Volume 22 Issue 21
Originally issued as C4



Global Journal of Management and Business Research: C Finance
Volume 22 Issue 4 Version 1.0 Year 2022
Type: Double Blind Peer Reviewed International Research Journal
Publisher: Global Journals
Online ISSN: 2249-4588 & Print ISSN: 0975-5853

Entrepreneuriat Feminin Au Cameroun: A La Recherche Des Facteurs Exogenes De La Performance Financiere

By Athsie À Bambae Laurence Lord
Université de Ngaoundéré

Abstract- Over the past three decades, female entrepreneurship has become increasingly important in most industrialized countries but also in developing countries. The objective of this article is to highlight the exogenous factors of the financial performance of women entrepreneurs in order to promote the emergence of female entrepreneurship in Cameroon. To achieve our objective, we relied on a mixed approach (qualitative and quantitative). The qualitative approach allowed us to better define the concept of performance. To this end, an interview guide was administered to 10 women entrepreneurs and the saturation sampling method enabled us to achieve our objectives. Regarding the quantitative approach, a questionnaire was administered to 300 women, but only 250 responded. We used the LOGIT to assess the impact of the factors selected. Our results reveal that socio-cultural factors (influence of family, religion and ethnicity) and the access to financing factor (guarantee, business plan) are the main explanatory factors of financial performance. It would therefore be wise to undertake legislative and administrative reforms with a view to fully ensure gender equality in access to economic resources (right to inheritance and land ownership, access to credit, training and information).

Keywords: women entrepreneurship; financial performance; endogenous factors.

GJMBR-C Classification: DDC Code: 332.6453 LCC Code: HG6024.U6



Strictly as per the compliance and regulations of:



© 2022. Athsie À Bambae Laurence Lord. This research/review article is distributed under the terms of the Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0). You must give appropriate credit to authors and reference this article if parts of the article are reproduced in any manner. Applicable licensing terms are at https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/.

Entrepreneuriat Feminin Au Cameroun: A La Recherche Des Facteurs Exogenes De La Performance Financiere

Athsie À Bambae Laurence Lord

Abstract- Over the past three decades, female entrepreneurship has become increasingly important in most industrialized countries but also in developing countries. The objective of this article is to highlight the exogenous factors of the financial performance of women entrepreneurs in order to promote the emergence of female entrepreneurship in Cameroon. To achieve our objective, we relied on a mixed approach (qualitative and quantitative). The qualitative approach allowed us to better define the concept of performance. To this end, an interview guide was administered to 10 women entrepreneurs and the saturation sampling method enabled us to achieve our objectives. Regarding the quantitative approach, a questionnaire was administered to 300 women, but only 250 responded. We used the LOGIT to assess the impact of the factors selected. Our results reveal that socio-cultural factors (influence of family, religion and ethnicity) and the access to financing factor (guarantee, business plan) are the main explanatory factors of financial performance. It would therefore be wise to undertake legislative and administrative reforms with a view to fully ensure gender equality in access to economic resources (right to inheritance and land ownership, access to credit, training and information).

Keywords: women entrepreneurship; financial performance; endogenous factors.

Résumé- Au cours des trois dernières décennies, l'entrepreneuriat féminin a pris une importance de plus en plus grande dans la plupart des pays industrialisés mais aussi dans les pays en développement.L'objectif de cet article est de mettre en exergue les facteurs exogènes de la performance financière des femmes entrepreneures afin de favoriser l'émergence de l'entrepreneuriat féminin au Cameroun. Pour atteindre notre objectif, nous avons opté pour une approche mixte (qualitative et quantitative). L'approche qualitative nous a permis de mieux circonscrire le concept de performance. A cet effet, un guide d'entretien a été administré auprès de 10 femmes entrepreneures et la méthode d'échantillonnage par saturation nous a permis d'atteindre nos objectifs. S'agissant de l'approche quantitative, un questionnaire a été administré auprès de 300 femmes, mais seulement 250 ont répondu. Nous avons utilisé le LOGIT pour apprécier l'impact des facteurs retenus. Nos résultats révèlent que les facteurs socioculturels (influence de la famille, de la religion et l'ethnie) et le facteur accès au financement (garantie, business plan) sont les principaux facteurs explicatifs de la performance financière. Il serait donc judicieuxd'entreprendre des réformes législatives et administratives en vue d'assurer pleinement l'égalité de genre dans l'accès aux ressources économiques (droit à la succession et à la propriété foncière, accès au crédit, à la formation et à l'information).

Mots clés: entrepreneuriat féminin; performance financière; facteurs endogens.

Author: Docteure en sciences de gestion, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FSEG), Université de Ngaoundéré, Laboratoire Comptabilité Contrôle Audit et Finance (LACCAF), Cameroun. e-mail: bambaelaurencelord@gmail.com

I. Introduction

L'entrepreneuriat féminin est reconnu depuis une trentaine d'année comme une source non négligeable de croissance économique insuffisamment exploitée (OCDE, 2004). L'intérêt porté à ce champ de recherche ne date que de 1976, date à laquelle le premier article (Schwartz, 1976) de recherche traitant du phénomène fut publié. La compréhension que nous avons de l'entrepreneuriat, nous le devons à l'économiste Schumpeter ainsi qu'à l'école autrichienne. D'après Schumpeter (1950), un entrepreneur est une personne qui veut et qui est capable de transformer une idée ou une invention en une innovation réussie. Bien qu'il existe plusieurs définitions liées à l'entrepreneuriat, nous pouvons le définir comme l'action de créer la richesse et/ou l'emploi par la création ou la reprise d'une entreprise. Selon Verstraete (2003), l'entrepreneuriat est un phénomène combinant à la création d'une organisation impulsée par un ou plusieurs individus s'étant associés pour l'occasion. L'entrepreneuriat féminin n'est pas éloigné de ces définitions.Heilman et Chen (2003), définissent la femme entrepreneure comme « des femmes qui ont créé une entreprise, qui sont activement investies dans son management et qui possèdent la majorité des parts de celle-ci ». Dina Lavoie (1988) quant à elle définit « Une entrepreneure comme une femme qui, seule ou avec des partenaires, a fondé, acheté ou accepté en héritage une entreprise qui en assume les responsabilités financières, administratives et sociales et qui participe à sa gestion courante ». Jusqu'en 1980, l'entrepreneuriat était réservé généralement aux hommes. Des contraintes culturelles, sociales, juridiques, politiques et économiques empêchaient les femmes d'investir dans les activités entrepreneuriales. Toutefois, au cours des trois dernières décennies, l'entrepreneuriat féminin a pris une importance de plus en plus grande dans la plupart des pays industrialisés mais aussi dans les pays en développement. En Afrique, selon une étude de,

© 2022 Global Journals

Anne Thevenet-Abitbal, (2017), les femmes occupent une place primordiale sur le continent. Elles sont plus de 519 millions soit plus de la moitié de sa population totale.

Au Cameroun, la dynamique entrepreneuriale des femmes reste très remarquée et est de plus en plus croissante, même si les activités qu'elles créent et dirigent sont seulement génératrices de revenus. Cette dynamique s'exprime par la présence des femmes dans presque tous les secteurs d'activités économiques ou non économiques (Tchouassi G.2002). Selon le rapport EESI (2010/2011), 51,17% des entreprises créées appartiennent aux femmes. Par ailleurs, le Ministère des petites et moyennes entreprises s'est engagé à considérer l'entrepreneuriat féminin comme un pilier de la stratégie de développement du secteur privé. Les entreprises gérées par des femmes représentent une source mesurable et inexploitée d'emploi futur et de croissance économique au Cameroun, avec la possibilité de contribuer largement à atteindre les objectifs de réduction de la pauvreté dans le pays.

Les considérations autour de la performance des entreprises en rapport aux femmes sont gouvernées depuis la nuit des temps par le « mythe » de la supériorité de l'homme sur la femme. Malgré les évolutions en matière d'intégration de la femme dans tous les domaines de l'activité économique, de la vie sociopolitique, le scepticisme demeure chez certains en ce qui concerne son efficacité dans la gestion des entreprises. Or, Depuis plus d'une trentaine d'années, une partie des recherches sur l'entrepreneuriat féminin s'est concentrée sur l'écart de performance entre entrepreneurs de sexe masculin et de sexe féminin. Ces études aboutissent à des résultats contradictoires, mettant ainsi en mal les idées préconçues en ce qui concerne les capacités des hommes et des femmes en matière de performance des entreprises. Dès le tout début, certaines études ont conclu à une sous-performance des entreprises féminines par rapport à leurs homologues masculins (Fisher et al. 1993; Cooper et al. 1994; Rosa et al.1996; Boden et Nucci, 2000), alors que d'autres ont obtenu des résultats contraires (Kalleberg et Leicht, 1991; Chell et Baines, 1998; Watson, 2002; Johnsen et Mcmahon, (2005). Comme nous le constatons, le problème majeur qui se pose en entrepreneuriat féminin est celui de la performance. Pour cela deux courants de pensée s'affrontent: le féminisme libéral et le féminisme social.

Le féminisme libéral ou égalitaire a pour fondement l'idée que les femmes sont dotées d'autant de rationalité que les hommes (Richer et St-Cyr, 2007, Ahl, 2006). Des différences psychologiques peuvent exister au niveau individuel, mais la rationalité est considérée comme un pilier essentiel, l'essence de l'espèce humaine et de ce fait, chaque être humain possède le même potentiel. De plus, ce courant vise la suppression des formes de discriminations à l'encontre des femmes pour que les comportements soient similaires (Cliff, 1998). Dès lors, l'explication théorique des différences entre les réalisations/accomplissements des hommes et des femmes ne peuvent être attribuable qu'au fait que les femmes n'ont pas atteint leur plein potentiel, puisqu'elles auraient subi une discrimination dans l'accès aux opportunités. Cette théorie émet l'hypothèse qu'au fur et à mesure que les femmes obtiendront un accès aux opportunités offertes aux hommes, elles auront accès à davantage de potentiel de rationalité. Pour les tenants de cette théorie, la performance est un concept universel, car les mesures de performance utilisées sont les mêmes chez les femmes comme chez les hommes. Ce qui explique la sous performance observée chez les femmes, est tout simplement les formes de discrimination à l'encontre de celles-ci. Il serait donc important de rechercher les sources de la différence de performance entre les entrepreneurs femmes et hommes.

Le féminisme social soutient le postulat selon lequel les différences entre les hommes et les femmes sont innées (Fisher et al. 1993). Ce qui suscite fondamentalement autant de façon de percevoir et de concevoir le monde. Les hommes et les femmes ne sont donc pas considérées comme identiques à l'origine et par la suite, des expériences sociales différentes vont favoriser la création d'une rationalité propre au groupe nommé « mode de connaissance ». Alors le mode de connaissance masculin pas plus que celui féminin n'est considéré comme supérieur à l'autre. Le féminisme social à plutôt tendance à désirer la reconnaissance d'une vision du monde féministe comme une alternative à une conception du monde qui serait de nature masculine. Il cherche donc à mesurer adéquatement la performance, d'où l'importance de rechercher les facteurs de performance.

Suite au développement des technologies de l'Information et de la Communication, la croissance de l'entreprise doit tenir compte des variables non seulement internes, mais de plus en plus externes.L'émergence de la théorie de la contingence a mis en exergue l'importance de l'adéquation entre une entreprise et son environnement pour assurer son développement et sa pérennité. Rappelons tout de même que les relations entre une organisation et son environnement ne sont pas toujours harmonieuses, l'environnement externe pouvant être de nature hostile ou facilitatrice pour cette dernière. Les turbulences ou les forces environnementales auraient donc plus d'impact que la volonté ou les choix des dirigeants, sur la pérennité des organisations. Dans une perspective contraire à la précédente, d'autres auteurs mettent en valeur l'importance des facteurs externes dans le développement des entreprises. L'objectif de cet article est de contribuer à l'émergence de l'entrepreneuriat féminin au Cameroun, en mettant en exergue les facteurs exogènes de la performance financière. La

© 2022 Global Journals

question de recherche qui guidera ce travail est la suivante: Quels sont les facteurs endogènes majeurs qui influenceraient positivement la performance financière des femmes entrepreneures camerounaises.

II. Revue de la Littérature

Les travaux sur la performance des femmes entrepreneures prennent généralement deux directions. La première regroupe les études visant à identifier les facteurs explicatifs de la performance et la deuxième regroupe les études remettant en cause les mesures de performance utilisées.

a) *Les études qui cherchent à identifier les facteurs de performance*

Les travaux de Gartner (1985) sont les plus anciens. Gartner classe les facteurs en cinq dimensions. Il s'agit: de la dimension organisation, de la dimension individu, de la dimension processus, dimension environnement et dimension performance.

La dimension organisation est constituée de l'aspect stratégique (pas d'études du fait de la petite taille), des caractéristiques de l'organisation (âge de l'entreprise, taille, domaine d'activité), des objectifs organisationnels (Chiffre d'affaires, profits, création d'emploi) et de la structure de l'entreprise (pas d'études du fait de la petite taille).

La dimension individu est composée des caractéristiques démographiques et psychologiques des entrepreneurs. Les variables dites démographiques peuvent se résumer à l'âge, le niveau de scolarité, l'expérience, les antécédents familiaux, le statut marital, le rang familial, le sexe et les motifs pour se lancer en affaires. Quant aux caractéristiques psychologiques, elles représentent les traits de personnalité (attitudes et valeurs) associés au fait d'être entrepreneur et sont généralement considérées comme fixes et non évolutives.

La dimension processus comprend les sous-dimensions suivantes: le style de management (incluant les pratiques de gestion), l'accès à l'information et les problèmes d'ordres général rencontrés par les femmes entrepreneures dans la gestion de leur entreprise (lien travail-famille et problèmes de financement).

La dimension environnement est celle qui compte le moins de recherche dans l'étude des femmes en affaires. Le peu de recherches répertoriées sur ce sujet se sont concentrées essentiellement sur la discrimination des institutions financières vis-à-vis des femmes entrepreneures. A ce sujet, le rapport d'un comité national américain sur la PME (1988) relève que les femmes font face à des barrières additionnelles lorsqu'elles approchent les institutions financières pour du crédit. Selon les conclusions de ce rapport, plusieurs femmes pourtant bien préparées pour entrer en affaires se voyaient traitée de la même façon quelque soient la taille ou le degré de sophistication de l'entreprise. A ce sujet, le rapport cite que 68% de femmes interrogées croyaient avoir été l'objet de discrimination lors de demandes de prêts et 29% de celles ayant obtenu un financement croyaient que ces termes de l'entente étaient discriminatoires. D'autres recherches témoignent de ce traitement discriminatoire infligé aux femmes (Belcourt et al. 1991; Goffee et Scase, 1983; Hisrich et Brush, 1984; Humphreys et McClung, 1981; Stevenson, 1986). Certains autres résultats sans être contradictoires, offrent moins de preuve quant à cette discrimination envers les femmes. Ainsi les recherches menées par Buttner et Rosen (1988), Buttner et Rosen (1989), Riding et Swift (1990) ont ressorti ce qui suit:

- Les institutions financières perçoivent les femmes en affaires comme ayant moins de chance de réussir que les hommes
- Aucune différence n'a été signalée par les préteurs quant à la qualité des plans d'affaires présentés par les entrepreneurs des deux sexes.
- Les conditions financières stipulées lors des emprunts étaient les mêmes pour les hommes et les femmes.

L'ensemble des problèmes soulevés dans les dimensions processus et environnement décrit bien la situation difficile à laquelle les femmes entrepreneures font face quotidiennement dans la conduite de leur entreprise. Bien que les hommes affrontent également ces problèmes, les femmes entrepreneures sont souvent plus concernées et affectées par certains de ceux-ci (ex. contraintes familiales, accès à l'information et au financement).

La performance dans l'entreprise est souvent associée aux résultats financiers (Cragg et King, 1988; Naffziger et al. 1984). Cependant Keats et Bracker (1988) font remarquer qu'il existe très peu d'uniformité quant à la définition de la performance financière et que celle-ci tend à varier d'une étude à l'autre. A ce sujet, Fisher et al. (1993) ont identifié les mesures de performance financière les plus couramment utilisées dans la littérature. On peut citer: l'âge, mesuré par le nombre d'année d'existence, la croissance qui consiste à mesurer sur une certaine période de temps, le changement survenu (ex. augmentation du chiffre d'affaires depuis les 2 dernières années), la marge bénéficiaire, le bénéfice par employé et les ventes par employé, le rendement représenté par le bénéfice net par actionnaire et le rendement sur le capital investi (ROI).

Contrairement au modèle de Gartner (1985) qui présente des facteurs de performance classiques, le modèle de Barney (1991) suggère que les différences de performance des entreprises peuvent être davantage expliquées par des différences d'actifs corporels et de ressources qu'elles englobent, plutôt que par des différences dans la structure de l'industrie. Le modèle de Lerner &Almor (2002) s'appuie sur ce modèle et

© 2022 Global Journals

propose un modèle adapté plus spécifiquement à la mesure de la performance dans les PME, qui a d'ailleurs été testé avec un échantillon de femmes entrepreneures. Les composantes de ce modèle sont: la perception de l'environnement, la planification stratégique et le capital humain (l'expérience antérieure, la formation de base, les habiletés entrepreneuriales, les styles de gestion et les motivations enfin, les ressources disponibles). Contrairement à la dimension environnement de Gartner (1985),la perception de l'environnement selon Lerner et Almor (2002)renvoie à la manière donc le dirigeant perçoit l'environnement (favorable ou défavorable à son projet), à l'investissement personnel qu'il souhaite réaliser. Malgré l'importance de ce facteur, peu d'études à notre connaissance ont été menées sur la perception qu'ont les femmes de leur environnement d'affaires et sur l'incidence de cette dernière sur la performance de leur entreprise.

Rambhujun (2004) identifie cinq catégories des facteurs qui expliquent la performance des entreprises en générale. Il s'agit: des facteurs liés à la gestion, facteurs liés à la production, facteurs liés à la vente, facteurs liés aux contacts avec la clientèle, facteurs liés aux compétences. En dehors de ces facteurs essentiellement liés à la qualité de la gestion, Makunza (2001) en ajoute trois autres. Il s'agit des facteurs liés au dirigeant de l'entreprise, des facteurs liés au profil de l'entreprise et des facteurs socioculturels. Cette dernière catégorie est très importante même si on note l'absence d'une relation fonctionnelle significative entre le degré de prise en compte des facteurs socioculturels dans le comportement commercial et la performance (Sogbossi, 2005).

Langowitz et Minniti (2007) à la suite de Lerner et Almor (2002), ont inclus un certain nombre de variables perceptuelles, au-delà des variables démographiques et économiques, pour expliquer la propension entrepreneuriale des femmes. Ainsi, la perception qu'on a de soi et de son environnement peut être considérée comme un facteur universel significatif influençant le comportement entrepreneurial. Il est donc question pour la femme entrepreneure de s'assurer de la stabilité de l'environnement et d'avoir confiance en elle.

b) Les études remettant en cause les mesures de performance classiques

Historiquement les préoccupations des chercheurs et des praticiens ont porté sur l'identification des données financières réputées quantifiables, objectives et fiables pouvant servir de base de comparaison pour la mesure de la performance des entreprises (Berger-Douce, 2015). Cette focalisation sur les variables financières suppose que l'entreprise doit être gérée par un dirigeant maximisant les profits et poursuivant les objectifs de croissance (Walker et Brown, 2004), ce qui n'est pas souvent le cas des dirigeants des entreprises de petite taille et en particulier des micro-entrepreneurs qui peuvent être également animés par des objectifs personnels (Jarvis et al. 2000; St-Pierre et Cadieux, 2011) tels assurer leur bien-être ou construire une légitimité territoriale (Marchesnay, 2015). Dès lors, des auteurs soutiennent la prise en compte combinée des variables financières et non financières pour mesurer la performance des entreprises (Kaplan et Norton, 1996; Germain, 2006; Gauzente, 2000, Reijonen et Komppula, 2007; St-Pierre et Cadieux, 2011; Berger-Douce, 2015) dans des contextes tels ceux des micro-entreprises où l'accès aux données est difficile (Dess et Robinson, 1984). Les mesures de performance classique peuvent de façon générale, être regroupées en deux classes. La première est plus simple et réfère à la survie des entreprises. La survie ici est considérée comme la cessation des activités de l'entreprise ou la faillite de l'entreprise, (Boden & Nucci, 2000) La deuxième tente de mesurer à l'aide d'indicateurs, le niveau de performance atteint. En dehors des convergences relatives au choix adéquat des critères de mesure, ce concept de performance ne présente pas les mêmes significations selon la taille des entreprises (Mamboundou, 2003). A cet égard, on peut catégoriser les mesures en trois groupes.

- Les mesures reliées à la taille: le niveau des ventes, le niveau des flux monétaires, la capacité à financer la croissance, le nombre d'employés, le bénéfice net et le bénéfice d'exploitation, (Du Reitz et Henrekson, 2000)
- Les mesures reliées à la croissance: la variation des ventes, la variation du nombre d'employés, la croissance de la part de marché, la variation de la marge nette et la variation de la rémunération du propriétaire-dirigeant, (Chell et Baines, 1998)
- Les mesures reliées à la rentabilité et à l'efficacité: La marge bénéficiaire nette, la marge bénéficiaire brute, le rendement de l'investissement, le rendement de l'avoir des actionnaires et le rendement des actifs, (Johnsen & McMahon, 2005).

Les travaux de Sogbossi (2008) présentent les principales dimensions de mesures de la performance en fonction du type de performance:

- La performance commerciale, avec pour critères de mesure: la satisfaction des clients; croissance des ventes; présence sur le marché; capacité d'innover; élargissement de la clientèle; bonne qualité des produits; disponibilité permanente du produit…
- La performance stratégique: atteindre ses objectifs sans gaspillage de ressources; atteindre ses objectifs et être capable d'en poursuivre d'autres pour accroître ses activités
- La performance concurrentielle: être capable de tenir face à la lutte concurrentielle

© 2022 Global Journals

- La performance financière: croissance des bénéfices d'année en année; parvenir à réaliser des investissements non liés à l'activité; parvenir à satisfaire les besoins de la famille

Les mesures de performance citée ci-dessus sont intéressantes, mais sont-elles réellement adaptées au cas de l'entrepreneuriat féminin ? Certains auteurs considèrent que non. Ce point de vue est facilement compréhensible, si l'on se place dans un cadre d'analyse cohérent avec la théorie du féminisme social qui affirme que les perceptions et les approches diffèrent selon le genre. Certains auteurs considèrent, par exemple que le gain monétaire n'est pas la principale motivation entrepreneuriale des femmes. Dès lors, la pertinence de mesurer la performance des entreprises des femmes en s'appuyant uniquement sur des critères de nature financière est moindre. Ainsi, Brush (1992, p.22)[1] avance que « L'évaluation de la performance d'une entreprise dont une femme est propriétaire devrait inclure, non seulement des mesures financières, mais devrait intégrer d'autres mesures comme la satisfaction des employés au travail, les contributions à la société, la réalisation d'un objectif et l'efficacité ». Le choix de la mesure de performance est donc un enjeu critique en entrepreneuriat féminin. Les motivations possiblement différentes des femmes entrepreneures ont amené les chercheurs à développer deux axes de recherche: Les intentions de croissance et la perception du succès.

Selon l'enquête sur le financement des PME au Canada de 2004, les intentions de croissance ne diffèrent pas entre les propriétaires uniques, qu'ils soient hommes ou femmes (Carrington, 2006). Ce résultat est contredit par plusieurs autres études à l'instar de Brush, Carter, Gatewood et al. (2005) qui relèvent qu'il existe un mythe dans l'entrepreneuriat féminin qui consiste à affirmer que les femmes ne visent pas la croissance de leurs entreprises. Orser et Hogarth-Scott (2002) rapportent que les entrepreneurs masculins accordent plus d'importance que les femmes à la croissance et la perçoivent comme plus probable et plus accessible. Ce constat rejoint celui de Cliff (1998, p, 523) qui affirme que « Les entrepreneures expriment le désir de freiner la croissance lorsque leur entreprise atteint une taille préétablie au départ. Ce seuil constitue la taille idéale qui (1) leur permet de garder le contrôle sur l'entreprise, (2) requiert un nombre d'heures raisonnable et (3) assure un bel équilibre entre la vie familiale et le travail ». De façon générale, la croissance est souvent un dilemme pour les femmes qui doivent concilier le travail et la vie familiale et qui font des choix délibérés en ce sens (Morris et al. 2006; Shelton, 2006).

Quant à la perception du succès, plusieurs études ont également montré qu'elle variait selon les individus. Certains accordent plus d'importance aux critères financiers, d'autres à la satisfaction personnelle, d'autres à l'atteinte d'un équilibre travail/vie familiale. Si les résultats de ces études ne permettent pas de dégager clairement des différences entre les hommes et les femmes, tous s'entendent sur l'importance de tenir compte de la multiplicité des critères de succès dans les études menées sur la performance (Orser, 2007; Orser et Dyke, 2009).

III. Méthodologique et Résultats de L'étude

a) *Méthodologie*

La complexité du concept de performance vu son caractère multidimensionnel nous a oriente vers une étude exploratoire dont l'objectif est de mieux appréhender ce concept. La méthode d'échantillonnage choisie est la saturation théorique. Au totale 10 femmes entrepreneures ont été interrogées nous nous sommes arrêté à ce nombre parce que les réponses étaient identiques (je suis performante lorsque je réalise des bénéfices qui me permettent d'atteindre mes objectifs: subvenir aux besoins de ma famille, envoyer mes enfants à l'école, construire ma maison…). C'est cette étude exploratoire qui nous a conduits à choisir comme indicateur de performance le bénéfice.

La méthode de collecte des données est l'enquête par questionnaire avec administration directe. L'échantillon de la présente recherche est composé de 300 femmes entrepreneures qui ont créé et qui gèrent directement ou indirectement uneentreprise. Parmi les 300 femmes de notre échantillon, 250 seulement ont répondu. Le traitement des données est fait par le logiciel SPSS et la Régression Logistique a été choisi pour l'analyse.

La régression logistique est un des modèles multi variables couramment utilisé en épidémiologie avec la régression linéaire multiple, la régression de poisson et le modèle de Cox. Elle s'utilise lorsque la variable à expliquer (variable dépendante Y) est qualitative, le plus souvent binaire. Les variables explicatives (variables indépendantes X_i) peuvent être par contre soit qualitatives, soit quantitatives. La variable dépendante est habituellement la survenue ou non d'un évènement et les variables indépendantes sont celles susceptibles d'influencer la survenue de cet évènement. La forme générale du modèle LOGIT est la suivante

$$Y_i = a_o + a_i X_i + \varepsilon$$

Avec a_i ? 0

Où: Y_i représente la variable expliquée dichotomique;

Et a_i représente les coefficients estimés et dont le signe indique le sens de corrélation entre la ou les variable (s) explicative (s) et la ou les variable (s) expliquée (s); X_i représentent les variables explicatives.

[1] Cité dans Watson & Robinson, 2002

© 2022 Global Journals

Plusieurs méthodes permettent d'estimer les paramètres du modèle LOGIT: la méthode du Maximum de Vraisemblance, la Méthode de Berkson et la méthode du CHI-2 maximum. Dans le cadre de ce travail, nous allons opter pour le maximum de vraisemblance à cause de la simplicité de ses explications.

i. *Spécification des variables du modèle*

Les éléments retenus à la suite de notre revue de la littérature comme facteurs externes sont: l'accès au financement et les facteurs socioculturels. Il s'agira dans cette section d'opérationnaliser ces concepts afin de spécifier les variables explicatives de notre modèle. Mais avant de spécifier les variables explicatives, nous allons d'abord spécifier la variable expliquée.

a. La Variable expliquée

La variable expliquée où endogène ici est la performance. Nous tentons d'expliquer la performance ici par les variables explicatives qui seront présenté ci-dessous. Les résultats de l'étude exploratoire présentés ci-dessous nous ont permis de choisir comme mesure de performance le bénéfice réalisé par l'entreprise.

Présentation de l'enquête exploratoire

Une seule question a guidé notre entretien: « Pour vous être performante c'est quoi ? »

Tableau 1: Résultats de l'enquête exploratoire

Individus	Réponse à la question
1	« Je suis performante lorsque mes enfants vont à l'école »
2	« Lorsque je réalise des bénéfices »
3	« Lorsque je résous les problèmes de ma famille »
4	« Lorsque mes enfants vont à l'école »
5	« Lorsque j'ai le bénéfice pour nourrir ma famille »
6	« Lorsque j'ai le bénéfice »
7	« Lorsque ma boutique tourne cent à l'heure »
8	« Lorsque je nourris ma maison »
9	« Lorsque je vends beaucoup »
10	« Lorsque je fais des bénéfices »

Source: nous-mêmes

C'est à partir de ces résultats que nous avons choisi le bénéfice comme indicateur de performance. Cette variable est codifiée de la façon suivante:

BENEF: Représente le bénéfice réalisé par l'entreprise, elle prend la valeur 1 si l'entreprise réalise des bénéfices et 0 si non.

b. *Les variables explicatives*

Les variables explicatives seront présentées en fonction des éléments de base des deux concepts suivants: L'accès au financement et les facteurs socioculturels.

➢ *Les facteurs socioculturels*

La littérature a permis de recenser plusieurs variables susceptibles de cerner les facteurs socioculturels. Dans le cadre de notre recherche, les éléments tels que: la famille, la religion, et l'appartenance ethnique sont ceux qui ont été retenus. Les variables sont spécifiées et codifiées de la manière suivante:

RELI: représente l'obédience religieuse de l'entrepreneure, elle prend la valeur 0 lorsque l'entrepreneure appartient à une église conventionnelle (catholique ou protestante), 1 si elle appartient à une église de réveil, et 2 si elle est musulmane.

FAMI: représente la famille, elle prend la valeur de 0 lorsque la famille à une influence sur l'entreprise et 1 si non.

ETHN: représente l'appartenance ethnique de l'entrepreneure, elle prend la valeur 0 si Bamiléké, 1 si Béti, 2 si Foulbé, 3 si Anglophone et 4 si Bassa/Douala

INFTRAD: représente l'influence qu'à la tradition sur l'entreprise, elle prend la valeur 0 lorsque la tradition à une influence sur l'entreprise et 1 si non.

INFRELI: il s'agit ici de l'influence qu'a la religion sur l'entreprise. Elle prend la valeur 0 si effectivement la religion a une influence sur l'entreprise et 1 si non.

INFCONJ: représente l'influence qu'a le conjoint sur l'entreprise. Elle prend la variable 0 si le conjoint a une influence sur l'entreprise et 1 si non.

➢ L'accès au financement

Les femmes entrepreneures sont confrontées à d'énormes problèmes d'accès au financement qui sont dû à la taille de l'entreprise, à l'absence de garantie, à l'absence d'un business plan, absence de documents comptables formels et pour d'autres à la discrimination. Tels sont les variables qui constituerons ce modèle. Les variables sont spécifiées et codifiées de la manière suivante:

GAR: représente la garantie, c'est-à-dire est-ce-que l'entreprise dispose d'une garantie pour avoir accès au financement ? Elle prend la valeur de 0 si oui et 1 si non.

BUSPLA: il s'agit ici du business plan qui représente un plan d'action détaillé des activités et objectifs de l'entreprise. Elle prend la valeur de 0 si oui l'entreprise en dispose et 1 si non.

TAIL: représente la taille de l'entreprise. Il s'agit ici de voir si la difficulté d'accès au financement est également due à la taille de cette entreprise. Elle prend la valeur 0 si oui et 1 si non.

DOCOMP: représente les documents comptables. Il s'agit ici de voir si l'entreprise dispose d'une comptabilité formelle, car l'absence de comptabilité dans une entreprise traduit simplement le manque de

© 2022 Global Journals

sérieux de cette dernière. Elle prend la valeur 0 si oui l'entreprise dispose d'une comptabilité et 1 si non.

DISCRI: certaines théories ont démontré que les femmes ne sont pas performantes parce qu'elles subissent plusieurs discriminations entre autres celle de l'accès au financement. Il sera question pour nous de vérifier si dans notre contexte c'est également le cas. Cette variable prendra la valeur de 0 si oui et 1 si non.

ii. *La formulation du modèle empirique de notre étude*

Le modèle LOGIT se présente sous la forme suivante:

$$Y_i = \beta X_i + \varepsilon_i$$

Le modèle empirique lié aux facteurs socioculturels sera donc formulé de la manière suivante:

$$BENEF_i = \beta_1 RELI + \beta_2 FAMI + \beta_3 ETHN + \beta_4 INFTRAD + \beta_5 INFRELI + \varepsilon_i$$

Le modèle lié à l'accès au financement s'écrira:

$$BENEF_i = \beta_1 GAR + \beta_2 BUSPLA + \beta_3 TAIL + \beta_4 DOCOMP + \beta_5 DISCRI + \varepsilon_i$$

b) Présentation des résultats et discussions

A l'étape 0 de notre analyse, nous constatons que, le tableau de classement ci-dessous montre pour sa part que la prédiction en se basant sur la catégorie la plus fréquente permet de classifier correctement 64,8 % des participants.

i. *Résultats de l'estimation du modèle 1*

Tableau 2: Classification des entreprises en fonction du bénéfice réalisé

Tableau de classification[a,b]

Observé		Prévisions		
		Bénéfice		Pourcentage correct
		L'entreprise ne réalise pas le bénéfice	L'entreprise réalise le bénéfice	
Bénéfice	L'entreprise ne réalise pas le bénéfice	0	88	,0
	L'entreprise réalise le bénéfice	0	162	100,0
Pourcentage global				64,8

Source: Nous meme

A la suite de ce tableau, nous constatons qu'il fournit les valeurs -2Log- vraisemblance pour chaque étape du modèle. Nous pouvons déterminer si la probabilité – 2Logvraisemblance de chaque étape du modèle est inférieure à la probabilité – 2Log-vraisemblance de base et si cette différence est significative, ce qui nous indiquera si les termes de l'équation logistique finale prédisent mieux la probabilité que les variables du modèle retenu expliquent mieux la performance que ne le fait la probabilité initiale observée.

À la lumière des tableaux: récapitulatifs des modèles et du tableau de test de spécification du modèle (voir annexe), nous pouvons dire que le modèle final permet de prédire significativement mieux la probabilité que les variables du modèle retenu expliquent mieux la performance que le fait le modèle incluant seulement la constante.

Nous pouvons ensuite examiner le test de Hosmer-Lemeshow (Khi-deux). Celui-ci indique s'il existe un écart important entre les valeurs prédites et observées. Nous constatons à la lecture du tableau

© 2022 Global Journals

(annexe) qu'il existe une différence significative entre les valeurs prédites (225,649) et observées (94,865).

Ensuite, il faut évaluer la signification statistique des coefficients estimés des variables indépendantes conservées afin de s'assurer que chacune contribue à mieux prédire P(y) qu'un modèle qui ne l'inclurait pas. Pour ce faire, nous nous basons sur la statistique de Wald. Cette dernière illustre la différence dans le modèle avant et après l'ajout de la dernière variable. On observe qu'à l'étape finale, tous les coefficients sont significatifs, même si plusieurs variables ont été introduites. On rejette donc pour chaque variable le coefficient qui est égal à 0. Par conséquent, chacune contribue à l'amélioration du modèle.

Le tableau ci-dessous nous permettra de sortir le résultat final du modèle en faisant ressortir les facteurs socioculturels qui expliquent la performance des femmes entrepreneures.

Tableau 3: Résultat final du modèle

		A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Etape 1[a]	CATHO	1,211	,983	1,518	1	,000	3,358
	PROTES	-,973	1,155	,710	1	,000	,378
	EREVEIL	1,534	,635	5,838	1	,000	4,638
	MUSUL	,149	,735	,041	1	,000	1,160
	PARENTR	,183	,409	,200	1	,000	1,201
	PARFON	-,028	,579	,002	1	,000	,972
	PARAGRI	,797	,766	1,083	1	,000	2,219
	INFETHN	-,226	,550	,170	1	,000	,797
	ORCA	-,360	,567	,404	1	,000	,698
	ORDS	-1,022	,506	4,084	1	,000	,360
	ORICA	-2,661	,718	13,720	1	,000	,070
	CONSPAS	1,921	,688	7,787	1	,000	6,828
	DECITP	-1,615	,575	7,889	1	,000	,199
	DEUSPA	,419	,522	,644	1	,000	1,520
	Constante	,014	1,694	,000	1	,001	1,014

Source: nous-mêmes

a. Variable(s) entrées à l'étape 1: CATHO, PROTES, EREVEIL, MUSUL, PARENTR, PARFON, PARAGRI, INFETHN, ORCA, ORDS, ORICA, CONSPAS, DECITP, DEUSPA.

A partir des coefficients *b* et de Exp(b) qui indiquent le sens de la relation, nous constatons donc que la relation est positive pour les variables: influence du conjoint sur le plan administratif seulement, je suis conseillé par mon pasteur, parent agriculteur, parent entrepreneur, Eglise de réveil, Musulman, Catholique. Par contre, la relation est négative pour les variables: Protestant, DECITP, PARFON, INFAETH, ORCA, ORDS, ORICA. En conclusion nous pouvons affirmer que:

- L'appartenance à une religion a une influence positive sur la performance des entreprises particulièrement la religion Catholique, Musulman, et église de réveil.
- La famille à également une influence positive sur la performance des entreprises. Les estimations logistiques que nous venons de faire montre avec précision que les entrepreneures issues des parents entrepreneure ou agriculteur sont plus performant que les autres.
- Les entrepreneures qui reçoivent les conseils de leur pasteur, réussissent mieux dans leurs activités.
- La participation du conjoint sur le plan administratif agit positivement sur la performance

Le facteur socioculturel est un facteur qui explique la performance des femmes entrepreneures à travers les variables suivantes: La Religion, la Famille, et l'influence de la religion. Une bonne partie de la littérature soutient qu'un pourcentage élevé d'entrepreneures descend de père lui-même entrepreneur. (Cooper et Demkeberg 1982; Hisrich et Bruch 1987). Presque toutes les recherches et les observations ont un consensus, avoir un parent entrepreneur a une influence sur le choix de la création d'entreprise de la femme et sur la performance. Notre recherche ne s'éloigne pas de cette assertion car les résultats ont démontré que les femmes entrepreneures de notre échantillon qui avaient un parent entrepreneure étaient plus performantes que les autres.

La religion peut aussi être considérée comme un élément du capital social et impacter l'entrepreneuriat au même titre que la région d'origine. Les travaux de Chameni & Fomba (2015), montrent que

© 2022 Global Journals

les entrepreneures qui sont catholiques sont plus représentées. Plus de 55% d'entrepreneures déclarent être de cette religion. Ils sont suivis des protestants (21,3%), les autres chrétiens (5,9%), les musulmans (4,7%) et les animistes (1,5%). Ces résultats devraient être pris avec précautions car la constitution de l'échantillon n'a pas pris en compte la géographie des religions au Cameroun. Aussi, plusieurs personnes pratiquent les religions occidentales ou importées et les religions locales (animistes). Suivant la formalité de l'entreprise, on constate que la répartition présente la même tendance que dans l'ensemble. Les entrepreneures d'obédience catholique restent les plus représentés quel que soit la formalité de l'entreprise (55,1% dans les entreprises formelle et 55,5 dans les entreprises informelles). Notre recherche démontre le contraire car d'après nos résultats, les entrepreneures appartenant aux églises de réveil sont plus représentées et plus performantes que les autres c'est-à-dire 52 % pour église de réveil contre 47 % pour les églises conventionnelles (catholique et protestant).

ii. *Résultats de l'estimation du modèle 2*

Tableau 4: Variables dans l'équation

	A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
ABSCOMP	1,400	,332	17,758	1	,000	4,054
TAILENSE	,082	,372	,049	1	,000	1,085
Etape 1[a] BUSPLAN	-1,022	,538	3,607	1	,000	,360
GAR	-1,430	,350	16,646	1	,000	,239
DISCRI	,065	1,201	,003	1	,000	1,068
Constante	1,915	1,256	2,325	1	,000	6,784

Source: nous-mêmes

a. Variable(s) entrées à l'étape 1: ABSCOMP, TAILENSE, BUSPLAN, GAR, DISCRI.

A partir des coefficients *b* et d'Exp (b) qui indiquent le sens de la relation, nous constatons que la relation est positive pour les variables: ABSCOMP, TAILENSE, DISCRI. Par contre, la relation est négative pour les variables: GAR, BUSPLAN. Ces résultats montrent que dans l'ensemble, les variables de ce modèle sont toutes significatives, mais le sens de la relation est différent. Les variables qui confirment cette assertion sont l'absence de garantie et l'absence de business plan. Ce qui stipule que les femmes qui n'ont pas de business plan et de garantie auront des difficultés énormes d'accès au financement et cette situation agirait négativement sur la performance. Donc l'absence de business plan et de garantie sont des éléments essentiels qui rendent difficile l'accès au financement des entrepreneures femmes.

IV. Conclusion

Dans cet article la préoccupation majeure était de mettre en exergue les facteurs exogènes de la performance financière des femmes entrepreneures. Pour atteindre cet objectif, une démarche mixte a été adoptée (qualitative et quantitative). La démarche qualitative avait pour objectif de spécifier l'indicateur de performance retenu dans le cadre de notre travail, pour cela un guide d'entretien a été mené auprès de 10 femmes entrepreneures, la méthode d'échantillonnage choisie est la saturation théorique. Cette démarche nous a permis de retenir le bénéfice réalisé comme indicateur de performance. La démarche quantitative quant à elle avait pour objectif de mettre en évidence les variables explicatives de la performance financière des femmes entrepreneures. La méthode de collecte des données est l'enquête par questionnaire. Notre échantillon était composé de 300 entrepreneures qui ont créé et qui gèrent directement ou indirectement une entreprise. Mais parmi les 300 femmes, 250 seulement ont été remplis. Le traitement des données a été réalisé par le logiciel SPSS et la Régression Logistique a été choisi pour l'analyse. A la suite de la revue de la littérature présentée ci-dessus, les facteurs socioculturels (religion, l'ethnie, la famille, l'influence du conjoint…) et les problèmes d'accès au financement (garantie, business plan, taille de l'entreprise, absence de documents comptables, discrimination) ont été retenus comme facteurs exogènes. L'estimation de nos modèles nous ont conduit aux résultats suivants: la réalisation d'un bon business plan et la possession de garantie sont des facteurs essentiels pour l'accès facile au financement ce qui aurait un impact positif sur la performance financière, également la famille et la place qu'occupe la religion dans la vie des femmes entrepreneures camerounaises ont un impact positif sur la performance de celles-ci. L'entrepreneuriat féminin est un champ de recherche qui est d'actualité, dans la

© 2022 Global Journals

mesure où les femmes jouent un rôle capital dans le développement économique des pays non seulement en voie de développement mais également dans les pays développés. La réalisation des travaux visant à maintenir la femme entrepreneure dans une dynamique constante de développement serait appréciable pour l'émergence de l'entrepreneuriat féminin dans le monde. Cet article entre dans cette dynamique en permettant aux dirigeants dans le contexte camerounais d'élaborer des stratégies adéquates basées sur les facteurs endogènes de performance pour le développement et la croissance de l'entrepreneuriat féminin au Cameroun. Au final deux propositions majeures découlent de cet article:

La première consiste à engager les discussions à un très haut niveau entre les directeurs des banques et les pouvoir publics de manière à infléchir la position des banquiers en faveur d'une politique « d'égalité de genre » en matière d'octroi de crédit; exiger des banques commerciales qu'elles recueillent et rapportent des informations désagrégées par genre à propos de leurs clients demandeurs d'emprunts; encourager les banques commerciales à organiser régulièrement des séminaires pour les femmes entrepreneures sur la manière de traiter avec le banquier.

La deuxième proposition consiste àentreprendre des réformes législatives et administratives en vue d'assurer pleinement l'égalité de genre dans l'accès aux ressources économiques (droit à la succession et à la propriété foncière, accès au crédit, à la formation et à l'information).

Au terne de ce travail, plusieurs pistes de recherche sont envisageables à savoir: Femmes entrepreneure et réseau, la problématique du financement de l'entrepreneuriat féminin…

Bibliographie

1. Assoumou, O., & Guetsop, F, A. (2017). L'entrepreneuriat féminin au Cameroun: enjeux et perspectives. *Revue congolaise de gestion,* 2(24), 11 à 42.
2. Arleo, A., & Hernandez, E, M. (2002). De l'usage des métaphores en entrepreneuriat. *Revues Française de gestion.*
3. Beaufort, V. (2011). La création d'entreprise au féminin en Europe. *Research Center ESSEC Working Paper* 1105.
4. Biloa, Fouda, C, N. (2014). *Dynamique entrepreneuriale des femmes camerounaises. Etudes de cas de développement d'entreprise*. Université de Bordeaux: Thèse de doctorat en sciences de gestion.
5. Boukar, H., & Julien, P, A. (2009). Impact des facteurs socioculturels sur la croissance des petites entreprises: une recension de la littérature. *Colloque international sur la vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, 11ès journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat.*
6. Boukar, H. (2009). Les facteurs de contingence de la croissance des micros et petites entreprises camerounaises. *Revue des Sciences de Gestion (n°237-238)*
7. Boussetta, M. (2011). *Entrepreneuriat Féminin au Maroc: Environnement et Contribution au Développement Economique et Social*. Rabat, Maroc: Université Mohammed V.
8. Chameni Nembwa, C., & Fomba Kamga, B. (2015). *Rapport général de l'étude sur les déterminants de la performance des entreprises en Afrique subsaharienne francophone: cas du Cameroun, de la Côte-d'Ivoire et du Sénégal*. Rapport du Cameroun: Centre de Recherches pour le Développement International
9. Cretté, O. (2012). *L'incidence des facteurs socioculturels dans le reporting financier et le reporting sociétal: Un essai de comparaison entre la France et l'Allemagne*. Ecole doctorale abbé grégoire laboratoire lirsa: Thèse de doctorat en sciences de gestion.
10. Dali, C. (2014). *L'émergence de l'entrepreneuriat féminin dans un processus de développement local en milieu rural: cas de la sous-préfecture de Gadouan en Côte d'Ivoire.* Université du Québec à Rimouski/Université du Québec à Chicoutimi: Thèse de doctorat en développement régional.
11. Desjardins, S., & St. Onge, A. (2009). *Les facteurs qui affectent les entreprises féminines: perspectives de croissance, le cas du Cameroun*. Genève Suisse: Bureau International du travail (BIT).
12. Ferrary, M. (2009). Les femmes: un remède à la crise boursière ? *Ressources Humaines & Management n°28, pp. 3-6.*
13. Ferrary, M. (2010). Les femmes influencent-elles la performance des entreprises ? *Travail, Genre et Sociétés n° 23.*
14. Kamdem, E. (2002). Management et inter culturalité en Afrique Expérience camerounaise, *Les Presses de l'Université de Laval, l'Harmattan.*
15. Kamdem, E., & Ongodo, F. (2007). Faits et méfaits de l'ethnicité dans les pratiques managériales en Afrique. *Gestion 2000*.
16. Ngok Evina, J. F. (2007). Le développement de la TPE camerounaise: évidences ou paradoxes ? *Presses universitaires de Bordeaux, 150-166*
17. Nkakleu, R. (2001). *Pour une approche contingente des PME au Cameroun. Contribution à la connaissance de l'identité des dirigeants et des modes de gestion du potentiel.* BETA-ULP, Strasbourg: Thèse de doctorat en sciences de gestion.
18. Owen, J. (2010). Le profil de financement: l'entrepreneuriat au féminin. *Innovation, Sciences et Développement Economique, Canada.*

© 2022 Global Journals

19. St-Cyr, L., & Lafortune, A. (2000). La perception de l'accès au financement chez les femmes entrepreneures. *Ministère de l'industrie et du commerce, Direction des communications 710, place D'Youville, 9ème étage (Québec) G1R4Y4.*
20. St-Pierre, J., Foleu, L., Abdul-Nour, G., & Nomo, S. (2018 Février). *Les freins au développement des PME camerounaises: qu'en pensent les entrepreneurs ?* Récupéré sur https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01703201.
21. Sogbossi Bosco, B. (2010). Perception de la notion de performance par les dirigeants de petites entreprises en Afrique. *Revue des Sciences de Gestion.*
22. Suresh, J., & Ramraj, R. (2012). Entrepreneurial Ecosystem: Case Study on the Influence of Environmental Factors on Entrepreneurial Success. *European Journal of Business and Management, 4(16), 95-101*.
23. Tadjine, L., & Zouitan, J. (2005) Les femmes et les immigrés ont-ils besoins d'un accompagnement entrepreneurial spécifique ? *IVème congrès de l'académie de l'Entrepreneuriat, Paris, 24-25-novembre, p-3-4*
24. Tchouassi, G. (2002). Entreprendre au féminin au Cameroun: possibilités et limites. *Actes du 2ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat sur le thème: champs de l'entrepreneuriat et dynamique des sociétés, Bordeaux, avril, pp. 433-445.*
25. Tchouassi, G. (2002). Épargne des femmes au Cameroun: épargne individuelle, épargne collective ou épargne solidaire. *Communication aux deuxièmes rencontres inter-universitaires de l'économie sociale et solidaire sur le thème: Sens et portée de l'économie solidaire, tenue du 5 au 7 février 2002 à Lyon, 13 p*.

© 2022 Global Journals