



Femmes et entrepreneuriat au Mali : vers une compréhension des motivations et obstacles dans le secteur informel

Women and entrepreneurship in Mali: towards an understanding of motivations and obstacles in the informal sector

Silamakan KANTE 
silaskante@yahoo.fr
Bamako Institute for Research and Development Studies, (Mali)

Soumis le : 26/04/2025

Accepté le : 30/05/2025

Publié le : 30/06/2025

Abstract

This research paper explores the motivations and obstacles faced by women entrepreneurs in Mali's informal sector. Adopting a qualitative approach, the study conducted semi-structured interviews with fifteen women entrepreneurs operating in commercial and service activities within two neighborhoods of the Kati region. Thematic analysis, facilitated by NVIVO 21, revealed that women predominantly engage in subsistence entrepreneurship driven by necessity, aiming to support themselves and their families amidst limited employment alternatives and low educational attainment. Key obstacles identified include significant challenges in accessing finance, difficulties in securing clientele, high tax burdens, and the struggle to balance business with domestic responsibilities. Most participants relied on personal savings, informal savings groups (tontines), and family support rather than formal banking services, reflecting both a fear of indebtedness and limited trust in financial institutions. The lack of entrepreneurial support and business training further constrains business growth and sustainability. The findings underscore the importance of targeted policy interventions, improved access to formal financing, and enhanced support services to empower female entrepreneurs and promote the formalization and resilience of their enterprises.

Keywords: Female entrepreneurship, Motivations, Obstacles, Informal Sector, Financing

JEL Classification Codes: G21, M13, J16, L26

Introduction

L'apport des femmes entrepreneures aux économies du monde entier est indiscutable. Elles participent à la croissance des pays du monde entier à travers leurs activités. Elles créent de la richesse, des emplois et l'entrepreneuriat permet l'autonomisation des femmes. L'entrepreneuriat féminin permet ainsi de lutter contre le chômage et la pauvreté. Il a retenu l'attention des chercheurs et les premières études remontent aux années mille neuf cent soixante-dix. Les femmes entreprennent plus sur le continent africain par rapport aux autres continents et elles évoluent dans l'informel (Women in Africa & Roland Berger, 2018). Ainsi, selon les résultats de l'étude de Women in Africa et du cabinet Roland Berger, les femmes africaines sont les premières en entrepreneuriat féminin. Elles sont 24% à créer leurs entreprises et ce taux atteint 26% en Afrique subsaharienne (Women in Africa & Roland Berger, 2018).

Le Mali est un pays d'Afrique de l'Ouest dont l'économie est fortement dominée par le secteur informel et ce secteur contribue beaucoup à la formation du Produit Intérieur Brut (CREDD, 2019). Le secteur informel constitue le plus grand pourvoyeur d'emplois et ces emplois sont précaires (CREDD, 2019). Les femmes entrepreneures maliennes évoluent dans le secteur informel (APD, 2020 ; Kante S., 2020).

L'entrepreneuriat féminin constitue ainsi un enjeu majeur au niveau mondial puisqu'il permet le développement de toutes les nations grâce à la contribution significative des femmes entrepreneures aux économies nationales.

La motivation entrepreneuriale a fait l'objet d'étude de la part des chercheurs. Dans le cadre du présent article, nous nous intéresserons aux motivations d'opportunité correspondant aux facteurs « pull » et aux motivations de nécessité correspondant aux facteurs « push » (Reynolds & al., 2002).

Les facteurs de motivation « push » ou motivations de nécessité correspondent aux situations où les femmes se lancent dans l'entrepreneuriat par nécessité, pour des besoins de survie. Ici, la femme est insatisfaite de sa situation actuelle et elle aspire à améliorer son niveau de vie. Donc elle se lance dans l'entrepreneuriat afin de pouvoir subvenir à ses besoins personnels et à ceux de sa famille. Les femmes motivées par les facteurs push entreprennent parce qu'elles n'ont pas d'autres alternatives. Les difficultés d'obtention d'un emploi, le décès du mari, l'insuffisance des revenus du mari sont des facteurs qui peuvent conduire les femmes à entreprendre. Au Mali, le

taux d'instruction des femmes n'est pas élevé (INSTAT, 2024). En l'absence de compétences, peu d'options sont offertes à elles pour trouver un emploi sur le marché du travail et elles se tournent vers l'entrepreneuriat. L'OCDE (2004) indique que créer son entreprise est la principale option qui s'offre aux femmes pour trouver un emploi.

Les facteurs de motivation « pull » ou motivations d'opportunité correspondent aux situations où les femmes se lancent dans l'entrepreneuriat par opportunité. Ici, l'entrepreneuriat est voulu et non subi. Ainsi, les femmes créent leurs entreprises pour exploiter une opportunité ... Contrairement aux facteurs push, ici l'entrepreneuriat est un « choix » de la femme. Elle crée son entreprise non pas pour des besoins de survie mais par opportunité. Elle veut être indépendante, s'assurer une autonomie financière, ...

Selon la littérature, les femmes entrepreneures sont motivées par des facteurs de nécessité et d'opportunité (Women in Africa & Roland Berger, 2018 ; Makhlouf Y.B. & Souidi, R. A., 2019 ; Zakana A., 2024 ; Kante S. & Diabate A., 2020). En Afrique, la majorité des femmes se lancent dans l'entrepreneuriat par nécessité et elles évoluent dans l'informel (Women in Africa & Roland Berger, 2018 ; Etim, E. & Iwu, C.G., 2019 ; APD, 2020 ; Kante S. & Diabate A., 2020 ; Bouhadjeb A. & Lachachi Tabet W., 2022 ; Zakana A., 2024). Cependant, d'autres chercheurs soulignent dans leurs études que les femmes sont également attirées par des facteurs d'opportunité (Gbaguidi L., et al, 2017). Ainsi, nous notons que les entrepreneures sont souvent attirées par l'informel dans la mesure où il n'y a pas de formalité administrative à remplir avant de démarrer son entreprise. Ce secteur est facile d'accès.

Les femmes entrepreneures rencontrent de nombreux obstacles dans le secteur informel (Nsengimana, S., Tengeh, R. K., & Iwu, C. G., 2017 ; Kante S., 2020 ; Zakana A., 2024). L'accès au financement représente le principal obstacle rencontré par les femmes entrepreneures et particulièrement celles exerçant dans le secteur informel (Benjamin N. & Mbaye AA, 2012 ; OCI, 2018 ; APD, 2020 ; Kante S. & Kante F., 2024 ; Zogning, F., 2024).

Les femmes entrepreneures maliennes créent le plus souvent leurs entreprises avec les fonds propres et ceux obtenus auprès des proches plutôt que de prêts auprès des banques (APD, 2020 ; Kante S. & Kante F., 2024).

Selon l'étude de Women in Africa et du cabinet Roland Berger (2020) les femmes ont tendance à s'auto exclure du financement bancaire à cause des préjugés (Women in Africa & Roland

Berger, 2020). Ainsi, elles pensent que les prêts bancaires ne leur sont pas accessibles et ne prennent pas la peine d'en demander.

La fourniture de garantie est l'un des obstacles majeurs à l'obtention de prêt bancaire par les femmes entrepreneures (Nsengimana, S., Tengeh, R. K., & Iwu, C. G., 2017 ; Etim, E., & Iwu, C. G., 2019 ; Akouwerabou, L., 2020 ; Women in Africa & Roland Berger, 2020, Yarbonme D., 2023 ; Kante S. & Kante F., 2024 ; Zogning, F., 2024).

Le taux de scolarisation des femmes est faible au Mali et elles se trouvent dépourvues de compétences pour une meilleure gestion de leurs entreprises (INSTAT, 2024). Elles ne bénéficient pas non plus d'accompagnement entrepreneurial (APD, 2020). De même, les femmes ont également des défis de paiement d'impôt et de taxe dans le secteur informel (Nsengimana, S., Tengeh, R. K., & Iwu, C. G., 2017).

Nous retenons que l'entrepreneuriat féminin informel est majoritairement un entrepreneuriat de nécessité même si nous trouvons dans l'informel des femmes qui entreprennent par opportunité. Également, les femmes rencontrent de nombreux obstacles notamment l'accès au financement, le manque de formation, le manque d'accompagnement, les défis de paiement d'impôt, ...

Bien que la recherche sur l'entrepreneuriat féminin ait retenu l'attention des chercheurs, le Mali compte peu d'études scientifiques sur l'entrepreneuriat féminin (APD, 2020 ; Kante S., 2020). L'*African Policy Dialogue* (2020) souligne que ce manque de recherche scientifique constitue un obstacle à la connaissance et à la compréhension de l'entrepreneuriat féminin.

Notre étude a pour objectif de comprendre les motivations et obstacles des femmes entrepreneures maliennes du secteur informel.

Nos questions de recherche sont :

- Quelles sont les motivations entrepreneuriales des femmes maliennes dans le secteur informel ?
- Quels sont les obstacles rencontrés par les femmes entrepreneures maliennes dans le secteur informel ?

La suite de notre article est organisée comme suit : nous présenterons la méthodologie adoptée puis les résultats de notre recherche. Ensuite, nous discuterons des résultats de la recherche et terminerons par une conclusion.

1. Méthodologie :

Dans le cadre de la présente étude, nous avons adopté une approche qualitative. Nous présenterons la justification de notre choix méthodologique et de la méthode de collecte des données puis les cas étudiés. Ensuite, la méthode d'analyse des données utilisée sera présentée.

1.1. Justification du choix méthodologique :

Dans le cadre de notre étude, nous avons choisi une approche qualitative et utilisé des entretiens semi directifs avec les femmes entrepreneures enquêtées.

Les entretiens semi directifs visent à comprendre les pratiques, comportements, perceptions et vécus des individus en lien avec la question de recherche (Thiétart et al., 2014). Le chercheur élabore un guide d'entretien qui comprend une liste de thèmes et de questions ouvertes qui sont complétées au besoin par des questions de reformulation et de relance afin de comprendre la thématique étudiée.

En l'absence de données statistiques sur le nombre de femmes entrepreneures au Mali, nous avons choisi un échantillon raisonné de 15 femmes entrepreneures informelles dans la zone d'études. Les femmes entrepreneures sont majoritaires à Bamako et dans les régions de Gao, Ségou, Sikasso et Koulikoro selon les données de l'APD en 2020*. L'enquête a été menée dans les quartiers de Moribabougou et de Titibougou. Les deux quartiers choisis font partie du cercle de Kati dans la région de Koulikoro.

1.2. La collecte de données :

La collecte des données s'est déroulée dans les quartiers de Titibougou et de Moribabougou du 13 au 20 janvier 2024. L'enquête a été conduite auprès de 15 femmes entrepreneures choisies parmi celles exerçant dans l'informel dans les deux quartiers enquêtés. Parmi elles, dix femmes intervenaient dans le commerce général et cinq femmes dans les prestations de service. Toutes évoluaient dans le secteur informel.

Notre guide d'entretien comportait les thèmes suivants : la présentation de l'entrepreneure et de son entreprise, la motivation entrepreneuriale, les obstacles rencontrés à la création et lors de la gestion des entreprises et les stratégies adoptées pour faire face aux obstacles.

* <https://includeplatform.net/wp-content/uploads/2021/09/APD-Mali-Note-Conceptuelle-vfinale.pdf> consulté le 20 décembre 2023

1.3. Présentation des cas étudiés :

Les différents cas étudiés représentent les unités d'analyse où le phénomène étudié a lieu et sont présentés dans le tableau n°1 :

Tableau n° 1: Présentation des 15 cas étudiés

N° Entrepren eure	Age	Niveau d'instruction	Statut matrimonial	Domaine d'activité	Ancienneté entreprise
E1	40 ans	Non scolarisée	Mariée	Prestation de service (salon de coiffure)	15 ans
E2	52 ans	Non scolarisée	Veuve	Prestation de service (couture	30 ans
E3	43 ans	Non scolarisée	Mariée	Commerce general	10 ans
E4	48 ans	Non scolarisée	Mariée	Commerce general	12 ans
E5	34 ans	Fondamental (premier cycle)	Mariée	Commerce general	7 ans
E6	35 ans	Fondamental (premier cycle)	Célibataire	Commerce general	5 ans
E7	30 ans	Fondamental (premier cycle)	Célibataire	Commerce general	2 ans
E8	34 ans	Non scolarisée	Mariée	Commerce general	10 ans
E9	25 ans	Non scolarisée	Mariée	Commerce general	3 ans
E10	62 ans	Non scolarisée	Veuve	Commerce general	5 ans
E11	26 ans	Licence (Bac+3)	Mariée	Prestation de service (salon de coiffure)	2 ans
E12	36 ans	Fondamental (premier cycle)	Mariée	Commerce général	10 ans
E13	38 ans	Non scolarisée	Mariée	Commerce general	6 ans
E14	56 ans	Non scolarisée	Mariée	Prestation de service (restauration)	20 ans
E15	32 ans	Baccalauréat	Mariée	Prestation de service (restauration)	1 an

Source : enquête de terrain 2024

1.4. L'analyse des données :

Nous avons procédé à une analyse de contenu thématique des données recueillies. Cette analyse a permis de codifier les comptes rendus d'entretiens en différents thèmes et sous thèmes afin de comprendre les réponses des femmes enquêtées autour de la motivation et des obstacles des femmes entrepreneures enquêtées.

Après avoir effectué une lecture sommaire des comptes rendus d'entrevue pour une meilleure compréhension générale de leur contenu, nous avons effectué une relecture en profondeur afin de découper les comptes rendus en différents thèmes. Nous avons analysé les données à travers le logiciel NVIVO 21.

Nous avons présenté les résultats préliminaires de notre étude lors du colloque international « Crises mondiales, Genre et résilience des populations » qui s'est tenu les 28 et 29 novembre 2024 à l'Université Joseph Ki Zerbo du Burkina Faso. Ces résultats préliminaires n'ont pas été publiés.

2. Présentation des résultats : nous présenterons ici les résultats de notre étude.

2.1. Les femmes entrepreneures informelles sont motivées par des facteurs de nécessité (facteurs push) :

Les femmes entrepreneures enquêtées ont créé leurs entreprises pour subvenir à leurs besoins ainsi qu'à ceux de leurs familles. Cela est confirmé par les comptes rendus d'entrevue suivants :

Entrepreneure (E1)

« J'ai entrepris pour pouvoir faire quelque chose pour moi-même. Cela m'a permis d'avoir une source de revenus et d'avoir une autonomie financière. Les dépenses des enfants proviennent des fonds du salon. Mes parents sont pauvres. Mon père est cultivateur et ma mère ménagère. »

Entrepreneure (E4)

« Un homme ne peut pas prendre en charge toutes les dépenses d'une femme. C'est pour ça que je me suis lancée dans l'entrepreneuriat. Si vous avez des enfants également, il faut entreprendre pour subvenir aux dépenses du ménage. Sinon, je n'entreprends pas par plaisir. »

Entrepreneure (E5)

« J'étais employée auparavant dans une autre entreprise. J'ai perdu mon emploi et c'est ce qui m'a poussé à aller vers l'entrepreneuriat. »

Entrepreneure (E7)

« C'est la pauvreté qui m'a conduit à entreprendre. Mes parents sont pauvres. Les revenus de mon commerce me permettent de subvenir à mes besoins, de me nourrir. »

Entrepreneure (E9)

« Entreprendre est une obligation si tu as des enfants surtout si tu as des filles dont il faut chercher les trousseaux de mariage. Tu ne peux pas toujours quémander. Les revenus de mon activité vont dans les dépenses du ménage. Mon mari n'a pas posé de problème puisque nous nous entraïdons. L'argent du trousseau de la fille revient à la maman. L'homme ne prend pas en charge cela. Si tu ne travailles pas, il sera difficile de faire face à cette dépense. Aussi, même les dépenses du mariage sont prises en charge par les femmes souvent. »

Entrepreneure (E10)

« Je me suis tourné vers l'entrepreneuriat à cause de la pauvreté. Mon mari, paix à son âme était enseignant au temps du président Moussa Traoré. J'ai construit une maison que j'habite avec mes enfants. La maison familiale où nous étions a été vendue à notre insu au décès de mon mari. »

Entrepreneure (E11)

« J'ai une licence en logistique et transport. J'ai ouvert ce salon de coiffure pour être indépendante. Je n'ai pas eu d'emploi. J'ai pris un prêt à la banque pour financer les activités. Je rembourse mensuellement ce prêt. »

2.2. Les femmes entrepreneures ont des difficultés de financement et de clientèle à la création :

Les femmes enquêtées ont rencontré pour la plupart des difficultés de financement au démarrage de leurs entreprises. Cela est confirmé par les propos suivants :

Entrepreneure (E1)

« Pour l'acquisition des premiers équipements du salon de coiffure, je suis entré dans des tontines. Ce sont les fonds provenant des tontines qui m'ont permis d'acquérir les premiers équipements. Ensuite, j'ai adhéré à une association de femmes de Moribabougou qui m'a beaucoup aidé. Mes parents sont pauvres et n'ont pas de moyens de m'aider. Avec l'association, on peut prendre un prêt et rembourser après. Si tu prends une somme tu rembourses cette somme pendant 5 mois. Si tu prends cinquante mille francs CFA, tu rembourses cinquante-cinq mille francs CFA soit avec un intérêt de cinq mille francs CFA. »

Entrepreneure (E6) *« J'ai eu beaucoup de difficultés au début de mon activité. Je n'avais pas de fonds pour démarrer le commerce. J'ai dû emprunter de l'argent avec une personne de confiance pour le démarrage de mon activité. »*

Entrepreneure (E7) *« J'ai eu des difficultés de financement au démarrage. J'ai demandé de l'appui financier à un proche et c'est lui qui m'a financé pour que j'ouvre mon entreprise. »*

Entrepreneure (E12) *« Au début, j'avais des difficultés de fonds pour le démarrage. Mon mari a pris un prêt à la banque, ce qui a permis de prendre le magasin et acheter les tissus à vendre. »*

Entrepreneure (E13) *« Les obstacles ne finissent pas. Au début, je n'avais pas de fonds pour prendre un magasin. Je vendais d'abord les articles dans une tasse au marché afin de réunir des fonds. C'est comme ça que j'ai économisé de l'argent pour prendre le magasin et acheter les articles destinés à la vente. »*

Entrepreneure (E14) *« J'ai vendu de l'eau à la charrette, vendu du charbon et du bois avant de me lancer dans la restauration. C'est avec l'argent économisé dans ces petites activités menées que j'ai pu ouvrir le restaurant. »*

Entrepreneure (E15) *« c'est un oncle qui a financé l'ouverture du restaurant comme je n'avais les moyens nécessaires pour cela. »*

Les femmes enquêtées ont rencontré également des difficultés de clientèle au démarrage de leurs activités. Cela est confirmé par les propos suivants :

Entrepreneure (E3) « *Au début de mon activité, je n'avais pas de client. J'ai laissé mon premier lieu de vente à cause du manque de clientèle pour m'installer ici.* »

Entrepreneure (E11) « *L'absence de clientèle est l'une des difficultés à laquelle j'ai été confrontée à l'ouverture du salon. Pour pouvoir s'en sortir, je faisais également de la vente en ligne.* »

2.3. Les femmes entrepreneures font face à de nombreux obstacles dans la gestion de leurs entreprises :

Les femmes rencontrent des difficultés d'accès au financement dans la gestion de leurs entreprises. Cela est confirmé par les comptes rendus d'entrevue suivants :

Entrepreneure (E1) « *J'ai des difficultés de financement Le prix du maquillage est faible aujourd'hui. Si la mariée était maquillée à 50.000 FCFA, aujourd'hui c'est 40 000 FCFA. Les salons de coiffure sont également nombreux. Trois salons ont été fermés en moins de six mois faute de moyen financier.*

Le salon n'est pas équipé à hauteur de souhait faute de moyen financier. Je dois mettre du gazon à la porte, renouveler les fauteuils du salon. J'ai peur de prendre des prêts bancaires et de m'exposer à des problèmes en cas de difficultés de remboursement. Si tu prends un prêt bancaire et que tu ne rembourses pas, la banque peut saisir ta maison et cela est humiliant dans notre société. »

Entrepreneure (E5) « *Les grossistes ont également tout augmenté. Ce qui fait que je n'ai pas beaucoup de bénéfice dans les ventes réalisées. J'ai des difficultés de financement. Souvent, je prends des articles à crédit avec les grossistes et les rembourse dans un délai d'une semaine.* »

Entrepreneure (E8) « *La plus grande difficulté est le problème de financement. Je n'ai pas assez de fonds et j'utilise également les revenus du commerce pour les dépenses du ménage.* »

Entrepreneure (E9) « *Il faut les moyens financiers pour que l'activité puisse prospérer. Les besoins financiers de mon commerce sont énormes aux revenus tirés des ventes réalisées d'autant plus que les revenus vont également dans les dépenses du ménage.* »

Entrepreneure (E10) « *J'ai des soucis de financement de mon activité mais j'ai peur de l'endettement et je n'utilise que les fonds propres.* »

Entrepreneure (E13) « *Les fonds de l'entreprise ne sont pas suffisants. Le financement des activités est difficile. Une partie des revenus va dans les dépenses des enfants. Il ne reste pas beaucoup pour le financement des activités. J'étais dans une tontine de femmes et je prenais l'argent pour investir dans mon commerce mais suite aux difficultés financières, j'ai quitté la tontine. Le paiement de la cotisation fixe de la tontine m'était difficile.* »

Les femmes rencontrent des difficultés de clientèle dans la gestion de leurs entreprises. Cela est confirmé par les propos suivants :

Entrepreneure (E11) « *Le manque de clientèle est le plus grand obstacle que je rencontre aujourd'hui. Les revenus du salon ne peuvent pas payer toutes les dépenses du salon. Je me fais aider par mon mari. C'est lui qui paye le loyer du magasin* »

Entrepreneure (E10) « *Il n'y a pas assez de vente maintenant. Souvent, il faut compléter les revenus des ventes pour faire face aux charges de l'entreprise.* »

Certaines femmes enquêtées rencontrent des difficultés de paiement d'impôt dans la gestion de leurs entreprises. Cela est confirmé par les propos suivants :

Entrepreneure (E1) « *Les taxes à payer à la mairie sont nombreuses. Nous sommes dans une association composée de salons de coiffure hommes et femmes. Nous avons approché la mairie et fait des propositions pour les taxes à payer. Mais elle n'a pas accepté.* »

Entrepreneure (E10) « *J'ai des difficultés de paiement d'impôt. Les impôts sont élevés. Ce sont mes enfants qui payent les impôts de ma boutique.* »

Entrepreneure (E12) « *L'impôt à payer est très élevé. Il n'est pas facile de le payer.* »

Entrepreneure (E15) « *Je paye l'impôt synthétique aux impôts et les taxes à la mairie. Mais, ces impôts et taxes sont élevés.* »

L'entrepreneure E13 a indiqué avoir des difficultés de conciliation de la vie familiale et de la vie professionnelle. Cela est confirmé par le compte rendu d'entrevue suivant « *j'ai des difficultés de*

conciliation des travaux ménagers avec les activités de la boutique. Je n'ai pas de moyen pour payer une aide-ménagère. »

Pour d'autres femmes enquêtées, les tâches ménagères sont assurées par les enfants. L'entrepreneure E14 a déclaré : *« Avant que les enfants ne grandissent je me levais tôt pour préparer pour eux. Je n'ai pas d'aide-ménagère pour les tâches ménagères. Mes premiers enfants sont des filles. Maintenant, elles ont grandi et peuvent s'occuper des tâches ménagères. »*

Certaines femmes ont souligné le manque d'accompagnement de leurs entreprises. Cela est confirmé par les comptes rendus d'entrevue ci-après :

Entrepreneure (E4) : *« C'est Dieu qui peut nous aider sinon nous ne savons pas ce qui peut nous aider. »*

Entrepreneure (E6) : *« J'ai tapé à toutes les portes pour avoir un appui et agrandir l'activité mais rien. Je souhaite avoir des facilités pour m'aider dans mon activité. Il faudrait que les pouvoirs publics nous aident afin de lutter contre la pauvreté. »*

Entrepreneure (E8) : *« Nous avons besoin d'appui pour faire prospérer nos commerces. »*

Entrepreneure (E15) : *« Je sollicite un appui parce que l'entrepreneuriat de la femme aide beaucoup et contribue au développement du pays. »*

3. Discussions des résultats de l'étude

Nos résultats montrent que les femmes enquêtées pratiquent un entrepreneuriat de nécessité, un entrepreneuriat de subsistance. Elles ont créé leurs entreprises pour pouvoir survivre, pour se nourrir, pour subvenir à leurs besoins et à ceux de leurs familles. Elles n'avaient pas d'autres choix que de se lancer dans l'entrepreneuriat. Une entrepreneure avait perdu son emploi et cela l'a incité à créer son entreprise. L'entrepreneure E11 a une licence en logistique et transport mais n'a pas obtenu de travail. Elle s'est donc lancée dans l'entrepreneuriat et a ouvert un salon de coiffure. L'entrepreneure E10 a souligné qu'au décès de son mari, la maison familiale a été vendue à son insu alors qu'elle y vivait avec ses enfants. Grâce à l'entrepreneuriat, elle a pu se construire une maison et l'habite aujourd'hui avec ses enfants.

Nos résultats sont confirmés par la littérature (Women in Africa & Roland Berger, APD, 2020, Kante S. & Diabate A., 2020 ; Zakani A., 2024). L'APD (2020) note que l'aventure entrepreneuriale des femmes maliennes est un entrepreneuriat de subsistance. Kante S. & Diabate A. (2020) dans leur étude sur les motivations des femmes entrepreneures au Mali notent que les femmes entrepreneures informelles pratiquent un entrepreneuriat de nécessité pour la plupart bien que certaines femmes pratiquent un entrepreneuriat d'opportunité.

Ainsi, certaines femmes entrepreneures ont souligné utiliser des fonds provenant de leurs activités dans les dépenses du ménage. L'entrepreneure E4 a déclaré ne pas entreprendre par plaisir mais pour subvenir aux dépenses du ménage. L'entrepreneure E9 a souligné que les revenus de son activité vont dans les dépenses du ménage. De même, l'entrepreneure E1 a souligné que les dépenses des enfants proviennent des fonds de son activité. Ce qui dénote qu'il s'agit d'un entrepreneuriat de subsistance pour la majorité des entrepreneures enquêtées. Pour Bouhadjeb A. & Lachachi Tabet W. (2022), la principale motivation des femmes entrepreneures algériennes est de sortir de la pauvreté, ce qui les incite à développer des activités afin de subvenir aux besoins de leurs familles respectives. Nos résultats sont cohérents avec ceux de Zakani A. (2024) qui indique dans son étude menée au Maroc que la majorité des femmes enquêtées entreprennent par nécessité afin de subvenir aux besoins de leurs familles ou en raison de difficultés sociales.

Les femmes enquêtées sont peu instruites. 9 femmes sur 15 n'ont jamais été scolarisées. Seule une femme a une licence (Bac+3) et une autre a le baccalauréat. Les quatre autres femmes n'ont pas dépassé le premier cycle. Ces résultats sont confirmés par l'INSTAT qui indique qu'en 2024 près de 61,4% des femmes maliennes n'étaient pas scolarisées (INSTAT, 2024). Seulement, 4,9% des femmes maliennes avaient atteint le niveau secondaire en 2024 (INSTAT, 2024). L'APD (2020) souligne également que l'entrepreneuriat féminin au Mali se caractérise par une prédominance des femmes non scolarisées.

La non scolarisation des femmes constitue un frein pour l'obtention d'emplois et cela peut les motiver à se tourner vers l'entrepreneuriat informel. Cependant, cette absence de scolarisation constitue un frein au développement des entreprises créées puisqu'elles ne disposent pas des compétences nécessaires pour la gestion de leurs entreprises (Kante S., 2020 ; Zogning, F., 2024). De même, elles ont des difficultés à se renseigner sur les opportunités offertes par l'Etat

ou d'autres structures d'appui à l'entrepreneuriat féminin en raison du manque de formation (Etim, E., & Iwu, C. G., 2019).

A la création, les femmes ont souligné avoir rencontré des difficultés de financement et de recherche de clientèle. La plupart d'entre elles ont utilisé l'épargne personnelle, les fonds provenant des tontines, des appuis financiers du mari, de la famille pour la création de leurs entreprises (APD, 2020 ; Yarbonne D., 2023 ; Kante S. & Kante F., 2024). Une entrepreneure a pris un prêt auprès d'une personne de confiance pour démarrer son entreprise. Elles n'ont pas sollicité de prêt bancaire pour créer leurs entreprises. C'est le mari de l'entrepreneure E12 qui a pris un prêt bancaire pour financer la création de son entreprise. Ainsi, comme souligné par les femmes, les capitaux investis sont faibles. Elles ont souvent mené de petites activités pour économiser de l'argent et investir ensuite dans leurs entreprises. Kante S. & Kante F. (2024) dans leur étude sur le financement du capital de démarrage de la femme entrepreneure malienne indiquent que la quasi-totalité des femmes enquêtées ont utilisé des fonds provenant de l'épargne personnelle, de la tontine et des appuis de la famille pour créer leurs entreprises. Yarbonne D. (2023) indique dans son étude menée auprès des femmes entrepreneures togolaises que toutes les femmes enquêtées ont utilisé leur épargne personnelle, les fonds provenant du mari et de la famille pour la création de leurs entreprises.

Pendant la gestion, plusieurs femmes ont indiqué que le financement de l'entreprise provient des revenus générés, de fonds provenant des proches. Elles indiquent avoir des difficultés de financement. Cependant, peu d'entre elles font appel à des prêts. Et, même celles qui font appel à des prêts se tournent vers des proches ou d'autres structures de financement ou associations et non les banques. L'APD (2020) souligne que les femmes ont une perception négative des banques, établissements financiers et acteurs de la microfinance. L'entrepreneure E10 indique avoir peur de l'endettement et n'utiliser que les fonds propres. Pour l'entrepreneure E1, prendre un prêt comporte des risques qu'elle n'est pas prête d'assumer notamment en cas de non remboursement. Certaines femmes se tournent ainsi vers les prêts auprès d'autres structures féminines ou vers les tontines. L'entrepreneure E1 a eu des prêts auprès d'une structure qui finance les femmes. Cependant, les sommes obtenues auprès de la structure étaient moindres et les taux d'intérêt étaient élevés. L'entrepreneure E1 a souligné que pour un montant de 50.000 FCFA accordé par la structure, elle devait rembourser 55. 000 FCFA soit un taux d'intérêt de 10% et le tout pendant une période de cinq mois. Nos résultats sont confirmés par Women in Africa et le cabinet Roland Berger. Dans leur étude publiée en 2020, ils indiquent que les

femmes s'excluent du financement bancaire et se tournent vers d'autres institutions comme les institutions de microfinance. Elles obtiennent des sommes moindres dans ces institutions et à des taux très élevés (Women in Africa & Roland Berger, 2020).

L'entrepreneure E11 a souligné que les revenus ne suffisent pas à prendre en charge les dépenses engendrées par son salon de coiffure. C'est son mari qui paye le loyer du magasin.

Les femmes enquêtées ont indiqué avoir des difficultés de marketing, de recherche de clients. Toutes exercent le commerce général ou la coiffure ou la couture ou la restauration. Il s'agit du prolongement des activités traditionnelles menées en famille (APD, 2020). En raison de l'absence de scolarisation, elles ne disposent pas des compétences nécessaires pour mettre en place des stratégies marketing afin d'attirer de la clientèle et de la fidéliser. Nos résultats sont confirmés par Kante S. (2020) qui indique dans son étude que les femmes entrepreneures maliennes ont des difficultés de marketing et de communication dans la gestion de leurs entreprises.

Les femmes enquêtées soulignent également que les impôts et taxes payés sont élevés par rapport aux revenus de leurs entreprises. Elles évoluent dans l'informel et payent l'impôt synthétique. Cependant, elles indiquent que cet impôt est très élevé. Ces résultats sont cohérents avec l'étude de Nsengimana, S., Tengeh, R. K., & Iwu, C. G. (2017) qui soulignent qu'au Rwanda les femmes entrepreneures ont des défis de paiement d'impôt.

Ce sont les enfants de l'entrepreneure E10 qui payent les impôts et taxes chaque année puisque les revenus de l'entreprise sont insuffisants et elle a réduit ses activités compte tenu de son âge avancé (62 ans). L'entrepreneure E12 a déclaré que son mari a pris un prêt à la banque pour qu'elle puisse démarrer son entreprise. L'entrepreneure E15 n'a pas de compte bancaire et c'est son oncle qui l'a financé pour qu'elle puisse ouvrir le restaurant. Ainsi, le soutien du mari, de la famille est important et nécessaire pour l'aventure entrepreneuriale de la femme. La plupart des femmes entrepreneures enquêtées sont mariées et ont bénéficié du soutien de la famille, du conjoint dans leur activité. Ce soutien a été déterminant pour la création de l'entreprise et même après la création. Nos résultats sont cohérents avec ceux de Yarbonme D. (2023) qui indique dans son étude menée au Togo que les femmes entrepreneures ont bénéficié du soutien du conjoint, de la famille. Ce soutien a contribué à la création et au succès des entreprises féminines enquêtées par l'auteur (Yarbonme D., 2023).

Les femmes enquêtées dirigent des très petites entreprises informelles. L'entrepreneuriat pratiqué est un entrepreneuriat de subsistance. Les entreprises fonctionnent sur le court terme et non sur le long terme. L'entrepreneure E10 a déclaré qu'elle avait une activité prospère et voyageait auparavant dans le cadre de ses activités. Aujourd'hui, âgée de 62 ans, elle a limité ses activités à la vente au détail d'articles ménagers et elle a arrêté les différents voyages puisque sa santé ne le lui permet plus. L'absence de formation ne permet pas aux femmes entrepreneures de mettre en place des stratégies permettant d'assurer la croissance et la continuité des entreprises sur le long terme. Ainsi, Zogning, F. (2021) souligne que la principale difficulté rencontrée par les femmes entrepreneures réside davantage dans sa précarité et sa pérennité. L'activité entrepreneuriale ne doit pas être réduite ou arrêtée en raison de la santé de l'entrepreneure.

La plupart des femmes enquêtées ont déclaré ne pas bénéficier d'accompagnement entrepreneurial. L'entrepreneure E6 a déclaré ceci : *« J'ai tapé à toutes les portes pour avoir un appui et agrandir l'activité mais rien. Je souhaite avoir des facilités pour m'aider dans mon activité. Il faudrait que les pouvoirs publics nous aident afin de lutter contre la pauvreté. »* Les femmes espèrent recevoir des appuis financiers pour faire prospérer leurs entreprises. Nos résultats sont confirmés par l'APD (2020) qui indique que les femmes entrepreneures ont un manque d'accompagnement de leurs entreprises.

L'entrepreneure E13 a indiqué avoir des difficultés de conciliation entre la vie professionnelle et la vie personnelle notamment l'exécution des tâches ménagères à la maison. Elle a déclaré ne pas avoir d'aide-ménagère et s'occupe elle-même des tâches ménagères. Cela est le cas de l'entrepreneure E15 qui se lève à quatre heures du matin pour exécuter les tâches ménagères avant d'aller au restaurant. Par contre, l'entrepreneure E14 a indiqué que les tâches ménagères sont assurées par ses filles qui ont grandi. Ainsi, ces tâches ménagères peuvent prendre beaucoup de temps pour les femmes en l'absence d'aide-ménagère ou d'appui de la famille. Cela peut les empêcher de consacrer tout le temps nécessaire à la gestion de leurs entreprises (Etim, E., & Iwu, C. G., 2019 ; Zogning, F., 2024). Dans notre société, les femmes sont responsables des tâches ménagères et de la garde des enfants (Zogning, F., 2024). Bouhadjeb A. & Lachachi Tabet W. (2022) indiquent que la conciliation de la vie familiale et de la vie professionnelle est une préoccupation majeure des femmes entrepreneures algériennes. Pour Carrier C., Julien P. A., & Menvielle W. (2006), concilier la vie professionnelle et la vie familiale est un enjeu majeur influençant l'activité des entrepreneures.

Les différents obstacles rencontrés entravent la croissance et la pérennité des entreprises féminines.

Conclusion

La présente étude nous a permis de comprendre les motivations et obstacles rencontrés par les femmes entrepreneures du secteur informel enquêtées. Ainsi, ces résultats pourront aider les décideurs politiques, les responsables de structures de promotion d'entrepreneuriat féminin, les responsables d'institutions financières, les entrepreneures et d'autres acteurs dans la prise de décision pour apporter des solutions aux défis de l'entrepreneuriat féminin.

Les femmes enquêtées entreprennent par nécessité. Elles se sont lancées dans l'entrepreneuriat afin de subvenir à leurs besoins et à ceux de leurs familles. L'entrepreneuriat pratiqué est un entrepreneuriat de subsistance, de survie et elle permet à la femme entrepreneure de subvenir à ses besoins et à ceux de sa famille. Leur niveau de scolarisation est faible. La plupart d'entre elles ne sont pas scolarisées.

Les femmes enquêtées ont rencontré des difficultés d'accès au financement et de recherche de clientèle à la création de leurs entreprises. Les principaux obstacles rencontrés dans la gestion sont les difficultés d'accès au financement, les difficultés de recherche de clientèle, les difficultés de paiement d'impôt et de taxe et les difficultés de conciliation entre la vie professionnelle et la vie personnelle. L'accès au financement représente la principale difficulté rencontrée par les femmes enquêtées. Elles ont créé leurs entreprises grâce à l'épargne personnelle, aux fonds provenant des tontines, des appuis financiers des proches. Une entrepreneure a obtenu un prêt auprès d'une personne de confiance lors de la création de son entreprise. La majorité des femmes enquêtées utilisent l'autofinancement et les appuis des proches pour financer la croissance des activités. Le soutien du mari et de la famille est déterminant dans les différentes activités entrepreneuriales.

Les femmes enquêtées ne bénéficient pas d'accompagnement entrepreneurial. L'entrepreneuriat féminin constitue un moyen d'autonomisation de la femme et de lutte contre la pauvreté. Un accompagnement de l'Etat permettrait aux entreprises féminines d'être plus performantes en faisant face aux différents défis rencontrés. Cet accompagnement pourrait conduire à la formalisation des entreprises informelles afin qu'elles puissent bénéficier des avantages du secteur formel. De même, la formation des femmes entrepreneures les aiderait beaucoup à mieux gérer leurs entreprises et de les pérenniser. L'accompagnement entrepreneurial pourrait les aider

également à accéder au financement adéquat pour leurs entreprises, prendre part à des réseaux de soutien des femmes entrepreneures.

Par ailleurs, notre étude comporte des limites. Les structures d'appui à l'entrepreneuriat féminin, les institutions bancaires, les institutions de microfinance n'ont pas été enquêtées. Ces différents aspects pourront être pris en compte dans les recherches futures.

Références Bibliographiques

- Akouwerabou, L. (2020). « Les difficultés d'accès au financement : le cas des femmes entrepreneures du Burkina Faso. » *Revue africaine de management*, 5(2).
- Benjamin, N., & Mbaye, A. A. (2012). Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone. *International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank*, 1-299.
- Bouhadjeb A. & Lachachi Tabet W. (2022). Les motivations et freins à l'entrepreneuriat féminin Motivation and obstacles to women's Entrepreneurship. *Al Bashaer Economic Journal*, 8(1).
- Carrier, C., Julien, P. A., & Menvielle, W. (2006). Un regard critique sur l'entrepreneuriat féminin : une synthèse des études des 25 dernières années. *Revue Internationale de Gestion*, 31(2), 36-50.
- Etim, E., & Iwu, C. G. (2019). « A descriptive literature review of the continued marginalisation of female entrepreneurs in sub-Saharan Africa. » *International Journal of Gender Studies in Developing Societies*, 3(1), 1-19.
- Gbaguidi, L., Bio N'goye, C. G. et Djodjo, G. E., (2017). « Motivations intergénérationnelles des femmes entrepreneures : étude de cas au Bénin en Afrique de l'Ouest. » *XXVIe Conférence Internationale de Management Stratégique*, Lyon, France
- INSTAT (2024) Enquête modulaire et permanente auprès des ménages (EMOP), rapport de synthèse des résultats du premier passage (Janvier- Mars 2024), 49 p.
- Kante S., & Kante F. (2024). Le financement du capital de démarrage de la femme entrepreneure au Mali. *Revue des Études Multidisciplinaires en Sciences Économiques et Sociales*, 9(3).
- Kante, S. (2020). « L'entrepreneuriat féminin au Mali : cas de la commune I du district de Bamako. » *Journal of Academic Finance*, 11 (1), 2-21
- Kante, S., & Diabate, A. (2020). « La motivation des femmes entrepreneures dans le secteur informel selon l'approche push/pull : cas de la commune I du district de Bamako au Mali. » *Revue des Études Multidisciplinaires en Sciences Économiques et Sociale*, 5(2). doi:<https://doi.org/10.48375/IMIST.PRSM/remses-v5i2.22555>
- Makhlouf Y.B. & Souidi, R. A. (2019). « Les motivations et freins à l'entrepreneuriat féminin en Algérie. » *el-Bahith Review*, 19(1), 647-658.

- Ministère de l'économie et des finances (2019), Cadre stratégique pour la relance économique et le développement durable (CREDD 2019-2023), Mali 148 p.
- Nsengimana, S., Tengeh, R. K., & Iwu, C. G. (2017). « The sustainability of businesses in Kigali, Rwanda: An analysis of the barriers faced by women entrepreneurs. » *Sustainability*, 9(8), 1372.
- OCDE (2004) « L'Entrepreneuriat féminin : questions et actions à mener » 75p.
- OCI (2018) Centre de recherches statistiques, économiques et sociales de formation pour les pays islamiques de l'Organisation de Coopération Islamique Rapport sur les femmes et le développement de l'OCI 2018 « Améliorer l'entrepreneuriat féminin pour le développement », 177 p
- Reynolds, P., Bygrave, W., Autio, E., Cox, L. & Hay, M. (2002), Global Entrepreneurship Report, Summary Report. Babson College.
- Thiétart, R. A. (2014). *Méthodes de recherche en management*-4ème édition. Paris, Editions Dunod. 648p.
- Women in Africa & Roland Berger (2018), L'entrepreneuriat en Afrique : une voie vers l'émancipation des femmes ? 28p.
- Women in Africa & Roland Berger (2020), Accélérer la dynamique entrepreneuriale des femmes en Afrique, 24p
- Yarbonne D. (2023). Les facteurs déterminants du succès entrepreneurial des femmes au Togo. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 4(5-2), 835-554.
- Zakani A. (2024). L'entrepreneuriat féminin au Maroc et le choix du secteur informel. *International Journal Of Applied Management And Economics*, 2(08), 320–347
- Zogning, F. (2024). Performance et survie des PME féminines en Afrique francophone. *Revue Organisations & territoires*, 33(2), 7-11.
- Zogning, F. (2021). L'accompagnement de l'entrepreneuriat féminin dans les pays africains en développement. *Revue Organisations & Territoires*, 30(2), 53-63.

Site web consultés

<https://includeplatform.net/wp-content/uploads/2021/09/APD-Mali-Note-Conceptuelle-vfinale.pdf> consulté le 20 décembre 2023

<https://sgg-mali.ml/JO/2012/mali-jo-2012-36.pdf> consulté le 20 décembre 2023