

ISSN 1727 – 8651

JOURNAL
de la
RECHERCHE SCIENTIFIQUE
de
L'UNIVERSITÉ DE LOMÉ



LOME - TOGO

Le Journal de la Recherche Scientifique de l'Université de Lomé est
référéncé dans African Journal on Line (AJOL) [www.inasp.org/ajol]

VOLUME 17
(2015)

Numéro 2

- ***Comité de rédaction***

Rédacteur en Chef : Prof Moctar L. BAWA
Membres : Prof Komi KOSSI-TITRIKOU
Dr T. ABOTCHI
Dr M. KORIKO
Mr K. AGBAVON

- ***Comité de lecture :***

- *Lettres et Sciences humaines*

Prof N. GAYIBOR (Togo), Prof T.T.K. TCHAMIE (Togo), Prof K.M. NUBUKPO (Togo), Prof S. GLITHO (Togo), Prof Y. AKAKPO (Togo), Prof R. GNABELI (Côte d'Ivoire) Prof K. KOSSI-TITRIKOU (Togo), Prof A. GOEH-AKUE (Togo), Prof K. GBATI (Togo), Dr M. QUASHIE (Togo) Prof A. BLIVI (Togo), Dr K. ESSIZEWA (Togo), Dr D. GBENOUGA (Togo), Dr G. YIGBÉ (Togo), Dr A. ADJI (Togo), Dr T. DANIOUE (Togo), Dr A. AWESSO (Togo).

- *Sciences juridiques et économiques*

Prof K. AHADZI-NONOU (Togo), Prof K. KPODAR (Togo), Dr A. P. SANTOS (Togo), Prof Ag. N. BIGOU-LARE (Togo), Prof Ag. K. WOLOU (Togo), Prof Ag. A. AGBODJI (Togo), Dr S. A. ADJITA (Togo).

- *Sciences expérimentales, techniques et médicales*

Prof M. GBEASSOR (Togo), Prof B. SINSIN (Bénin), Prof K. TCHAKPELE (Togo), Prof I. A. GLITHO (Togo), Prof M. MOUDACHIROU (Bénin), Prof K. NAPO (Togo), Prof A. BALOGUN (Togo), Prof. C. de SOUZA (Togo), Prof A. S. BEYE (Sénégal), Prof K. AKPAGANA (Togo), Prof K.H. KOUMAGLO (Togo), Prof A. VIANOU (Bénin), Prof K. SANDA (Togo), Prof G. TCHANGBEDJI (Togo), Prof B. YAO (Côte d'Ivoire), Prof S. GUITTONNEAU (France), Prof M. PRINCE-DAVID (Togo), Prof J-M. HERRMANN (France), Prof A. ABDOULAYE (Niger), Prof G. MATEJKA (France), Prof K. TCHARIE (Togo), Dr A. d'ALMEIDA (Togo), Prof A. TOURE (Burkina-Faso), Prof K.S. AMOUZOU (Togo), Prof M. SOUMANOU (Bénin), Prof K. KOKOU (Togo), Prof K. AKLIKOKOU (Togo), Prof A. JOHNSON (Togo), Prof O. BANTON (France), Prof K. BEDJA (Togo), Dr K. KASSEGNE (Togo), Prof K. N'DAKENA (Togo), Prof E. M. KOFFI-TESSIO (Togo).

JOURNAL DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE DE L'UNIVERSITE DE LOME (TOGO)

VOLUME 17, Numéro 2, (2015)

SOMMAIRE

Série Sciences Naturelles et Agronomie

1. AVONYO A. K. & AMOUZOUVI K. A. A.
Effet de différents systèmes de semis sur le rendement du maïs *Zea mays L.* et du niébé *vigna unguiculata*, 1
2. ADOUNKPE K. R. & al. (Togo)
Effect of *spirulina platensis* powder on metabolic syndrome in sprague dawley rats, ...9
3. ADISSIN GLODJI L. & al., (Bénin)
Influence des caractéristiques pétro-structurales sur les propriétés mécaniques des quartzites de l'Atacora au Bénin (Golfe de Guinée, Afrique de l'Ouest), 21
4. AVONYO A. K.
Effets de chlorite par rapport au sulfate et un surplus de calcium en combinaison avec la matière organique sur les rendements de l'avoine, le chou de Chine et le lolium pérenne. ? 33

Série Lettres et Sciences Humaines

5. MBENGONE EKOUMA C. (Gabon)
Intégration des TIC au primaire : processus et stratégie d'enseignement-apprentissage via le petit ordinateur vert (XO) à l'école laboratoire ENS-B de Libreville (Gabon), 43
6. BOUENDJA E. (Gabon)
Auguste, réformateur des mœurs et restaurateur des valeurs familiales : quel modèle pour les siens ?, 57
7. SAHGUI M. & Professeur TOSSOU R. C. (Bénin)
Formation à la sécurité routière et permis de conduire au Bénin : entre apprentissage et formalité, 69
8. TOHOZIN A. Y. (Bénin)
Efforts de modernisation de l'élevage au Centre Songhaï et leurs effets socioéconomiques : cas du Centre Atagara de la Commune de Parakou au Bénin, 77

9. ATTIKPA A. & al. (Bénin) Sports, genre et développement durable : l'héritage d'une distribution « sexospécifique » des pratiques,	93
10. HOUNGA A. & al. (Bénin) Etude des maladies liées à l'eau, l'hygiène et l'assainissement et leurs incidences sur la vie socioéconomique : cas des populations de Danyi Apéyème au Togo.	111
11. TITO M. A. & al. (Bénin) Analyse organisationnelle d'une action collective « de souveraineté nationale », l'exemple de la course d'ascension du Mont Cameroun,	123
12. AHOUNOU AÏKPE F. J. & al. (Bénin) Pollution atmosphérique par émission de gaz d'échappement des véhicules,	133
13. VIGNINO T. (Bénin) Urbanisation et problèmes fonciers dans une ville frontalière : cas de la ville d'Azove,	141
14. Dr ONIBON D. Y. et Dr EDON C. (Bénin) Dynamique de l'entrepreneuriat féminin au Bénin,	159
15. CLEDJO P. F.G.A., (Bénin) Environnement et ambiances bioclimatiques dans le sud-est du littoral du Bénin (Afrique de l'ouest),	181
16. OGOUWALE E. (Bénin) Incidences des extrêmes pluviométriques au Bénin,	193
17. KOKOLOU A. et SOKEMAWU K. (Bénin) Emergence des compagnies de transport des passagers sur la RN1 au Togo.....	211
Série Droit, Sciences Economiques et de Gestion	
18. NOUGBOLOGNI Y. G. (Bénin) Les perspectives pour une répression efficace des infractions environnementales au Bénin,	221
Série Sciences expérimentales, techniques et médicales	
19. TCHAOU M. & al. (Togo) Echographie devant une métrorragie du premier trimestre de grossesse sur utérus bicorne à issue favorable,	233

20. ABOUBAKARI A.S. & al. (Togo) Caractéristiques épidémiologiques, cliniques et pronostiques de la mortinaissance par césarienne : étude de 97 cas colligés de janvier 2008 à décembre 2012 au CHU Kara,	227
21. AGBO Y.M. & al., (Togo) Que prescrire dans les candidoses vaginales au Togo ?	243
22. ADJOH K. S. & al., (Togo) Particularités radio-cliniques et bactériologique de la tuberculose pulmonaire chez les patients infectés par le VIH au Centre Hospitalier Sylvanus Olympio de Lomé.,	251
23. AFANVI K.A. & al., (Togo) Habilités managériales et de leadership et la performance des unités de soins primaires du district des Lacs au Togo.,	259
24. YERIMA M. & al., (Togo) Accès au traitement anticancéreux au Togo,	279
25. WALLA A. & al., (Togo) Rhabdomyosarcome géant de la cuisse chez l'adulte jeune : à propos d'une observation,	289
26. ADAMBOUNOU K. & al., (Togo) Evaluation de la pertinence des examens radiographiques standards du thorax réalisés au CHU Campus de Lomé (Togo),	297
27. AMAVI A. K. & al., (Togo) Lipome géant intramusculaire de la cuisse : à propos d'un cas,	307
28. KPOTSRA A.A. & al., (Togo) Premier isolement de <i>stephanoascus ciferrii</i> dans des infections vaginales à la clinique Biasa à Lomé (Togo),	313
29. JAMES Y. E. & al., (Togo) Les fractures du talus - à propos de 23 cas,	319
30. DJAGADOU K.A. & al. (Togo) Typologie des anémies dans un service de réanimation médicale au Togo,	331
31. BALAKA B. & al., (Togo) Impact de la césarienne subventionnée sur l'asphyxie périnatale à l'Hôpital de District de Bè,	337

32. BOTCHO G. & al. (Togo) Cancer de la vessie au Togo : aspects diagnostiques et thérapeutiques au CHU Sylvanus Olympio,.....	345
33. BALAKA B. & al. (Togo) Capacités des formations sanitaires à assurer la prise en charge et réanimation du nouveau-né au Togo,	353
34. SY A. & al. (Sénégal) Lecture psychopathologique de la place de la famille dans l'éclosion et l'évolution d'une alcoolodépendance - à propos de trois cas,	363
35. PADARO E. & al., (Togo) Prévalence des hémolysines chez les donneurs de sang de groupe O au Centre National de Transfusion Sanguine (CNTS) de Lomé,	371
36. PATASSI A. A. & al. (Togo) Risque de transmission sexuelle chez les personnes vivant avec le VIH sous traitement antirétroviral à Lomé,	379
37. DALLY L.I. & al. (Côte d'Ivoire) Impact des traitements physicochimiques sur la clarté des hydrogels de trois amidons natifs de Côte d'Ivoire,	387
38. KOFFI K.S. & al., (Togo) Profil épidémiologique et clinique de la trisomie 21 au Togo,	397
Sciences Mathématiques, Physiques et Sciences de l'Ingénieur	
39. DJOGBE L. & al. (Bénin) Etude et simulation des techniques de multiplexage OFDM pour une liaison optique du type IM/DD,	403
40. AGBAZO. M. & al. (Bénin) Analyse fractale des occurrences de pluies observées sur les stations synoptiques du Bénin (Afrique de l'ouest),	411
42. ATCHONOU GLO K. & al. (Togo) Formulation matricielle des équations du mouvement d'un solide rigide et identification de ses paramètres inertiels,	433
43. DJIBIBE M. Z. & al. (Togo) Numerical solutions of a three-point boundary value problem with an integral condition for a third-order partial differential equation by using Laplace transform method,	443

DYNAMIQUE DE L'ENTREPRENEURIAT FEMININ AU BENIN

Dr ONIBON D. Y.¹ et Dr EDON C.²

1- Maître Assistant des Universités du CAMES, Enseignante Chercheure à la FLASH/UP

Email : yvette.onibon@gmail.com / yvette.onibon@yodafrik.org

2- Professeur Assistant à la FASEG, *Email : cyriaque.edon@gmail.com*

(Reçu le 17 Novembre 2014 ; Révisé le 13 Avril 2015 ; Accepté le 22 Avril 2015)

RESUME

Le dernier recensement des populations et de l'habitat a confirmé une fois encore la supériorité numérique des femmes au Bénin (51,48%, INSAE 2013). De ce fait, elles représentent une réserve de main d'œuvre importante souvent sous exploitée et peu valorisée. L'analyse des données du deuxième recensement général des entreprises (RGE 2, 2008) a révélé que les femmes constituent un maillon important de l'économie béninoise. Elles représentent 49,99% de chefs d'entreprises et interviennent dans divers secteurs d'activité, avec une prédominance dans le commerce et l'artisanat. Comprendre les facteurs qui sous-tendent l'entrepreneuriat féminin permettra de mieux appréhender les politiques publiques de lutte contre la pauvreté afin de leur garantir une meilleure efficacité.

L'analyse du parcours d'un échantillon de femmes chefs d'entreprises a montré que l'exercice de cette activité passe par l'apprentissage du métier. Le mode d'apprentissage le plus courant est traditionnel, basé sur la famille et l'héritage. La transmission du savoir-faire au sein de la famille a pour avantages la pérennisation de l'activité et le maintien du capital (financier, physique et social) au sein du cercle familial.

Nous observons à travers cette analyse que la majorité des entreprises béninoises sont dans l'informel et ce, quel que soit le sexe du chef d'entreprise. Toutefois, il existe des différences entre les entreprises dirigées par les femmes et celles dirigées par les hommes. En effet, de notre étude il en sort que les femmes entreprennent souvent dans l'artisanat et le commerce. De plus, les femmes chefs d'entreprise sont majoritairement sans instruction formelle. Elles entreprennent plus tard et restent plus longtemps comparativement à leurs homologues hommes. Les entreprises individuelles et les groupements sont privilégiés par les femmes qui la plupart du temps sont à la tête des entreprises à faible capital social et de chiffre d'affaire. Les difficultés majeures rencontrées par les femmes entrepreneures sont l'insuffisance de capital, le faible accès aux crédits adéquats pour financer des activités d'envergure, la concurrence déloyale...

Mots clés : Entrepreneuriat féminin, autonomie financière de la femme, apprentissage traditionnel, savoir-faire.

ABSTRACT

In Benin, women represent more than the half of the whole population (51.48%). Then, they constitute significant labor often under exploited and undervalued. They play a crucial role in the country's economy by contributing to the 50% of business leaders and involving in various industries, mainly in commerce and handicrafts. This study aims to understand the factors underlying female entrepreneurship to better apprehend public poverty alleviation policies in order to guarantee greater efficiency.

The analysis of the course of a sample of female entrepreneurs showed that the practice of this activity requires learning. The most common mode of learning is traditional, based on family and inheritance. The advantages of the transfer of know-how within the family include the sustainability of the activity and the maintenance of capital (financial, physical and social) within the family circle.

The findings also show that the majority of enterprises in Benin, whatever the sex of the

entrepreneurs, are in the informal sector. However, there are some differences between enterprises managed by women and those headed by men. Indeed, it came out from the study that women often undertake in handicraft and trade. Moreover, women entrepreneurs are mostly without formal education. They are older and stay longer in their activity than male. Women are mostly leading individual and groups companies with low capital and turnover. The major challenges faced by women entrepreneurs are capital deficiency, poor access to adequate credit to fund large-scale business and unfair competition.

Keywords: Women Enterprise, women financial empowerment, traditional learning, skills.

INTRODUCTION

Depuis les années 1990, les acteurs politiques et économiques n'ont cessé de porter un intérêt particulier à l'entrepreneuriat en Afrique surtout dans les pays francophones subsahariens. En effet, suite aux injonctions des institutions financières internationales (Banque Mondiale, Fonds Monétaire International) imposant la libéralisation économique aux gouvernements des pays en développement, est né l'intérêt pour l'entreprise. Pour ces institutions financières, notamment la Banque mondiale, l'entreprise privée est le chaînon manquant au développement socio-économique de l'Afrique (Ouédraogo, 1999). Le secteur privé est dès lors considéré comme moteur de développement.

Ainsi, la libéralisation économique opérée à travers des programmes d'ajustement structurel a induit au Bénin vers les années 90 des initiatives de promotion du secteur privé et de partenariats public /privé. Au même moment, on assiste à des mesures progressistes de la part des gouvernants prônant l'égalité des sexes au niveau économique et sociopolitique. Cela est traduit par l'effectif croissant du nombre de femmes sur le marché de l'emploi, leur participation aux processus de prise de décision et leurs initiatives à entreprendre des activités à but lucratif. Ce dernier concept constitue en effet pour les économies contemporaines comme celle du Bénin, engagées dans les stratégies de croissance et de lutte contre la pauvreté, un challenge majeur car l'entrepreneuriat plus particulièrement celui de la femme, est considéré comme un pôle de croissance et de bien-être.

Cependant, force est de constater qu'il existe peu d'entreprises notamment celles de grandes tailles dans la plupart des pays francophones subsahariens. Au Bénin par exemple, 98% des entreprises sont individuelles (RGE, 2008). Plusieurs raisons sous-tendent cette situation. Ainsi, selon Hien (2002), certaines caractéristiques culturelles africaines seraient incompatibles avec l'esprit d'entreprise.

Le présent article s'articulera donc autour de l'entrepreneuriat féminin. Il vise à ressortir les différences entre hommes et femmes sexe tout en caractérisant l'environnement sociodémographique dans lequel évolue et se meut l'activité entrepreneuriale des femmes béninoises.

1. METHODES ET MATERIELS

Afin de bien circonscrire l'objet de ce travail, nous avons concentré la recherche sur le commerce féminin et les activités artisanales. La collecte des données a combiné les démarches qualitatives et quantitatives en plusieurs étapes :

- une revue documentaire a permis de collecter et d'analyser les documents qui retracent l'histoire du commerce en Afrique de l'Ouest et au Bénin, de la période précoloniale à nos jours, avec un accent sur la participation des femmes ;
- la collecte de données statistiques faite tant à l'Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique (INSAE) qu'à la Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin (CCIB) a permis de recueillir les

données statistiques sur les entreprises commerciales féminines : nombre d'entreprises, secteurs d'interventions, volume des transactions ;

- les biographies d'un échantillon de femmes d'affaires ont été élaborées dans le but de comprendre leur parcours, le fonctionnement des réseaux marchands auxquels elles appartiennent, les évolutions temporelles et leurs stratégies d'adaptation aux changements.

Ainsi, cent (100) femmes ont été identifiées parmi les entreprises commerciales enregistrées à la CCIB. Elles ont été choisies en fonction de leur ancienneté dans l'activité, le volume de leurs transactions et leurs liens avec les acteurs sous régionaux. Seules 29 des biographies élaborées sont exploitables en raison de la réticence de certaines femmes à donner des informations chronologiquement fiables.

Les informations restituées dans ce document représentent une partie des données collectées, notamment celles qui permettent d'analyser les facteurs économiques et sociopolitiques qui ont influencé favorablement l'émergence de ces femmes entrepreneurs.

Les analyses qui ont permis d'appréhender l'importance de l'entrepreneuriat féminin reposent sur les données du deuxième Recensement Général des Entreprises (RGE2, 2008) et de l'Enquête Modulaire Intégrée des Conditions de Vie des ménages (EMICoV, 2010) réalisés par l'INSAE. Elle est une enquête périodique dont l'objectif est de fournir une base de données de référence afin d'assurer le diagnostic, l'établissement et le suivi des Stratégies de Réduction de la Pauvreté au Bénin (SRP). L'enquête EMICoV est subdivisée en sept (07) modules à savoir l'emploi, ménage, microfinance, démocratie, foncier, consommation et carnets des comptes. En ce qui concerne le module emploi utilisé dans cette étude, il s'agit d'une enquête individuelle réalisée sur un échantillon aléatoire et repré-

présentatif des résidents béninois âgés de 15 ans. L'enquête se fait face à face en langue locale afin de garantir la compréhension des enquêtés.

2. Caractéristiques de la femme entrepreneur

La promotion des activités féminines génératrices de revenus implique un examen préalable des contraintes socioculturelles, juridiques et autres qui influent le rôle et la position de la femme dans la sphère économique aussi bien dans un univers rural qu'urbain. La présente section axée sur la caractérisation de la femme entrepreneur abordera plusieurs composantes et ceci, dans le contexte béninois. L'analyse se focalisera sur les données de base de l'INSAE. Ces données concernent les entreprises de onze (11) secteurs d'activité à savoir : Agriculture, Artisanat, Autres services, BTP, Commerce, Education/Enseignement, Hôtellerie/Tourisme, Industrie, Santé, TIC et Transport. Pour ce faire, cette section sera organisée en trois volets.

2.1 Caractéristiques sociodémographiques

Le deuxième Recensement Général des Entreprises au Bénin (RGE, 2008) a permis de saisir l'occupation ou la raison sociale des hommes et des femmes entrepreneurs des différentes branches d'activité à travers les douze départements que compte le pays. L'analyse des caractéristiques sociodémographiques des femmes est très importante vue le rôle socioéconomique de la femme béninoise. En effet, cette étude a recensé 151 300 unités de production dont environ 43% dirigées par les femmes. Le tableau I ci-après présente la proportion d'individus actifs par département, par milieu et par sexe. Précisons ici qu'un entrepreneur est toute personne chef d'unité de production ayant pris part à l'enquête et qui a entre 15 et 64 ans pendant la période de l'enquête. Cette tranche d'âge est en effet la population active en vigueur selon l'Organisation Internationale du Travail (OIT, 1998) et celle qui a été retenue dans le cadre de cette étude.

Tableau I : Répartition de l'échantillon d'étude (Chefs d'unité de 15-64 ans)

	Effectif	Pourcentage (%)	Milieu de résidence		Sexe du chef d'unité	
			Urbain	Rural	Homme	Femme
Alibori	4163	3,1	2,8	4,0	4,3	1,5
Atacora	4013	3,0	3,0	2,7	3,1	2,8
Atlantique	15568	11,5	8,2	22,3	11,7	11,1
Borgou	11075	8,1	7,6	9,9	9,1	7,0
Collines	5954	4,4	3,2	8,3	4,7	4,0
Couffo	4227	3,1	0,8	10,8	4,0	2,1
Donga	4021	3,0	2,3	5,1	3,1	2,8
Littoral	4984	36,7	47,6	0,0	33,0	41,1
Mono	401	3,0	2,2	5,3	3,4	2,4
Ouémé	18001	13,2	11,5	19,2	12,2	14,5
Plateau	5074	3,7	3,1	5,9	4,1	3,3
Zou	10039	7,4	7,7	6,5	7,2	7,5
Total	135985	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : RGE (2008) et nos calculs

La lecture du tableau I révèle que le Littoral, un département typiquement urbain est celui qui a enregistré plus d'entreprises dirigées par les femmes (41,1% contre 33,03% d'entreprises dirigées par les hommes). Dans le département de l'Ouémé, on note 14,5% d'entreprises dirigées par des femmes contre 12,2% des

hommes. Les départements du Zou, de la Donga et de l'Atlantique ont presque les mêmes proportions d'entreprises ayant pour chef un homme et une femme. Par contre, dans le reste des départements du Bénin, on note plus d'hommes chefs d'entreprises que de femmes.

Tableau II : Tranche d'âge du chef d'entreprise par sexe

	Homme	Femme	Manquant	Total
15-24ans	N 7263	4886	37	12186
	% 9,7	8,0	9,0	9,0
25-34ans	N 32975	22904	162	56041
	% 44,1	37,6	39,2	41,2
35-44ans	N 23274	19109	137	42520
	% 31,2	31,4	33,2	31,3
45-54ans	N 8236	9918	60	18214
	% 11,0	16,3	14,5	13,4
55-64ans	N 2973	4034	17	7024
	% 4,0	6,6	4,1	5,2
Total	74721	60851	413	135985
	55,0	44,8	0,3	100
Age moyen	1.1. 34,6	36,6	1.1.2	1.1.3

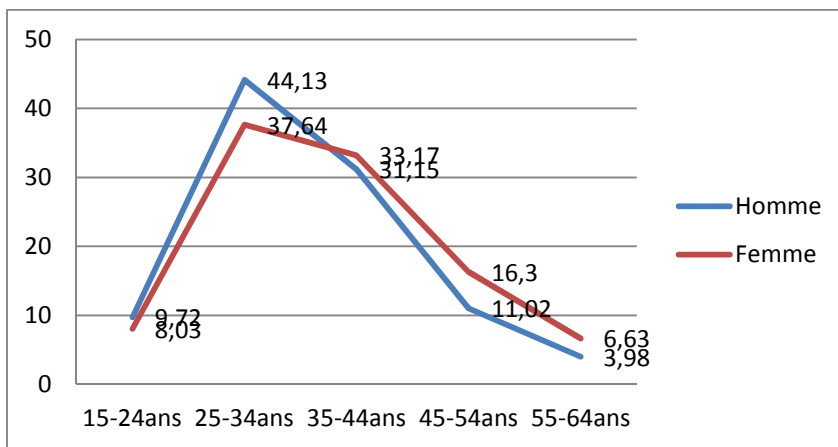
Source : RGE2, dépouillé par nous

Dynamique de l'entrepreneuriat féminin au Bénin.

La répartition des chefs d'unités de production par sexe permet de dire qu'au Bénin, environ 45% des entreprises sont dirigées par des femmes ayant 15-64ans (cf. Tableau II). L'âge moyen des chefs d'entreprises est de 35ans pour les hommes et de 36ans pour les femmes. Cette différence, quoique faible, est statistiquement

significative au seuil de 5%. La tranche d'âge de 25 à 44ans (25-34ans et 35-44ans) est la plus active alors que la tranche d'âge de 55 à 64ans est beaucoup moins représentée pour les deux sexes chefs d'entreprises. Par ailleurs, la répartition par tranche d'âge présente des allures irrégulières.

Graphique 1 : Age du chef d'entreprise selon le sexe



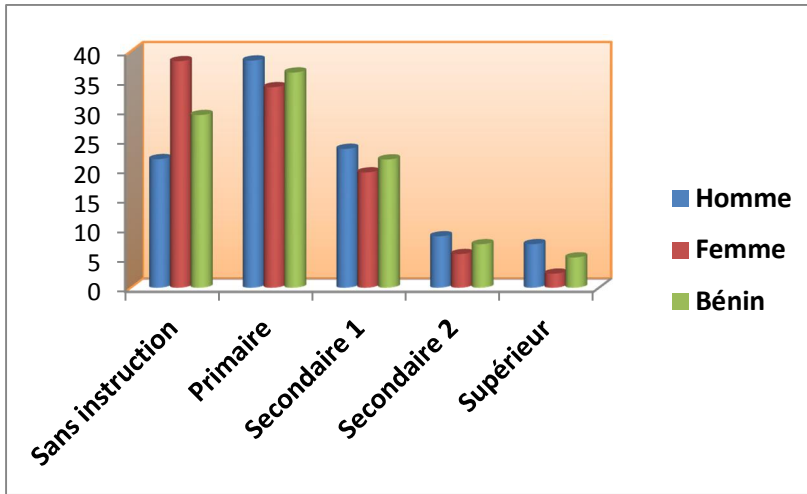
Le graphique 1 ci-dessus présentant l'âge du chef d'unité selon le sexe indique que l'entrepreneuriat est une fonction croissante de l'âge jusqu'à 34ans quel que soit le sexe de l'entrepreneur avant de commencer à baisser progressivement. De plus, on constate que jusqu'à 35ans d'âge (35-44ans) la courbe des hommes se trouve au-dessus de celle des femmes avant de s'inverser. Cela traduit le fait que les femmes commencent tard la création et la gestion des entreprises mais restent plus longtemps que les hommes. Ceci est sans doute la conséquence du mariage et de la fécondité d'une part, et les difficultés à concilier emploi et vie familiale d'autre part. En effet, la mise en

couple confère aux femmes des obligations supplémentaires telles que l'augmentation du temps consacré aux tâches ménagères et la pression familiale pour avoir des enfants (Béguy, 2009). Tout porte à croire que les femmes entreprennent une fois les obligations familiales remplies.

2.2 Niveau d'instruction

La littérature économique existante sur l'entrepreneuriat notamment Montgomery et al. (2005) établit un lien positif entre les performances d'une entreprise et le niveau d'étude du promoteur.

Graphique 2 : Niveau d’instruction du chef selon le sexe du chef d’entreprise



En effet, l’accumulation du capital humain améliore les compétences et les aptitudes des chefs d’entreprise. L’entrepreneuriat béninois pourrait être exposé aux effets inhérents au faible niveau d’instruction de chef ou du créateur car les résultats concernant les niveaux d’instruction permettent de constater qu’au Bénin, la majorité des chefs d’entreprises ont un niveau du cours primaire. De plus, en croisant avec le sexe, il ressort que les femmes entrepreneurs n’ont pour la plupart aucun niveau d’instruction tandis que les hommes ont le

niveau primaire comme le révèle le graphique 2 ci-dessus.

Dans l’ensemble, 38,3% des femmes n’ont aucun niveau d’instruction, environ 34% ont un niveau primaire, 25,3% ont un niveau secondaire et seulement 2,4% ont atteint l’instruction de niveau supérieur. En outre, parmi celles qui ont le niveau secondaire, seulement 5,7% ont fait le second cycle contre 19,5% pour le cycle 1 c’est-à-dire une formation de type collégiale

Tableau III : Niveau d’instruction des femmes entrepreneurs par tranche d’âge

Caractéristiques sociodémographiques	Niveau d’étude le plus élevé					Total
	Sans instruction	Primaire	Secondaire 1	Secondaire 2	Supérieur	
Tranche d’âge						
15-24ans	29,8	38,4	25,3	4,9	1,6	100,0
25-34ans	33,0	38,7	21,1	5,2	2,1	100,0
35-44ans	37,9	32,5	21,2	6,0	2,5	100,0
45-54ans	47,7	27,2	14,2	7,7	3,2	100,0
55-64ans	58,1	25,1	9,9	3,9	3,0	100,0

Dynamique de l'entrepreneuriat féminin au Bénin.

Ce tableau montre que les femmes entrepreneurs de générations plus jeunes sont plus instruites que celles des plus anciennes. Ce constat est plus vérifié pour les niveaux d'éducation primaire et secondaire (cycles 1 et 2). En effet, 38,4% des femmes entrepreneurs de 15-24 ans sont instruites de niveau primaire contre

32,5% des femmes entrepreneurs de 35-44ans d'une part et celles de 55-64 ans d'autre part. Cette situation est sans doute la résultante des politiques en faveur de l'éducation des filles (gratuité de l'école primaire) de ces deux dernières décennies au Bénin.

Tableau IV : Niveau d'instruction des femmes entrepreneurs par zone de résidence

Caractéristiques sociodémographiques	Niveau d'étude le plus élevé					Total
	sans instruction	Primaire	secondaire 1	secondaire 2	Supérieur	
Zone de résidence						
Urbain	34,3	34,5	21,7	6,7	2,9	100,0
Rural	53,5	31,9	11,8	2,1	0,7	100,0

On note également des écarts selon la zone de résidence ; les femmes entrepreneurs du milieu rural étant moins instruites que celles du milieu urbain. En effet, moins de 5 femmes

entrepreneurs sur 10 (46,4%) du milieu rural sont instruites contre environ 7 femmes chefs d'entreprise sur 10 en milieu urbain.

Tableau V : Niveau d'instruction des femmes entrepreneurs par département

Caractéristiques sociodémographiques	Niveau d'étude le plus élevé					Total
	sans instruction	Primaire	secondaire 1	secondaire 2	Supérieur	
Alibori	47,0	29,8	18,2	3,6	1,4	100,0
Atacora	43,1	36,0	17,5	2,6	0,8	100,0
Atlantique	33,6	37,1	21,3	5,3	2,7	100,0
Borgou	40,5	33,1	20,8	3,9	1,7	100,0
Collines	46,5	37,5	13,5	1,8	0,7	100,0
Couffo	60,6	26,7	9,9	2,0	0,8	100,0
Donga	56,5	27,5	13,0	1,9	1,1	100,0
Littoral	32,0	32,6	23,0	8,6	3,8	100,0
Mono	28,8	39,3	25,0	5,3	1,6	100,0
Ouémé	42,3	35,4	16,0	4,7	1,5	100,0
Plateau	53,0	32,7	11,7	2,3	0,3	100,0
Zou	46,0	35,8	15,1	2,5	0,7	100,0
Ensemble	38,3	33,9	19,6	5,7	2,4	100,0

Au niveau départemental, on observe une remarquable variation. C'est dans le département du Couffo que la proportion de femmes entrepreneurs sans instruction est la plus élevée (environ 61%). Viennent ensuite les départements de la Donga (56,5%), de l'Ouémé (53%). A l'opposé, nous observons les proportions les plus faibles des femmes entrepreneurs sans instruction (respectivement 29% et 32%) dans les départements du Mono et du Littoral. Dans ce sens, le Littoral, de par son statut particulièrement urbain enregistre la plus grande proportion de femmes entrepreneurs avec environ 4% et 9% ayant un niveau supérieur et le niveau secondaire de second cycle dans cet ordre.

2.3 Modèle d'apprentissage / instruction informelle

L'apprentissage du métier, que ce soit dans les entreprises commerciales, artisanales ou dans l'hôtellerie et la restauration est obligatoire. Les femmes chefs d'entreprise sont unanimes "il faut apprendre son métier". Le savoir-faire s'acquiert sous plusieurs formes. L'apprentissage par la pratique est le système par lequel les filles étaient éduquées avant l'introduction de l'école (Robertson, 1990). Une fille commence d'habitude à travailler en aidant sa mère. Si la mère est décédée ou absente, elle peut aider sa grand-mère, sa belle-mère ou un membre de la famille ou alors une amie ou un foyer dans lequel ses parents pensent qu'elle sera mieux éduquée. Si la mère veut que sa fille exerce un métier qu'elle ne pratique pas personnellement, elle peut la placer chez une amie à cet effet. Ainsi, une commerçante dont le commerce prospère peut avoir plusieurs filles à son service, non pas parce qu'elle a besoin d'un grand nombre de personnes, mais parce que plusieurs parents désirent que leurs filles fassent l'apprentissage auprès elle. Les filles sont ainsi orientées vers des activités dites féminines. Dans la coutume de l'ethnie Ga (Ghana), la séparation des sexes commence par le système résidentiel. Les garçons et les filles sont logés séparément, dans le but de les initier aux activités se rapportant à leur sexe. Les activités sont ainsi exercées de génération en génération. Dans certains cas, le commerce s'exerce depuis deux, trois ou quatre générations. Quelques fois,

il est difficile à la commerçante d'aller plus loin, car ne sachant pas ce que faisait son arrière-grand-mère. Cordonnier (1989) nous renseigne sur ces pratiques à propos des revendeuses de tissus de la ville de Lomé et des femmes commerçantes de la ville de Sokodé au nord du Togo. Ces dernières viennent à Lomé apprendre le métier en servant comme domestiques auprès de femmes commerçantes. Plus tard, elles s'installent dans leur localité où elles arrivent à faire fructifier leurs activités, mettant ainsi en pratique ce qu'elles ont appris alors qu'elles travaillaient chez leurs "patronnes" à Lomé.

2.4 Apprentissage traditionnel

Dans les entreprises commerciales, l'apprentissage se fait plus souvent par la pratique. Les jeunes filles, non scolarisées ou déscolarisées apprennent le métier en aidant un membre de la famille (mère, tante, tutrice, sœur) à vendre au marché. Elles développent ainsi au fil des années des aptitudes à exercer les activités commerciales, par la maîtrise du fonctionnement des acteurs en amont et en aval dans les filières d'intervention. Le parcours des femmes qui interviennent dans le commerce montre que celles-ci ont travaillé au début de leur carrière avec d'autres personnes dans le cercle familial (la mère, les tantes, les sœurs et cousines) ou des relations de celui-ci. Cette observation a été faite au sein de toutes les générations d'entrepreneurs sans distinction du niveau d'instruction et de l'activité. Avant de s'installer, il faut absolument acquérir les connaissances nécessaires à la profession.

L'analyse montre que le principal lieu d'apprentissage du métier demeure la famille et le marché pour les commerçantes et les ateliers d'apprentissage pour les artisanes. *Justine*, non scolarisée raconte ses débuts et le rôle de sa tante dans sa formation et la mise en place de son activité.

J'avais commencé à aider ma tante à vendre des produits alimentaires transformés à l'école des Cheminots. Je devais avoir 14 ans. Quelques années plus tard, j'ai repris ce commerce à mon compte lorsque ma tante s'était mise à vendre des tissus. Puis, je l'ai

rejoint au marché des tissus où elle m'a appris le métier de revendeuse et m'a aidé à trouver un fournisseur.

Certaines femmes appartenant à des familles de tradition marchande grandissent en observant leurs grands-mères, leurs tantes, leurs mères exercer cette activité qui finit par "*leur coller à la peau*", faisant ainsi partie de leur vie.

Charlotte, titulaire d'un baccalauréat G1 raconte :

"le commerce de tissu s'exerce chez moi de mère en fille. Ma grand-mère a hérité cette activité de sa mère, mes tantes et ma mère en ont fait autant. A force de les aider à vendre au marché les jours fériés, les week-ends et pendant les vacances, j'ai pris goût à cette activité. Bien que je sois scolarisée, je savais que je ne ferai rien d'autre dans ma vie que de vendre des tissus. J'ai été jusqu'au Bac par obéissance à mon père qui voulait que j'ai un emploi moderne. Puis, après le Bac, je me suis installée, soutenue par ma famille maternelle".

Rahymath, 37 ans est Yoruba originaire de Porto-Novo :

"Depuis que j'avais 14 ans, je suivais ma mère et mes tantes à Eko (Lagos - Nigeria) pour les aider à acheter des produits de la contrebande et à les revendre au grand marché de Porto-Novo. J'étais particulièrement contente des jours de repos et des vacances. Je pouvais aider à vendre au marché. J'apprenais ainsi à connaître le marché et le fonctionnement des différents produits que nous vendions. Après mon échec au Bac en 1980, j'ai travaillé pendant deux ans sur la filière des dentelles avec ma mère à Cotonou, avant de m'installer à mon propre compte.

2.5 Durée de l'apprentissage

La durée d'apprentissage varie selon l'âge de la femme au moment où elle apprend et la disponibilité des fonds à investir. Pour une fille

non scolarisée ou très tôt déscolarisée qui aide un membre de sa famille, la durée de l'apprentissage est plus longue. Dans ce cas, après quelques années et dès que la "patronne" se rend compte que le moment du mariage approche, elle permet à la fille de commencer par gagner de l'argent afin d'épargner une grande partie du capital qui sera nécessaire à son installation. La jeune fille est autorisée à faire sa propre marge sur les prix fixés par la "patronne". Ces gains variables en fonction de la position de celle-ci dans la hiérarchie du circuit de distribution (grossiste, demi-grossiste, détaillante), de la pression sur le produit (demande forte ou faible) sont accumulés à travers la participation aux groupes de tontines. La situation est différente pour les autres femmes qui viennent aux affaires avec leur capital de départ. La durée de l'apprentissage est alors beaucoup plus courte.

Dans le secteur artisanal aussi, l'apprentissage du métier est aussi obligatoire. L'apprentissage dans le secteur de l'artisanat a connu une révolution depuis quelques années avec l'installation dans les principales villes du Bénin de centres professionnels d'apprentissage. Ces centres, agréés par les structures administratives compétentes délivrent les diplômes conjointement avec le Ministère de l'Education Nationale. Les premières femmes qui ont fait des hautes études dans les instituts à l'extérieur du pays ont profité de cette ouverture pour s'installer et s'imposer aujourd'hui dans le domaine de la formation professionnelle, principalement en couture et en coiffure.

Un cas qui nous semble intéressant à signaler est celui de *Edith*, conseillère de l'administration scolaire et universitaire, qui, bien que travaillant dans un lycée à Paris a décidé de démissionner pour suivre une formation d'initiation à la création et la gestion de l'entreprise avant de créer son entreprise dans le domaine du tissage où elle n'est pas spécialisée.

2.6 Initiation comme mode de transmission de l'héritage

Dans les entreprises commerciales, on se rend compte qu'à partir du moment où les enfants grandissent, l'apprentissage commence. Les

plus grands sont sollicités par la responsable pour l'aider dans diverses tâches afin de leur faire connaître les différents circuits. Ainsi, lorsque ceux-ci sont en âge de s'installer, et qu'ils choisissent de faire carrière dans le métier, ils sont assurés du soutien de leur mère tant au niveau du capital nécessaire qu'au niveau de l'intégration des réseaux marchands. Ainsi, non seulement ils bénéficient de l'aide financière, mais aussi et surtout de ses relations dans le milieu. Lorsque la fratrie est nombreuse comme c'est souvent le cas, il se crée un nouveau réseau dont le noyau dur est formé par les membres de la famille. Les enfants sont orientés dans des secteurs d'activités qui sont soit les mêmes ou qui se complètent. Les enfants de Grâce, une des pionnières des femmes d'affaires, intervient aujourd'hui dans trois principales filières à savoir la restauration, l'exportation de confections en tissu coton et le tourisme pour montrer nos valeurs culturelles. Ils sont implantés au Bénin, en France, en Afrique du Sud et aux Etats-Unis, créant un groupe fonctionnel dont la mère organise les activités à la base qui est Cotonou. Cet exemple n'est pas le seul dans le positionnement des enfants dans différentes branches de la même filière pour étendre l'emprise de l'entreprise. Nous pouvons citer aussi le cas de *Jeanne*, importatrice de bijoux, restauratrice et co-directrice d'un complexe scolaire. Quatre des enfants de Jeanne interviennent dans le commerce du prêt à porter (à Abidjan), les produits alimentaires (à Paris), la restauration (au Sénégal) et la vente de bijoux (à Cotonou), et l'un gère le Collège d'enseignement secondaire créé par le couple dans la ville de Cotonou.

L'apprentissage traditionnel constitue ainsi le mode de transmission du savoir-faire et de l'héritage familial au sein de la fratrie, mais en même temps un moyen d'élargissement de l'emprise des entreprises féminines.

2.7 Impact de la scolarisation des filles sur la connaissance du marché

Il fut un temps où les femmes commerçantes sont assimilées à celles qui n'ont pas été instruites ou qui ont été déscolarisées très tôt (Cordonnier, 1989). Le métier n'avait pas autant de valeur. On pensait que les femmes faisaient

le commerce parce qu'elles n'avaient pas d'autres alternatives. La forte présence des femmes dans le secteur commercial est souvent expliquée par le faible niveau d'instruction de celles-ci et le manque de spécialisation pouvant leur permettre d'avoir des emplois salariés dans le secteur moderne. Cette conception du travail féminin n'explique pas toutes les situations vécues et qui amènent des femmes, même instruites à s'impliquer dans les activités commerciales.

L'accroissement du taux de scolarisation des jeunes filles se fait sentir dans l'actuelle génération des femmes d'affaires. Seulement 16 % des femmes interrogées dans la ville de Cotonou ne sont pas scolarisées, 18% ont un niveau primaire, 49 % ont un niveau secondaire et 13% ont fait une école professionnalisée ou des études se rapportant au commerce et à la gestion des entreprises.

Certes, l'expérience est l'une des clés du succès des entreprises (Liedholm et Chuta, 1976). Pour tester l'impact de la scolarisation sur la connaissance de base du marché dans la ville d'Accra, Robertson (1990) a constitué deux groupes de jeunes filles, toutes âgées de 13 ans environ. Un premier groupe de niveau primaire et l'autre, non scolarisé, mais en apprentissage traditionnel au marché. Des questions leur ont été soumises sur comment compter et reconnaître la valeur des marchandises. Les résultats de ces enquêtes ont montré que les filles en apprentissage traditionnel avaient plus d'aptitude à compter et à évaluer la valeur des marchandises qui leur sont présentées. Ces observations ont considérablement modifié les idées préconçues sur le marché et la scolarisation des filles.

Il apparaît évident qu'envoyer un entrepreneur potentiel dans une école spécialisée garantit moins sa réussite que lui apprendre le métier par la pratique. Dans une étude réalisée sur les entreprises nigérianes, Mabawonku (1979) a découvert qu'il était plus cher et moins évident d'envoyer les jeunes dans des écoles professionnalisées d'entreprises que de leur apprendre le métier par des méthodes traditionnelles d'apprentissage. Cet auteur

montre la valeur de l'expérience dans la connaissance du marché, mais sans expliquer pourquoi il pense que la formation spécialisée est négative. La complémentarité entre la formation traditionnelle et la formation dans les structures formelles est certainement bénéfique pour une réussite durable et maîtrisée. La combinaison de l'apprentissage traditionnelle et de la formation professionnelle en entreprise donne naissance à une génération d'entrepreneurs modernes, qui exploitent à la fois les connaissances acquises dans les écoles et les expériences accumulées par la pratique. Les expériences de Grâce, Jeanne et Abibath prouvent que l'apprentissage du métier est important pour une carrière commerciale, contrairement à ce que l'on a l'habitude de croire.

Ainsi, *Grâce*, ancienne institutrice qui après une expérience malheureuse avec son frère dans la gestion d'un prêt à porter a dû se résoudre à faire six mois d'apprentissage au marché Dantokpa en 1974 pour se mettre à la hauteur des activités qu'elle entreprenait de mettre en place. Aujourd'hui, cette femme est une référence dans plusieurs filières aussi bien à l'importation qu'à l'exportation. L'évolution de ses enfants dans différentes filières un peu partout dans le monde renforce ce constat de la nécessité d'apprendre l'activité, quelque soit le mode d'apprentissage.

Jeanne, ancienne sage-femme s'était déjà professionnalisée dans la filière des bijoux avant de donner sa démission dans la fonction publique pour installer son entreprise. L'apprentissage du métier s'est fait pendant qu'elle exerçait sa profession. Elle avait un stand de vente au marché Dantokpa. Elle s'y rendait ses jours de repos et se faisait représenter les autres jours par son aide familiale.

Abibath, titulaire d'un diplôme d'enseignement maternel avant de prendre son stand dans le secteur des tissus, a travaillé avec une amie revendeuse de tissu pendant quelques mois.

2.8 Période d'apprentissage et préparation du capital de départ de l'apprenti

La période d'apprentissage constitue pour la majorité des filles une période au cours de

laquelle elles préparent les fonds nécessaires pour s'installer à leur propre compte. L'accumulation des fonds se fait plus souvent par le biais des groupes de tontines ou de l'épargne auprès de la patronne ou d'une personne de confiance. Alors que dans certaines cultures, comme par exemple les Ga du Ghana, l'apprenti n'a pas le droit de gagner sur le dos de sa patronne ni d'épargner. Il est unanimement admis au Bénin que la jeune fille qui aide à vendre au marché doit avoir des moyens pour subvenir à ses besoins personnels et préparer son mariage et son installation. Souvent, elle est aidée par sa patronne qui lui donne des facilités et « ferme les yeux » sur ses bénéfices tant qu'il n'y a pas vol de marchandises. La totalité des femmes interviewées qui ont servi à un moment ou à un autre sous la tutelle d'une « patronne » ont révélé avoir épargné une partie de leur capital de départ à cette époque.

2.9 Difficultés techniques liées au faible niveau d'instruction des femmes

Les femmes entrepreneurs peu instruites rencontrent des difficultés liées à leur faible aptitude à connaître les textes de loi et les règlements qui régissent leurs activités sur le plan national et international. Reconnaisant leurs lacunes, certaines femmes font appel à des personnes plus avisées pour prendre en main les formalités administratives et la gestion de leurs affaires.

C'est ainsi que *Théophilia*, qui a aujourd'hui une agence de voyage, s'occupait à ses débuts d'une partie des activités de l'entreprise de sa mère. Elle s'occupait des opérations de dédouanement, du transit des produits importés (boissons alcoolisées, farine de blé notamment), de la fiscalité et des opérations bancaires, car sa mère, étant de la vieille école, n'aimait pas tellement avoir à faire aux agents de l'administration ; "*avec ces gens-là il y a trop de paperasse, disait-elle*". Par contre, elle maîtrisait les circuits d'approvisionnement et se déplaçait personnellement vers les places commerciales françaises et anglaises (Paris, Marseille, Bordeaux, Londres) pour s'approvisionner.

Rahymath par contre s'occupait d'entretenir le dialogue avec les clients étrangers en français et

en anglais et d'organiser la comptabilité de sa mère.

"Après mon deuxième échec au baccalauréat en 1980, je me suis installée au marché où j'aidais ma mère à vendre des tissus dentelles. Je m'occupais surtout des clients étrangers, qui ne parlaient que français (ivoiriens, togolais, gabonais, nigériens, congolais, camerounais...) ou anglais (nigériens et ghanéens surtout). Ma mère baragouine le français et parle le pidgin anglais du Nigeria. Je l'aidais aussi à mettre de l'ordre dans ses comptes et à faire les opérations bancaires et le dédouanement des marchandises importées. Il fallait surtout tenir un cahier des créanciers et de nos dettes envers nos fournisseurs ainsi que des échéances que nous accordions et qui nous étaient aussi accordées. Je n'avais aucune formation en comptabilité, mais je me débrouillais de mon mieux pour me retrouver dans mes comptes".

Jeanne, ancienne sage-femme d'Etat, a eu malgré son niveau d'instruction des problèmes avec des agents de banques, des courtiers et des fournisseurs qui ont réussi à l'escroquer plusieurs fois.

"Après plusieurs expériences malheureuses avec des partenaires qui tentaient de m'escroquer, je me suis rendue compte qu'il ne suffit pas de parler, comprendre et écrire le français, il faut aussi avoir des compétences en comptabilité, en gestion pour mener à bien une entreprise. J'ai encouragé ma fille cadette à faire une maîtrise de sciences économiques à l'Université, et depuis quatre ans, elle s'occupe du secrétariat et de la comptabilité de la boutique".

Le manque de compétence amène aussi des femmes instruites à mettre sur le marché de nouveaux produits sans aucune étude préalable. Elles se retrouvent assez souvent devant des

situations de mévente qui entraînent de lourdes pertes à l'entreprise. *Raïma*, malgré son BTS en action commerciale, a poussé sa mère à se lancer dans l'importation des foulards de têtes de fabrication asiatique sans aucune étude de marché. Elles ont importé plusieurs containers de foulards de tête qui n'ont pas été écoulés aussi vite que prévu. Elles ont perdu 35 à 40 millions de FCFA dans cette affaire. Depuis, elle recrute des spécialistes pour lui faire une étude du marché avant de lancer un nouveau produit.

Le monde des affaires rime avec des problèmes administratifs et juridiques auxquels les femmes n'échappent pas. Elles ont recours à l'administration pour les déclarations officielles d'importations, le dédouanement des marchandises, la déclaration des chiffres d'affaires, le paiement des taxes et impôts liés à leurs activités et aux biens qu'elles possèdent, etc. Lorsque des transactions se déroulent mal avec les fournisseurs, les clients ou la banque, elles ont à faire à la justice au Bénin ou à l'extérieur. Pour ce faire, il paraît de plus en plus impérieux, et, surtout avec l'ouverture du marché national sur le monde, de disposer des informations de qualité et d'aptitude à affronter ces situations qui sont nouvelles pour les plus anciennes.

2.10 Préparation de la relève

En général, les femmes d'affaires, qu'elles aient été à l'école ou non, ne voient pas la nécessité de préparer leurs filles à se spécialiser afin d'assurer valablement la relève. Pour plusieurs d'entre elles, l'instruction s'arrête à savoir parler, lire et écrire la langue française. Elles estiment que de la même manière qu'elles sont allées à l'école du marché et qu'elles s'en sortent, leurs filles peuvent en faire autant. La mère de *Théophila* était infirmière d'Etat. Mais sa réussite après sa démission de la fonction publique lui fait dire que le "salut" ne se trouve pas dans les murs de l'administration, mais au marché. Parlant de la scolarisation de ses enfants elle dit "on n'a pas besoin d'avoir des diplômes universitaires pour être quelqu'un dans la vie. Je suis infirmière et aujourd'hui ce sont les affaires qui me nourrissent. Mes collègues de la fonction publique n'ont pas ce que j'ai". Charlotte s'est installée à côté de sa mère et de ses tantes au marché avec la conviction qu'elle y

trouvera plus d'argent que dans la fonction publique. Parlant de ses débuts dans les affaires, elle dit : *"après le BAC, j'ai poussé ma mère et mes tantes à convaincre mon père qu'il est préférable d'être commerçante que fonctionnaire, car les salaires dans la fonction publique sont bas"*. Cette vision de l'importance de l'éducation dans la réussite sociale se fait ressentir dans les taux de scolarisation des filles en milieu Yoruba où quatre parents sur cinq sont dans les affaires. Les enfants des Yoruba de Porto-Novo ont l'habitude de dire : *«allons-nous manger du papier ?»* *"Il y a plus d'argent au marché qu'à l'école"* *"nous n'allons pas lire jusqu'à en mourir"*. A l'endroit des élèves trop studieux à l'école, ils font des railleries en disant *"ka iwéku"*, c'est à dire *"lit et meurt"*. Au plus fort de la réussite des activités commerciales entre 1975 et 1985, elles sont nombreuses qui ont abandonné les classes dès le cours primaire pour s'installer avec leurs mères et leurs tantes dans les marchés.

Cependant, on note une contradiction entre cette expression et les pratiques des femmes entrepreneurs, dès lors qu'elles ont des difficultés liées à leur niveau d'instruction et à leur manque de professionnalisme. Charlotte, Théophilia, Rahymath et bien d'autres ont aidé leurs mères à prendre en charge les volets de leurs activités qui nécessitent un niveau moyen d'instruction. Elles ont dû prendre en charge les activités que le faible niveau d'instruction des mères ne leur permettait pas d'assurer au mieux, et ont été très utiles pour ces dernières à cet effet.

Aujourd'hui, les femmes d'affaires reconnaissent l'importance de la formation professionnelle en gestion, en comptabilité, en transit et consignation et aussi le marketing dans le fonctionnement d'une entreprise. Elles estiment que pour maintenir l'entreprise et lui donner une envergure, il est important de disposer de professionnels avisés, qui peuvent prendre en charge les activités qu'elles n'ont pas les compétences d'exercer. Certaines femmes engagent du personnel pour prendre en charge ces activités. D'autres, par manque de confiance aux employés préfèrent orienter leurs enfants vers les professions dont l'entreprise a besoin. Ainsi, elles mettent les moyens à la disposition

de leurs filles et les orientent vers des formations professionnelles qu'elles jugent utiles pour la réussite des activités dans leurs secteurs d'intervention. Ainsi, *Moulika, Raïma, Ibatou, Rabiadou* sont toutes des héritières de riches commerçantes Yoruba de Porto-Novo. Malgré le faible taux de scolarisation des filles en milieu Yoruba musulman dans les années 70, elles ont été envoyées par leurs parents (plus souvent la mère) en Europe pour faire des études de comptabilité, de gestion des entreprises, d'action commerciale. Certains parents les envoyaient plutôt pour ne pas courir le risque de les voir prendre goût aux affaires et abandonner leurs études. C'est ainsi que Rabiadou, dès la classe de troisième a été envoyée en France, dans un Lycée de la région parisienne. Elle y a passé le BAC puis a fait un BTS en action commerciale : *"Ma mère n'avait pas beaucoup de temps à me consacrer et craignait que j'abandonne les bancs pour m'installer au marché"*.

L'apprentissage de l'activité est incontournable. Il est plus souvent basé sur le mode traditionnel, c'est à dire une transmission du savoir-faire par la pratique. Ce mode de transmission est basé sur la famille et l'héritage.

La transmission du savoir-faire au sein de la famille a pour avantages la pérennisation de l'activité et le maintien du capital (financier, physique et social) au sein du cercle familial. La passation de main de la mère à la fille, de la tante à la nièce ou de la marraine à la filleule présente un avantage certain pour l'héritière qui prend possession, non seulement du savoir-faire, mais aussi et souvent du capital financier, du stock physique de marchandises, et de ce qui est très important dans le commerce, du capital social (réseaux marchands, clientèle). Une femme d'affaires dans cette situation saute des étapes et arrive à s'installer plus vite et plus facilement que celles qui doivent construire leurs activités et partir de zéro.

Mais ce mode de transmission comporte des risques de mauvaise gestion de l'entreprise et de non modernisation. Lorsqu'un entrepreneur hérite d'un triple capital dès le départ, il est confronté au challenge de la réussite qui se construit autour de deux facteurs à savoir : la

bonne gestion et l'intégration des réseaux et groupes dont elle a hérité. Ensuite, elle doit œuvrer au maintien de l'activité dans un contexte évolutif. C'est là qu'intervient la question de la modernisation de l'entreprise. Les femmes d'affaires qui n'ont reçu que des enseignements dans le cadre familial y arrivent très peu. Par contre, et nous l'avons montré dans le chapitre 2, le niveau d'instruction est un facteur de réussite très important, qui autrefois était sous-estimé, mais de plus en plus, reconnu dans le milieu des affaires au Bénin.

2.11 Typologie des secteurs d'intervention

L'analyse du domaine d'activité des entrepreneurs révèle la faiblesse du secteur secondaire dans l'économie béninoise. En effet, les unités de production industrielles représentent seulement 0,33% des entreprises recensées en 2008. Les entrepreneurs béninois âgés de 15-64ans entreprennent plus fréquemment dans l'artisanat (50.20%) et le commerce (42.73%).

Tableau VI : Prédominance des secteurs d'activité

ACTIVITES	Effectif	Pourcentage (%)
AGRICULTURE	69	0,05
ARTISANAT	68267	50,2
AUTRES SERVICES	6264	4,61
BTP	149	0,11
COMMERCE	5811	42,73
EDUCATION	1285	0,94
HOTELLERIE	348	0,26
INDUSTRIE	449	0,33
SANTE	757	0,56
TIC	246	0,18
TRANSPORT	41	0,03

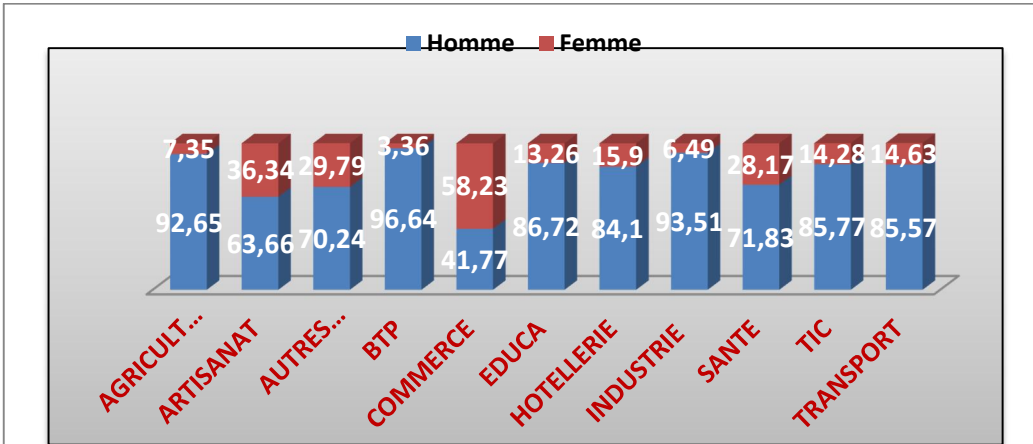
Source : RGE, 2008

Toutefois, il existe une disproportion dans les activités économiques développées par les femmes et les hommes du fait de certaines réalités culturelles ou encore du manque d'instruction.

2.12 Prépondérance des secteurs d'activité des femmes

Le graphique n°3 présente la distribution des chefs d'entreprise dans les différentes branches d'activités selon le sexe.

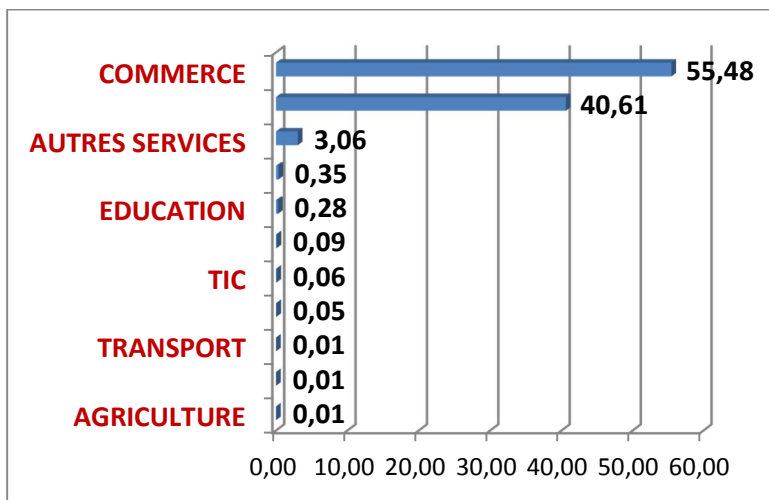
Graphique 3 : Prédominance des secteurs d'activité selon le sexe



Ce graphique montre que c'est seulement dans le commerce que les femmes sont plus représentées que les hommes avec une proportion de 58,23% et 41,77% respectivement. Comparativement aux hommes, elles sont moins présentes dans l'artisanat (36,34%), la santé (28,17%) et les autres services (29,79%) et sont très rares dans les «Bâtiments et travaux

publics BTP (3,36% seulement), l'industrie et l'agriculture. On rencontre seulement 1 femme chef d'entreprise sur 7 dans les secteurs tels que la santé, les transports, les TIC, l'hôtellerie, etc. L'industrie, les BTP, l'agriculture, l'éducation regorge plus l'entrepreneuriat des hommes. Ces résultats montrent une division sexuelle des secteurs d'entrepreneuriat au Bénin.

Graphique 4 : Contribution des femmes chefs d'entreprise par secteur d'activité



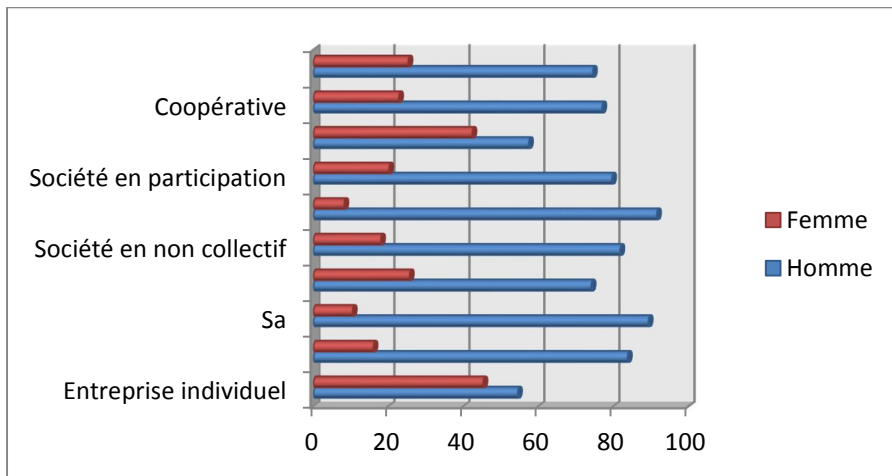
L'analyse du graphique n°4 révèle qu'environ 56% les femmes œuvrent dans le commerce, 41% dans l'artisanat, 3,06% dans les services non cités dans cette étude et 0,35% dans les services sanitaires. L'entrepreneuriat féminin est quasi-inexistant dans le transport, l'agriculture et dans le bâtiment et les travaux publics. Cela s'explique par la construction sociale des relations de sexe, notamment la division sexuelle du travail inculquée aux enfants dès leur bas-âge.

2.13 *Forme juridique des entreprises*

La forme juridique des unités de production confirme les conclusions ci-dessus formulées. L'analyse des résultats révèle que l'écrasante majorité des entrepreneurs (97,76%) entendent de façon individuelle. Cette forme d'entreprise représente 99% de celles dirigées par les

femmes comme le montre le graphique ci-dessous. Le reste (2,24%) comptant pour les autres formes d'entreprises dont les Sociétés à Responsabilité Limitée SARL, les Sociétés Anonymes SA, etc. Le déficit de confiance très élevé au Bénin combiné à la faiblesse des institutions expliquent en grande partie la prédominance des entreprises individuelles (Fehr et Gächter, 2000 ; Fehr et Fischbacher, 2002 ; Bratton et al, 2003 ; Fehr, Klein et Schmidt, 2007 ; Nunn et Wantchékon, 2011). En effet, en absence de confiance interpersonnelle, la coopération entre les individus engendre des coûts très élevés pour le contrôle contre la défaillance. Seules des institutions étatiques fortes et partiales permettent de limiter ses coûts et réduire les risques de coopération (Arrow, 1974).

Graphique 5 : Forme juridique de l'entreprise et le sexe



La distribution sexe au sein de ces données donne des résultats un peu mitigés. Dans toutes les branches d'activité, ce sont les hommes qui dirigent le plus d'entreprises que les femmes. Ainsi, parmi les entreprises individuelles, les femmes détiennent 45,4% des unités. Viennent ensuite les entreprises de « Groupement d'intérêt économique » (42,5%).

2.14 *Formalité des entreprises dirigées par une femme*

Dans l'ensemble, les entreprises dirigées par les femmes sont des entreprises qui sont dans l'informel car ne disposant pas pour la grande majorité ni d'un numéro d'inscription au registre de commerce ni d'un numéro d'identifiant fiscal unique (IFU) ou encore d'un numéro INSAE. Ainsi, 98% des femmes entrepreneurs exercent dans l'informel contre 95,4% pour la moyenne nationale.

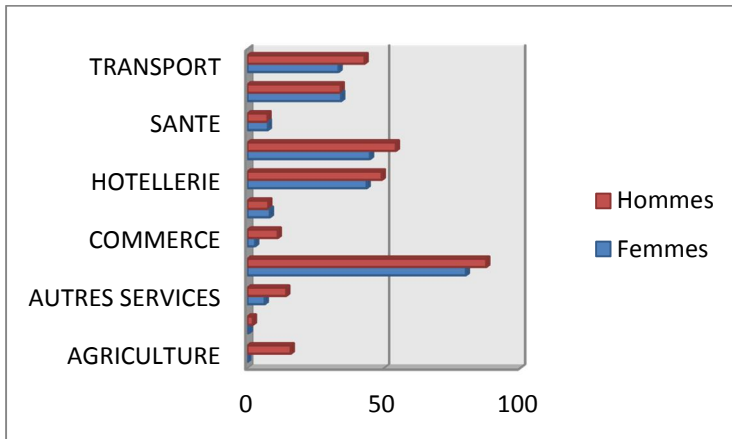
Tableau VII : Formalisation de l'entreprise selon le sexe

	Formalisation	
	Formelle	Informelle
Masculin	6,6	93,4
Féminin	2,1	97,9
Bénin	4,6	95,4
pretest de difference	Pr=0,000	
Pearson	chi2 = 1.5e+03 Pr = 0.000	

Une analyse plus approfondie croisant les types d'activités selon le sexe et la possession d'un numéro commercial (registre de commerce) abouti à des conclusions plus attrayantes. L'observation du graphique ci-dessous indique que dans tous les secteurs d'activités, les entreprises dirigées par les hommes sont pour la

plupart inscrites au registre de commerce tandis que celles ayant en tête une femme le sont moins. Ainsi, les plus prépondérants sont les BTP, l'industrie, l'hôtellerie, le transport et les TIC. En revanche, une proportion très faible d'entreprises agricoles et artisanales dirigées par les femmes possède un registre de commerce.

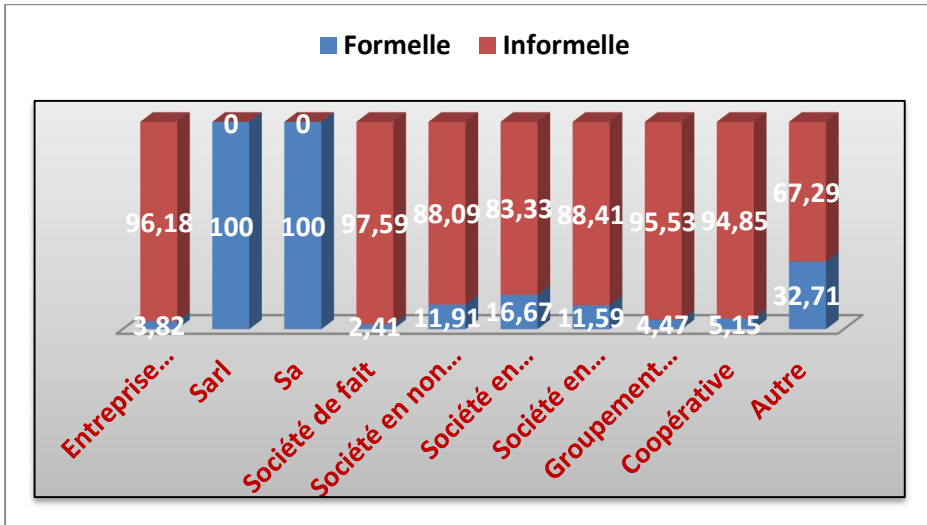
Graphique 6 : Types d'activités régulières par sexe selon la possession d'un numéro d'inscription au registre de commerce



La forme juridique de l'entreprise est aussi corrélée avec la formalisation. Ainsi, le graphique ci-dessous présentant la forme

juridique des entreprises recensées en fonction de la formalisation révèle que seulement 3,82% des entreprises individuelles sont formelles.

Graphique 7 : Forme juridique et formalisation de l'entreprise féminine en fonction du statut



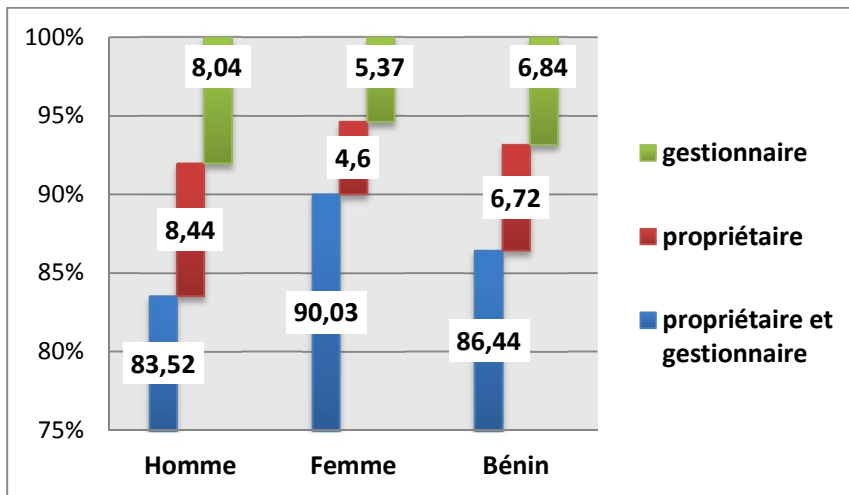
A part les SARL et les SA, toutes les autres formes juridiques d'entreprises dirigées par les femmes sont à majorité dans le secteur informel. Cette situation pourrait être déterminée par plusieurs facteurs notamment le niveau d'instruction de la femme, l'envergure de

l'activité, le statut du chef d'entreprise...

2.15 Statut du chef d'entreprise

Le graphique ci-après montre les résultats de l'analyse du statut du chef d'entreprise.

Graphique 8 : Statut du chef d'entreprise selon le sexe



Source : RGE, 2008

Ce graphique montre que les femmes accèdent à l'entrepreneuriat par la propriété d'une part, et

qu'elles délèguent peu la gestion d'autre part. En effet, 90,03% des femmes entrepreneurs au

Bénin sont à la fois propriétaires et gestionnaires contre 86,44% chez les hommes. De plus, nous observons un faible taux de chefs d'entreprises non propriétaires chez les femmes (6,84% contre 8,44% pour les hommes). On en déduit qu'en général, les entrepreneurs délèguent peu la gestion de leurs entreprises au Bénin et encore moins aux femmes.

Pour ce qui concerne l'extension des activités des unités de production béninoise, on a constaté que les entreprises béninoises ne sont pas ouvertes au commerce extérieur car seulement 0,73% exporte une partie de leur production tandis que seulement 1,6% ont une plate-forme portuaire dans le cadre du développement de leurs activités. En particulier, les entreprises dirigées par les femmes y sont plus concernées car 1 entreprise féminine sur 4 exporte une partie de sa production dont 16% du milieu rural et 84% du milieu urbain.

Nous pouvons déduire de tout ce qui précède que les petites et moyennes entreprises (PME) représentent la source d'emplois la plus importante au Bénin (97,5%) notamment chez les femmes (99%). Le secteur privé béninois repose donc majoritairement sur les PME dont 44,8% sont dirigées par les femmes. De plus, selon le troisième Recensement Général de la Population et de l'Habitation (RGPH3) de 2002, les femmes représentent 51,4% de la population béninoise et 58,3% d'entre elles vivent en milieu rural où elles participent pour la plupart à la main-d'œuvre agricole. Toutefois, leur statut socioéconomique reste vulnérable. En effet, 27,59% des ménages dirigés par les femmes sont monétairement pauvres. Leur indice de pauvreté non monétaire est de 39,87% soit 1,4 fois celui des ménages dirigés les hommes (EMICoV 2011).

Force est de constater que la réduction de la pauvreté ne peut être effective sans une amélioration significative du statut socioéconomique des femmes au vu de leur importance démographique, leur rôle dans la stabilité des ménages et leur contribution dans le secteur de production des biens et services.

De ce fait, il pourrait être profitable de faire de

l'entrepreneuriat féminin un véritable levier stratégique pour la lutte contre la pauvreté, notamment au niveau des micros et petites entreprises évoluant souvent dans le secteur non structuré dit secteur informel. En effet, le secteur privé pourrait redynamiser les économies, à travers la création d'emplois, la croissance économique suppléant ainsi aux Etats défaillants pour enfin parvenir à la réduction de la pauvreté (Cowen, 2002).

C'est sans doute dans cette perspective que l'Etat béninois fait de la promotion de la femme un véritable levier stratégique pour la lutte contre la pauvreté. Ainsi, plusieurs politiques globales ou sectorielles en faveur de la promotion de la femme et du sexe dans la perspective de réaliser un développement humain durable ont été adoptées depuis l'avènement du renouveau démocratique. On peut citer entre autres : (1) la Déclaration de la Politique de Population du Bénin (1996), (2) la Politique Nationale de Promotion de la Femme (2001), (3) la Politique de Promotion de l'Alphabétisation (2001), (4) la Politique de Promotion de la Femme dans le Secteur Agricole et Rural (2001), (5) la Politique de l'Education et de la Formation des Filles (2007), (6) la Politique Nationale de Promotion du Sexe (2009), etc. A cela s'ajoute la volonté du gouvernement béninois de faire de l'autonomisation financière de la femme à travers l'entrepreneuriat une priorité avec la création en 2006 d'un ministère chargé de la microfinance, de l'emploi des jeunes et de la promotion des femmes. La mission principale de ce ministère est de faciliter l'accès au crédit aux plus pauvres, notamment aux femmes et aux jeunes souvent exclus du système traditionnel de crédit de par l'aléa moral et l'auto sélection pour la création d'entreprise.

Malgré toutes ces mesures, le secteur privé en général et en particulier l'entrepreneuriat féminin peine à jouer pleinement son rôle d'accélérateur de croissance et de réduction de pauvreté. Comprendre les facteurs qui soutiennent l'entrepreneuriat féminin permettrait de mieux orienter les politiques économiques afin de les rendre plus efficaces et aider le plus grand nombre d'entreprises à concrétiser leur potentiel

de création d'emploi et de réduction de la pauvreté.

3. CONCLUSION

Nous observons à travers cette analyse que la majorité des entreprises béninoises sont dans l'informel et ce, quelque soit le sexe du chef d'entreprise. Toutefois, il existe des différences entre les entreprises dirigées par les femmes et celles dirigées par les hommes. En effet, de notre étude il apparaît que les femmes entreprennent souvent dans l'artisanat et le commerce. De plus, les femmes chefs d'entreprise sont majoritairement sans instruction formelle. Elles entreprennent plus tard et restent plus longtemps comparativement à leurs homologues hommes. Les entreprises individuelles et les groupements sont privilégiés par les femmes qui la plupart du temps sont à la tête des entreprises à faible capital social et de chiffres d'affaires. Nous observons aussi que les

femmes au Bénin accèdent à l'entrepreneuriat par la propriété. Ce qui laisse entrevoir une forme de discrimination qui pousse les propriétaires à moins confier la gestion des entreprises aux femmes. De même, les difficultés majeures rencontrées par les femmes entrepreneures sont l'insuffisance de capital, l'accès aux crédits, la concurrence déloyale.

Comprendre les facteurs qui sous-tendent l'entrepreneuriat féminin permettra de mieux appréhender les politiques publiques de lutte contre la pauvreté afin de leur garantir une meilleure efficacité. Il serait donc intéressant une analyse multivariée pour quantifier les relations de corrélation mise en évidence d'une part, et déterminer l'effet de causalité d'autre part. Pour ce faire, nous pourrions analyser la décision d'entrepreneuriat des femmes béninoises en tenant compte des biais de sélection et d'hétérogénéité non observée.

BIBLIOGRAPHIE

1. BÉGUY D., 2009. The Impact Employment on fertility in Dakar (Senegal) and Lome-Togo. *African Population and Health Research Center, Shelter Enrique Center*.
2. BOISSON J.-P., CHOLLET B. et EMIN S., 2008. « Les croyances des étudiants envers la création d'entreprise ». Un état des lieux». *Revue Française de Gestion, n° 180, pp. 25-43*.
3. BOUAR H., JULIEN P.-A., 2009. « Impact des facteurs socioculturels sur la croissance des petites entreprises : une recension de la littérature » in « *La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé* ». 11^e Journées Scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada.
4. CORDONNIER R., 1987. Femmes africaines et commerce : Les revendeuses de tissu de la ville de Lomé (Togo). *L'harmattan, Paris, 190 p.*
5. Institut National de Statistiques Appliquées et Economiques., 2011. Enquêtes Modulaires Intégrée sur les Conditions de Vie des Ménages. Cotonou, Bénin.
6. IVERSEN J., JORGENSEN R., MALCHOW-MOLLER N. et SCHJERNING B., 2005. *Defining and Measuring Entrepreneurship, Centre for Economic and Business Research*.
7. HIENK. F., 2002. L'entrepreneuriat féminin au Burkina Faso : une étude exploratoire (CDS Resarci Report).
8. OUEDRAOGO A., 1999. Les déterminants de la création de PME dans un pays d'Afrique Sub-saharienne : une analyse quadridimensionnelle du phénomène entrepreneurial au Burkina Faso. *Thèse de doctorat nouveau régime en sciences de gestion, Université de Caen, France, 503 p.*
9. MONTGOMERY M., JOHNSON T. et FAISALS., 2005. "What kind of capital do you need to start a business: financial or human?" *The Quarterly Review of Economics and Finance, 45, pp. 103-122*.

10. MASUDA T., 2006. The Determinants of Latent Entrepreneurship in Japan. *Small Business Economics*, n° 26, pp. 227-240.
11. ROBERTSON C., 1990. Sharing the same bowl: a socio-economic history of women and class in Accra, Ghana. *The University of Michigan Press*, 298 p.
12. SALGADO-BANDA H., 2007. Entrepreneurship and Economic Growth: an Empirical analysis. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 12, n° 1, pp. 3-29.
13. FEHR and GÄCHTER, 2000. "Cooperation and Punishment" *American Economic Review*, 90, 4, pp. 980-994.
14. FEHR and GÄCHTER, 2000. "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity". *Journal of Economic Perspectives*, 14, 3, pp. 159-181.
15. NUNN and WANTCHEKON, 2011. "The Slave Trade and the Origins of Mistrust in Africa" *American Economic Review*, 101, pp. 3221-3252.