Dans ce petit tableau ci-dessous, voyons la catégorisation :

Tableau 3. Taille de la PME/PMI EN RDC

Catégories Critères	Micro entreprise	Petite entreprise	Moyenne entreprise	Grande entreprise
Nombres d'employés	1 à 5	6 à 50	51 à 200	Plus de 201
Chiffre d'affaires en (USD)	Moins de 10.000	10.001 à 60.000	60.001 à 400.000	Plus de 400.001

Source : Rapport annuel de la FEC, 2009

Dans ce tableau, il ressort clairement que toute entreprise qui engage jusqu'à 200 travailleurs dont le chiffre d'affaires ne peut pas dépasser 400.000USD se trouve bel et bien dans la catégorie de PME/PMI.

b. L'organisation

Souvent les petites et moyennes entreprises ou

industries ne présentent pas une bonne organisation administrative ou de gestion. L'essentiel des tâches de la gestion sont assurées par le responsable lui-même ou une personne très proche de lui.

c. Rôle de PME/PMI

Les PME/PMI sont des acteurs importants à la performance économique et sociale des plusieurs pays du monde, elles permettent la résolution

des problèmes fondamentaux du développement par l'intégration de la population au processus de développement économique.

C'est depuis les années 70 que la PME/PMI apparaît comme un vecteur essentiel de croissance économique et comme un relais indispensable de grande unité. Sur base d'une étude documentaire étendue, le rapport de l'observation intitulé « les PME/PMI en Europe, 2003 » affirme que les PME/PMI sont des moteurs de la croissance économique. Ce rôle moteur peut être mieux compris au travers des impacts extérieurs qu'ont les PME/PMI sur l'économie dans son ensemble :

1. Des ressources locales, création des richesses des foyers, intégration industrielle et innovation technique, de la concurrence et de la diversité sur le marché, etc...
2. Rôle social de PME/PMI est la création d'emplois et lutte contre le chômage, contribution à la lutte contre la pauvreté, contribution à l'apprentissage et à la formation, etc.

3. CADRE THEORIQUE

3.1. THEORIE D'AGENCE

Pour M. Jensen et W. Meckling (1985), la relation d'agence est « un contrat dans lequel une ou plusieurs personnes ont recours aux services d'une autre personne pour accomplir en leur nom une tâche quelconque, ce qui implique une délégation de nature décisionnelle ». Le principal (la banque) peut limiter les conséquences négatives des divergences

d'intérêts avec l'agent (entreprise) par des incitations appropriées et des dispositifs de contrôle.

La théorie d'agence se base sur une opposition entre deux agents :

- ✓ D'une part : la banque est en capacité de financement
- ✓ D'autre part : les femmes entrepreneurs qui sont en besoin de financement

Ces agents ont des intérêts contradictoires :

- Le principal (banque) va mettre en place un système qui poussera l'agent (PME) à réaliser l'action tout en dévoilant la totalité des informations. Le principal (banque) étant sous-informés par rapport à ce que va agir l'agent (PME).
- L'agent (PME) voudra garder le pouvoir décisionnel qu'il peut tirer, notamment, de ses informations. L'agent (PME) ne partage pas la même information sur les variables qui déterminent son choix.

L'asymétrie de l'information : les parties disposent d'informations pertinentes, différentes ou fausses que d'autres n'ont pas. L'asymétrie d'information engendre souvent des comportements opportunistes de la part des individus concernés. Williamson (1994) définit l'opportunisme comme l'absence de l'honnêteté dans les transactions, la recherche de l'intérêt personnel stratégique par le moyen de la tromperie, de la ruse, de la divulgation d'informations incomplètes ou dénaturées.

Dans la relation « Banque-PME », qui est une relation complexe basée le plus souvent sur une

information imparfaite et incomplète (Sylvie et Parañaque, 1997), les banques ne possèdent pas toutes les informations sur les projets présentés par les entreprises. De même, les entreprises ne connaissent pas les stratégies suivies par les banques par rapport à la décision d'accord des crédits, et les méthodes d'évaluation du risque. Ce phénomène qualifié « d'asymétrie d'information » a fait l'objet d'études de plusieurs auteurs à travers différentes théories permettant de comprendre le comportement des banques dans le processus de financement. Dans la relation de crédit entre les bailleurs de fonds et les PME, l'asymétrie d'information est définie comme le fait pour les emprunteurs de posséder plus d'informations que les bailleurs de fonds sur leur propre entreprise (Fraser et al, 2001). Il est évident que les promoteurs d'entreprises connaissent mieux leur situation financière et les opportunités d'affaires qui s'offrent à eux, que les prêteurs.

Parallèlement, pour Akerlof (1970), Diamand et Dybvig (1975), le phénomène d'asymétrie d'information conduit à des comportements opportunistes de la part de l'emprunteur. C'est dans ce contexte que Jaffée et Russel (1976) distinguent dans leurs modèles les emprunteurs honnêtes et ceux malhonnêtes. Ils assimilent les emprunteurs honnêtes aux entreprises qui, estimant les coûts d'une éventuelle défaillance de leurs projets élevés, décident de rembourser. Quant aux emprunteurs malhonnêtes, ils préfèrent faire faillite en proposant des taux d'intérêts plus élevés.

Calomiris et Hubbard, (1990) pensent que les

entreprises disposent d'une information sur le degré de risque de leurs projets. De plus, elles sont les seules à connaître l'usage qu'elles font des sommes empruntées. Ce contexte informationnel accroît le risque moral et le risque d'anti-sélection pour les banquiers. Il existe donc sur le marché du crédit une imperfection de l'information qui génère des phénomènes de sélection adverse, et d'aléa moral.

1) **Risque moral (aléa moral) :** non-respect de l'ensemble des règles et accords passés.

Ce type de risque se présente lorsque l'un des partenaires se trouve dans l'impossibilité de vérifier le respect des engagements qui ont été pris vis-à-vis de lui lors de la signature du contrat.

Ainsi quant à l'aléa moral dans la relation « Banque-PME », c'est une situation dans laquelle un coté du marché ne peut observer le comportement de l'autre (comportement cachée). L'emprunteur peut donc affecter le crédit à d'autres fins.

2) **Antisélection ou sélection adverse**

De l'avis de H. Varian (1998) la sélection adverse est due au fait qu'un coté du marché ne puisse observer la qualité du produit que l'autre partie lui propose. En effet, sur le marché du crédit, les emprunteurs donnent toujours une bonne image de leurs projets aux prêteurs afin d'obtenir le crédit. Cela conduit les banques à financer des projets risqués en lieu et place des projets à faibles niveaux de risque.

Il est beaucoup plus question d'ajustement par les taux d'intérêt pour faire face à la sélection

adverse et d'exigence de garantie pour éviter l'aléa moral. C'est pourquoi la théorie dite de « l'agence » basée essentiellement sur ces principes se justifie beaucoup plus dans le cadre de notre étude permettant ainsi d'expliquer le comportement des banques dans le financement des PME dirigés par les femmes.

4. RESULTATS DE L'ETUDE

4.1. PRESENTATION DE L'ECHANTILLON

Le questionnaire a été soumis auprès de l'échantillon de 27 femmes entrepreneures tirées

par choix raisonné sur les 40 femmes que la banque ACCESS nous a mis en contact, toutes opérant dans la ville de Lubumbashi, soit un taux de sondage de 67,5% de la population statistique.

4.2. PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS

Il s'agit à ce niveau de présenter, pour chaque question, les différentes opinions ou réponses proposées par les sujets enquêtés aux différentes questions.

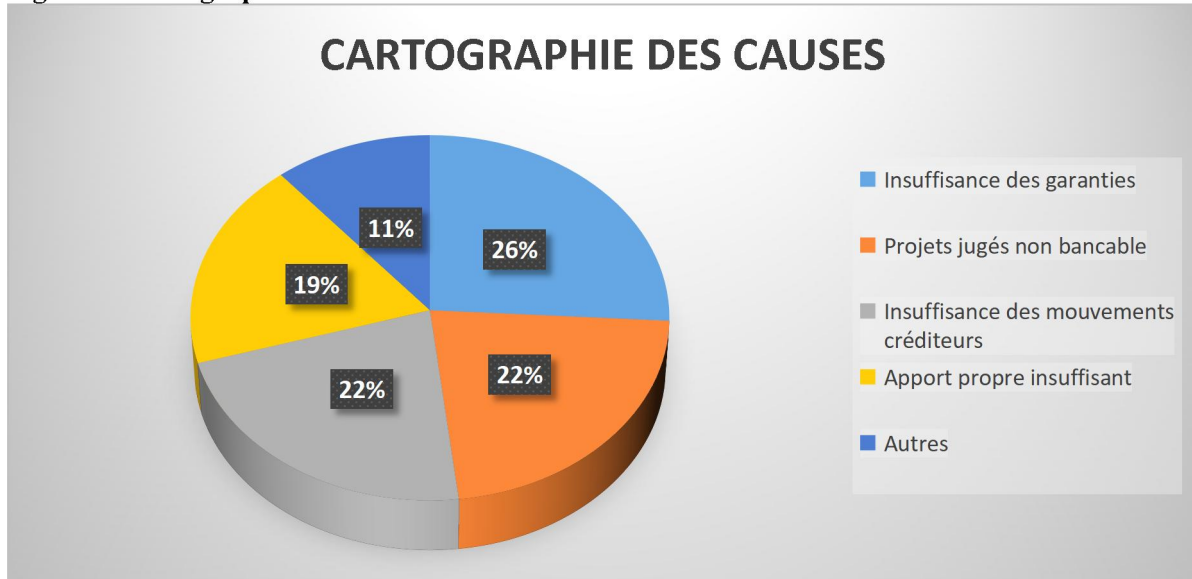
Question n° 1 : Quelles sont les causes de non accès au financement de certaines femmes entrepreneures ?

Tableau 7. Les causes de non accès au financement des femmes entrepreneures

Causes de nonaccès au financement	Effectif	Pourcentage
Insuffisance des garanties	7	26%
Projets jugés non bancable	6	22%
Insuffisance des mouvements créditeurs	6	22%
Apport propre insuffisant	5	19%
Autres	3	11%
Total	27	100

Source : nous-même à partir des données récoltées

On remarque que les principales obstacles à l'accès au financement des femmes entrepreneures sont l'insuffisance des garanties qui occupe le premier rang parmi les causes soient 26%,les projets jugés non bancable 22%,l'insuffisance des mouvements créditeurs 22%,l'apport propre insuffisant 19%,et les autres causes 11%.

Figure 2. Cartographie des causes

Source : nous-même à partir du tableau 5

Interprétation : comme nous pouvons le constater sur la cartographie des causes de nonaccès au financement bancaire des femmes entrepreneures sont l'insuffisance des garanties, le projet jugé non bancable, l'insuffisance des mouvements créditeurs sur le compte bancaire, l'apport propre insuffisant dans le financement du projet, et les autres causes.

Question n° 2 : Sur quels critères vous basez-vous pour financer les femmes entrepreneures ?

Critère n° 1

Elles doivent disposer d'un compte ouvert à la Access bank, ce compte doit enregistrer le mouvement créditeur pour une durée de 6 mois au minimum et ce mouvement doit répondre au 'Ratio de mouvement créditeur '

Critère n°2

Elles doivent présenter des bonnes qualités de relation d'affaires avec d'autres entreprises, comme client ou fournisseur attestant l'activité du client et l'ancienneté de relation avec ses clients.

Critère n°3

Elles doivent faire preuve de l'honorabilité du client et le respect de ses engagements c'est-à-dire prouver que les clients respectent leurs engagements.

Critère n°4

Elles doivent respecter les normes sociétales de la santé, de la sécurité humaines, ainsi qu'environnementale.

Critère n°5

Elles doivent détenir les actifs pour garantir les prêts que la banque peut saisir et utiliser en cas de défauts de paiement.

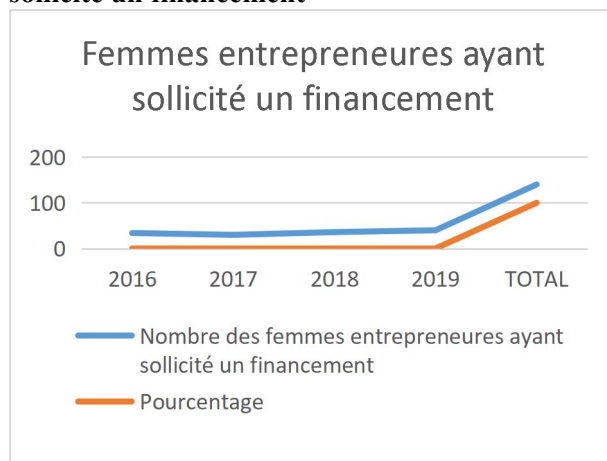
Tableau 8. Combien des femmes entrepreneures ont sollicité un financement

Année	Nombre des femmes entrepreneures ayant sollicité un financement	Pourcentage
2016	34	24%
2017	30	21%
2018	36	26%
2019	40	29%
TOTAL	140	100

Source : nous-même à partir des données récoltées

Interprétation : comme nous pouvons le constater 34 femmes entrepreneures ont sollicité un crédit auprès de la banque Access en 2016, 30 femmes entrepreneures ont sollicité un financement auprès de la banque Access en 2017, 36 femmes entrepreneures ont sollicité un financement en 2018, et 40 femmes ont sollicités un financement auprès de la banque Access

Figure 3. Femmes entrepreneures ayant sollicité un financement



Source : nous-même à partir des données récoltées

Tableau 9. Garanti exigé par la banque

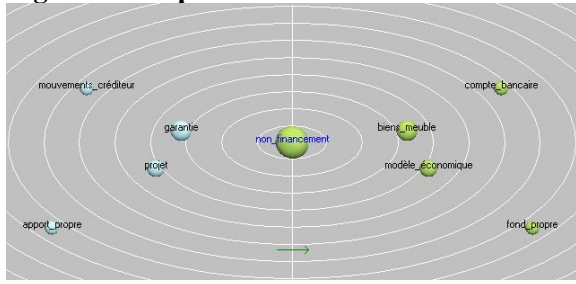
Garanties	Pourcentage
Bien matériel	67,61%
Autres	32,39%
Total	100%

Source : élaboré à partir des résultats de notre enquête

Les résultats contenus dans ce tableau nous montrent que 67,61% des femmes entrepreneures ont été obligés d'apporter des garanties matérielles et 32,39% autres genre des garanties que la banque a exigé.

3.2. INTERPRETATION DES RESULTATS

Dans ce point, nous avons présenté les résultats auxquels nous avons aboutis après l'utilisation du logiciel de traitement TROPES. Il s'agira des graphes fournis par le logiciel que nous allons interpréter grâce aux informations données par TROPES.

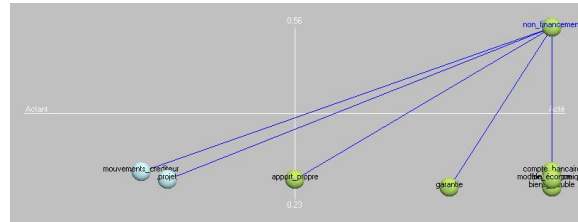
Figure 4. Graphe aires

Interprétation : sur ce graphe, chaque référence est représentée par une sphère dont la surface est proportionnelle au nombre de mots qu'elle contient. La distance entre la classe centrale et les autres références est proportionnelle au nombre de relations qui les lient : autrement dit, lorsque deux références sont proches elles ont beaucoup de relations en commun et lorsqu'elles sont éloignées, elles n'ont peu de relations en commun.

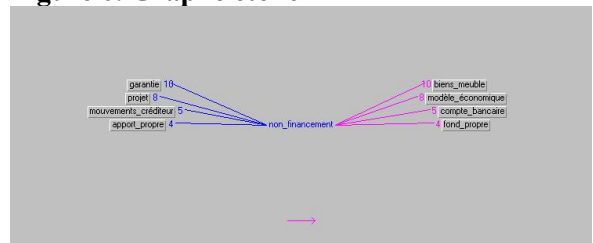
C'est ainsi que pour notre cas, ce graphe place au centre la variable expliquée qui est le non-financement, en amont les différentes variables explicatives qui sont : l'insuffisance des garanties, les projets jugés non bancable, l'insuffisance des mouvements créditeurs, l'apport propre insuffisant. En aval, les différents indicateurs des variables explicatives. Ce graphe nous montre aussi que l'insuffisance des garanties est la variable qui explique le mieux notre problématique car elle est celle qui s'en rapproche le plus ; les projets jugés non bancable représentent la deuxième variable qui explique notre problématique suivi de l'insuffisance des mouvements créditeurs sur le compte bancaire. L'apport propre insuffisant est la variable qui explique le moins le problème car elle est la plus éloignée de celui-ci.

Figure 5. Graphe acteur

Ce graphes représente la concentration de relations entre acteurs. Il permet de faire une comparaison virtuelle du poids des relations entre les principales références.



Interprétation : ce graphe nous montre toutes les relations existantes entre les variables explicatives et la variable expliquée. Il montre que le problème de financement est lié à l'insuffisance des garanties, les projets jugés non bancable, l'insuffisance des mouvements créditeurs, et l'apport propre insuffisant, mais que les différentes variables n'entretiennent pas entre elles des relations directes. Elles sont indépendantes les unes des autres.

Figure 6. Graphe étoilé

Interprétation : ce graphe nous permet d'analyser et comprendre les relations existantes entre notre variable expliquée qui est le non-financement et les autres variables explicatives. les causes de non financement des femmes entrepreneurs : les résultats nous montre que les principales obstacles à l'accès au financement sont l'insuffisance des garanties qui occupe le premier rang parmi les causes soient 26%, les projets jugés non bancable 22%, l'insuffisance des mouvements créditeurs 22%, l'apport propre insuffisant 19%, et les autres causes 11%. on

remarque qu'il s'agit d'une question de disque, les banquiers sont frileux et refusent d'accorder un financement si le risque n'est pas partagé ou s'il est trop grand.

3.3. DISCUSSION

En effet, nous ne sommes pas le premier à traiter de cette question. Dans notre revue de littérature, figure un auteur qui s'est également interrogé sur les causes de non-financement, il s'agit DRISS ETAKI qui a mis en avant l'insuffisance des garanties, et le manque des états financiers.

Nous pensons que nos résultats complètent ceux de DRISS ETAKI, dans ce sens que lorsqu'il y a insuffisance des garanties, les projets jugés non bancable et l'insuffisance des mouvements créditeurs sur le compte bancaire des PME, cela peut jouer sur les décisions d'accès au financement bancaires.

3.4. PROPOSITION DE SOLUTIONS

Vu les résultats de la présente étude, les suggestions vont s'adresser aux parties prenantes du phénomène observé à savoir :

Les pouvoirs publics

L'Etat, pour permettre un accès facile au crédit, devrait pourvoir des fonds de garantie en assistance aux femmes porteuses des projets entrepreneuriales ou en recherche des financements supplémentaires pour le fonctionnement et/ou la croissance de leurs activités. En outre la fixation d'un taux d'intérêt débiteur plafond raisonnable couplée d'une vulgarisation des compétences nécessaires à la présentation d'un projet bancable transparent permettrait également d'améliorer l'accès au

crédit afin de booster l'entrepreneuriat féminin.

Les femmes entrepreneures

Elles devraient se former quant à l'élaboration des business plan convaincant et prouver par les performances passées de même que le potentiel de croissance de leurs activités qu'elles méritent d'obtenir des financements de la part des institutions financières dont elles vont user en toute efficacité et efficience.

Les banques en général et Accès Bank en particulier

Ici, la principale recommandation concerne la fixation des délais de remboursement tenant compte du type de crédit sollicité. Par exemple, des délais longs devraient être concédés pour les crédits liés aux besoins d'investissement tandis que les délais courts devraient correspondre aux crédits liés au cycle d'exploitation.

CONCLUSION GENERALE

Nous voici arrivé au terme de notre travail qui a été consacré à Le financement des femmes entrepreneures par les banques commerciales, Cas de ACCESS BANK

En abordant cette étude l'interrogation générale était de dénicher les causes qui expliquent le non accès au financement bancaires de certaines femmes entrepreneures par ACCESS BANK.

Ainsi, à ACCESS Bank, les conclusions de notre analyse ont montré que les principaux obstacles à l'accès au financement sont : l'insuffisance des garanties qui occupe le premier rang parmi les causes soit 26%, les projets jugés non bancables 22%, l'insuffisance des mouvements créditeurs

22%, l'apport propre insuffisant 19%, et les autres causes 11%.

Au regard de ces résultats, nous disons que notre première hypothèse a été confirmée en disant que les femmes entrepreneures ne détiennent des garanties exigées par la banque est parmi les causes de non-financement des femmes entrepreneures par la banque. ET notre deuxième hypothèse a été partiellement confirmée en disant que les femmes entrepreneures ne détiennent pas des documents financiers exigés par la banque, et enfin notre troisième hypothèse qui est le non-respect de la norme de capacité de remboursement a été infirmée.

Ainsi dans le souci de résoudre cette situation d'impasse et permettre aux entreprises des femmes entrepreneures, vecteur de croissance

des nations, à s'épanouir et devenir les véritables épines dorsales de notre économie, nous avons formulé quelques suggestions : que les pouvoirs publics améliorent le climat des affaires car il constitue le seul élément qui attire les investisseurs dans un pays, une fois que plusieurs offreurs se présentent, la concurrence amènera les banques à modifier leurs conditions de financement. Mais aussi que les femmes entrepreneures cherchent à obtenir tous les documents financiers nécessaires.

Ce travail n'est pas exempt des limites, notamment sur le plan théorique nous n'avons utilisé qu'une seule théorie pour expliquer la problématique d'accès au financement. Sur le plan empirique nous aurions pu travailler sur l'ensemble du secteur bancaire congolais, ce qui rendrait nos résultats de plus en plus significatifs.

BIBLIOGRAPHIE

- Bhole, L. M., 1999. *Financial Institutions and Markets*. New-York: McGraw-Hill.
- Beitone, A., Cazorla, A. & Hemdane, E., 2019. *Dictionnaire de science économique*. 6e éd. Paris: Dunod.
- Bekhtaoui, T. & Bentouati, N., 2015. *Le financement de l'entrepreneuriat féminin par l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit : cas de l'antenne de Tizi-Ouzou*. Wilaya: Inédit.
- Bisengimana, R., 1998. *La PME, moteur de développement*. Kinshasa: CADICEC.
- Bwebwe, T., 2010. *L'apport du financement des PME dans l'économie nationale*. Kinshasa: Biometrix.
- Coase, R., 1937. The nature of the firm. *Economica*, Volume IV, pp. 386-405.
- Cornet, A. & Constantinidis, C., 2004. Entreprendre au féminin : Une réalité multiple et des attentes différenciées. *Revue française de gestion*, IV(151), pp. 191-204.
- Jensen, M. & Meckling, W., 1976. Theory of the firm managerial behavior, agency cost and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, Octobre, Volume III, pp. 305-360.
- Lefebvre, O., 2012. *Le financement bancaire des femmes entrepreneures*. Lyon: Inédit.
- Martinet, A.-C. & Silem, A., 2003. *Lexique de gestion*. 6e éd. Lyon: Dalloz.
- M'Bayo Musewa, L.-M., 2004. *L'art de confectionner un travail scientifique*. Lubumbashi: PUL.
- Plane, J.-M., 2008. *Théorie des organisations*. 3e éd. Paris: Dunod.

Ramboarison-Lalao, L., 2015. Quels financements pour l'entrepreneuriat féminin à Madagascar ?. *Entreprendre et innover*, II(25), pp. 35-48.

Sem Mbimbi, P. & Cornet, A., 2017. *Méthodologie de recherche en sciences économiques et de gestion*. Lubumbashi: PUL.
Spence, M., 1973. Market Singaling. *The*

quarterly Journal of Economics, Volume LXXXVII.

Verstraete, T. & Fayolle, A., 2005. *Paradigmes et entrepreneuriat*. Paris: Revue de l'entrepreneuriat.

Williamson, O., 1985. *The economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

ANNEXE

Questionnaire d'enquête

Bonjour Madame, nous vous soumettons ce questionnaire dans le cadre d'un travail scientifique portant sur l'inaccessibilité des femmes entrepreneures au crédit bancaire octroyé par la banque Acces bank. L'anonymat des informations issues de cette enquête est garanti. Ainsi, nous vous prions de bien vouloir répondre aux questions qui suivent :

Profil du répondant

Age :

- 20 à 45ans plus de 45ans

Etes-vous entrepreneure ?

- Oui Non

1. Depuis combien de temps exercez-vous votre activité ?

- Activité en projet Moins d'un an à 5 ans 6 à 10 ans plus de 10 ans

2. Dans quel secteur d'activité opérez-vous ?

- Alimentation Restauration Bo langerie
 Imprimerie, papeterie et bureautique Bl onchisserie Inf omatique
 Bâtiments et travaux publics A utres

3. Avez-vous déjà eu à solliciter du crédit auprès de Access Bank ?

- Oui Non

4. Combien de fois avez-vous sollicité de l'emprunt bancaire ?

- Une fois 2 à 5 fois 5 à 10 fois Plu de 10 fois

5. Acces bank répond-t-il positivement à votre demande de crédit ?

- Oui Non Souvent Rarement

6. Quel est le motif principal qui vous pousse à faire appel au financement par emprunt ?

- Croissance de l'activité inancement du cycle d'exploitation
 Augmentation des capacités de production Au es

Inaccessibilité des femmes entrepreneures au crédit bancaire

7. Sachant que les femmes en République Démocratique du Congo en général souffrent du manque de financement de leurs activités ; pensez-vous que les éléments mentionnés dans le tableau suivant déterminent l'inaccessibilité au crédit bancaire par les femmes entrepreneures? Veuillez cocher les cases correspondant aux raisons qui vous semblent les plus plausibles :

Réponses	
Insuffisance des garanties	
Projets jugés non bancables	
Insuffisance des mouvements créditeurs	
Apport propre insuffisant	
Autres causes	

8. Quelles recommandations suggériez-vous à l'endroit des banques pour permettre aux femmes entrepreneures d'accéder au financement par emprunt auprès des banques classiques ?

.....

.....

.....

.....

* LE FINANCEMENT DES FEMMES ENTREPRENEURES PAR LES BANQUES
COMMERCIALES, CAS DE ACCESS BANK

Received 13 November 2022; Accepted 20 December 2022
Available online 29 December 2022