



Education financière et difficultés d'accès au financement des femmes entrepreneures au Bénin

Jesse Akitola *ERIOLA*¹, Joross *AGBOVOEDO*², Emmanuel C. *HOUNKOU*³

Mots clés:

Difficulté de financement
Femmes entrepreneures
Education financière

RÉSUMÉ

L'objectif de cette étude est d'analyser le lien entre l'éducation financière des femmes entrepreneures et leurs difficultés d'accès au financement. Les données ont été collectées par questionnaire auprès des femmes entrepreneures au sud du Bénin. Les méthodes d'équations structurelles ont été utilisées pour l'analyse des données. Les résultats montrent que les femmes ont un niveau faible d'éducation financière et un lien négatif et significatif entre le niveau d'éducation des femmes entrepreneures et leurs difficultés d'accès au financement. Les résultats de cette étude contribuent à enrichir la littérature sur le financement de l'entrepreneuriat féminin et interpellent les institutions de financement sur la mise en œuvre de politique d'accompagnement (formation, financement, etc.) aux initiatives entrepreneuriales féminines.

© 2023 RAG – Tout droit réservé.

Adresse de correspondance de l'auteur :

1. Laboratoire de Recherche sur les Performances et Développement des Organisations, Université d'Abomey-Calavi Bénin,
jesse.eriola050@gmail.com

2. Laboratoire de Recherche sur les Performances et Développement des Organisations, Université d'Abomey-Calavi Bénin,
joralino@gmail.com

3. Laboratoire de Recherche sur les Performances et Développement des Organisations, Université d'Abomey-Calavi Bénin,
emmahk4@yahoo.fr

INTRODUCTION

L'entrepreneuriat féminin est devenu un fait économique et social prodigieux, un sujet de d'attention ainsi qu'un domaine d'éducation et d'enseignement dans la quasi-totalité des pays (Bachiri 2016). Les femmes prennent davantage de place dans le tissu entrepreneurial et une importance certaine dans le tissu économique des pays (GEM, 2017). Aussi, la proportion de femmes entrepreneures ne cesse-t-elle de croître d'année en année passant par exemple au Bénin au-delà de 70% de la population féminine active (Banque mondiale, 2021)¹. Toutefois, malgré qu'elles représentent plus de la moitié de la population mondiale, leur participation dans le monde entrepreneurial n'est pas significative. Plusieurs facteurs sociaux, politiques et économiques l'expliquent (Ghosh et al., 2018). Dans beaucoup de pays en Afrique les femmes s'engageraient dans l'entrepreneuriat par nécessité ou faute de meilleures possibilités, ce qui n'est pas propice à des activités productives et innovantes susceptibles de transformer leurs moyens de subsistance (CEA, 2019). Elles créent souvent, non pas par passion, mais pour un besoin bien précis (entre autres, prendre en charge les besoins de la famille...) et donc, dans des activités informelles à faible valeur ajoutée (Simen, 2020). Elles seraient donc surreprésentées dans l'entrepreneuriat de nécessité (entreprendre pour subvenir à leur besoin sans objectif de croissance) pour plusieurs raisons parmi lesquelles leur niveau d'éducation et l'accès au financement sont deux facteurs déterminants et complémentaires (CEA, 2019). Si l'accès au financement est problématique de façon général, il l'est beaucoup pour les femmes entrepreneures que les hommes. Elles ont moins de chance que les hommes d'emprunter pour créer, gérer et développer une entreprise (Demirguc-Kunt *et al* 2017). Il existe également un écart de 9 points entre les hommes et les femmes en termes d'utilisation des services financiers dans les pays en développement². Aussi se désintéressent-elles aux crédits dans les systèmes de financement formels (Simen, 2020). L'entrepreneuriat féminin est donc plus contraint du fait de la taille très faible des activités féminines, une utilisation très peu des services financiers formels, le refus de demande de financement et une perception négative du système financier classique par les femmes (Cowling et al, 2012). Coleman (2000) avait eu

¹ <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/SL.TLF.TOTL.FE.ZS>

² Findex (2017)

les mêmes conclusions en montrant que les conditions de crédit consenties aux femmes entrepreneures étaient moins intéressantes que celles offertes aux hommes. Swiecka et al. (2020) quant à eux trouvent une différence genrée dans le comportement financier et l'utilisation des services financiers. Au Bénin, 28,4% des femmes contre 48,6% des hommes ont un compte dans une institutions formelle (Demirguc-Kunt et al., 2018). Selon des estimations récentes de la banque mondiale, les femmes entrepreneures sont confrontées à un déficit de financement de 1 500 milliards de dollars. Loaba (2022) explique cette différence dans une étude sur l'Afrique de l'Ouest par plusieurs facteurs dont un plus faible niveau d'études des femmes par rapport à celui des hommes. L'auteur Strengé (2013) qui avait montré que le niveau faible d'éducation des femmes est le principal obstacle au financement des entreprises détenues par elles. Le niveau d'éducation financière des entrepreneures devrait donc être considérée comme une compétence cruciale pour elles. Cependant, des études empiriques ont révélé que dans la plupart des pays, le niveau d'éducation financière est très faible et seules quelques-uns comprennent les concepts financiers de base (Cole, Sampson et Zia 2009 ; Lusardi et Tufano 2015). Pour plusieurs études (Swiecka et al., 2020 ; Oggero et al, 2020 ; Arrondel et al 2014) il existe une différence entre les sexes en matière d'éducation financière. Le niveau d'éducation financières des femmes serait beaucoup plus faible que celui des hommes. Cet écart n'est rien d'autre que le reflet du niveau d'éducation générale des femmes en Afrique subsaharienne. Au Bénin par exemple, les femmes ont un niveau d'éducation faible par rapport aux hommes. En effet, il subsiste un écart entre le sexe de 22,9 points très largement supérieur à celui de la région de l'Afrique subsaharienne qui est de 13,1 points³. Ainsi, le faible niveau d'éducation financière des femmes est un obstacle à l'obtention de financement de leurs entreprises. Le manque d'éducation financière limite l'accès aux informations sur les produits et services financiers. Aussi entraîne-t-il un accès limité au financement (Hossain et al., 2018). Chowdhury (2007) souligne que la plupart des propriétaires-dirigeants manquent de connaissances appropriées sur les sources et les conditions de crédit, ce qui les empêche d'avoir un accès au crédit formel. Il indique que le

³ <https://genderdata.worldbank.org/countries/benin>

manque d'éducation financière est un obstacle majeur à l'inclusion financière. Pour Baporika et Akino (2020) l'amélioration du niveau d'éducation financière des femmes africaines entrepreneures serait la clé pour résoudre leurs difficultés d'accès au financement.

L'objectif de cette étude est d'analyser le lien entre l'éducation financière des femmes leurs difficultés d'accès au financement.

Cette étude s'organise en quatre parties. La première partie recense la littérature se rapportant à l'entrepreneuriat féminin et aux difficultés d'accès au financement en relation avec l'éducation financière. La deuxième partie décrit la démarche méthodologique adoptée. La troisième partie présente les résultats de notre étude qui sont discutés au regard des études antérieures dans la quatrième partie.

1. Revue de la littérature

1.1. Difficulté d'accès au financement et entrepreneuriat féminin.

La littérature sur le financement des petites entreprises explique que les difficultés d'accès au financement sont liées aussi bien à la demande (asymétrie d'information et incertitude) qu'à l'offre (le risque, contraction des liquidités et contrainte de réglementation) (Nguyen et al, 2022). L'une des principales théories sur lesquelles se fondent ces travaux sur la problématique d'accès au financement des petites entreprises est le rationnement du crédit (Stiglitz et Weiss, 1981). D'après cette littérature, les contraintes d'accès au financement formel peuvent prendre deux formes de rationnement : le rationnement de crédit (offre) et l'auto-rationnement (demande). La contrainte la plus extrême se trouve du côté de l'offre avec le rationnement systématique par les institutions (Nguyen et al ; 2021). Du fait de l'asymétrie d'information les institutions financières refusent de crédit à l'emprunteur même s'il est prêt à payer plus d'intérêts (Stiglitz et Weiss, 1981). En effet, l'absence de garanties à offrir et bien souvent la nature risquée du projet rebutent les banques du système financier formel (Ntep, 2021). Les apports de ces auteurs vont entraîner diverses politiques visant à améliorer l'accès au financement, en particulier pour les petites entreprises pour lesquelles l'asymétrie d'information est particulièrement importante (Cowling, 2010). La plupart des études sur l'accès au financement se focalise sur le rationnement de crédit du côté de l'offre. Néanmoins, si le rationnement de crédit du côté de l'offre est un problème important, il l'est tout aussi du

côté de la demande. Du côté de la demande, les entrepreneurs peuvent s'abstenir d'utiliser le financement formel du fait de la perception des difficultés d'y accéder. Il s'agit de l'auto-rationnement. Dans le cadre de cette, nous avons choisi d'appesantir notre analyse du côté de la demande pour appréhender les difficultés d'accès au financement. En effet, dans le contexte africain, les propriétaires-dirigeants pratique souvent de l'évitement bancaire pour plusieurs raisons parmi lesquelles une mauvaise perception du système financier classique, accès facile aux sources informelles (Eriola, 2020). Les travaux de Levenson et Willard (2000) sont pionniers à montrer que l'auto-rationnement du côté de la demande peut être un problème plus important que le rationnement du crédit du côté de l'offre. Ils ont montré que les entreprises auto-rationnées se découragent de demander de financement car elles s'attendent au refus de leur demande. Les entrepreneurs s'auto-rationnent du fait de leur perception des contraintes imposées par les institutions formelles (Kon and Storey 2003) et s'orientent vers d'autres sources de financement qu'ils trouvent moins coûteux. Brown et al. (2011) montrent qu'un processus de demande lourd, qui implique des frais de dossier, peut décourager les petites entreprises à obtenir de financement formel. Les difficultés perçues dans le processus de demande ou des coûts de demande élevés perçus vont décourager les entrepreneurs à postuler pour le financement formel. Ainsi, lorsque les petites entreprises évitent le financement formel, du fait des difficultés perçues c'est certainement parce qu'elles vont faire appel à leur famille, leurs amis et leurs proches comme alternatives aux sources formelles (Nguyen et al., 2021). Les prêts informels de la famille, des amis et la tontine seraient plus pratiques, avec des taux d'intérêt plus faibles, une durée plus longue et aucune exigence de garantie (Ndouna et Zogning, 2022). Du coup les petites entreprises rationnées se tournent vers ses sources facilement accessibles. Pour appréhender ces contraintes du côté de la demande.

Les femmes entrepreneurs sont assez peu nombreuses dans le monde des affaires. (Vous avez dit le contraire plus haut) Une entreprise sur trois seulement est détenue par une femme dans le monde. Cette proportion varie considérablement d'une région à l'autre, allant d'un minimum de 18 % en Asie du Sud à un maximum de 50 % en Amérique latine et aux Caraïbes. En Afrique au Sud du Sahara 29% des entreprises sont détenues par les femmes (Banque mondiale, 2020). La même étude constate que la proportion des femmes est de plus en plus élevée s'agissant des nouvelles entreprises. Selon le rapport du GEM (2017), les

femmes s'intéressent davantage à l'entrepreneuriat et prennent une importante place dans l'économie. L'écart qui entre temps était défavorable aux femmes commence par se combler par des initiatives féminines. Au Bénin par exemple, en 2021, les femmes entrepreneurs ont augmentée jusqu'à atteindre 32,2% comparativement à 2016 où elles représentaient 25,8%. (APIEX, 2021).

Bien qu'elles prennent d'importance, elles doivent affronter d'innombrables contraintes dont l'une très importante, est l'accès au financement. Elles doivent surmonter des défis supplémentaires afin d'obtenir des ressources (Hertz, 2011). Les conditions d'accès au financement leur sont moins favorables comparativement aux hommes (Tur-Porcar et al 2016 ; Coleman, 2000). Ces difficultés de financement expliqueraient l'écart entre les sexes dans l'entrepreneuriat (Wamba et al, 2021). En effet, plusieurs études (Swiecka et al. ;2020 ; Eniola, 2018 ; Findex, 2017 ; Tur-Porcar et al., 2016 ; etc) ont démontré que les femmes entrepreneures rencontrent plus de difficultés à accéder aux ressources financières pour démarrer une activité. Ces études estiment qu'elles rencontrent des problèmes de crédibilité lorsqu'elles traitent avec les institutions financières. Serwaah et Shneor (2021) ont trouvé qu'il existe une discrimination des femmes dans l'accès au financement ainsi que dans les conditions et modalité d'accéder aux services financiers. Cet écart est mis en lumière par l'enquête Global Findex (a) (2017), qui montre que les hommes ont, par rapport aux femmes, respectivement 3 % et 6 % de chances en plus d'emprunter et d'épargner pour créer, gérer et développer une entreprise. Ces conditions défavorables amènent les femmes à se détourner du financement formel. Rosenbusch et al (2007) vont ainsi montrer que les femmes ont moins recours au financement institutionnel que les hommes. St-Cyr et al (2002) en partant de plusieurs travaux avaient déjà fait cette remarque au Canada en affirmant qu'« il semble que les femmes entrepreneures aient peu recours au financement institutionnel et qu'elles empruntent moins que les hommes ». Ces différentes analyses corroborent Aterido et al (2011) qui estiment que les femmes entrepreneures sont plus susceptibles que les hommes de recourir au financement informel. En se fondant sur ces différentes analyses notre étude postuler que les femmes perçoivent plus de difficultés dans l'accès au financement que les hommes.

1.2. Education financière des femmes et difficultés de financement

L'éducation financière est considérée comme l'une des questions les plus intéressantes dans tous les pays et suscite beaucoup d'intérêt compte tenu de son impact (Wachira et Kihiu 2012). Elle favorise l'inclusion financière. Des études (Hossain et al., 2018 ; Lusardi, et Tufano, 2015) ont tenté de décrire et de la mesure. Plusieurs termes, tels que littératie financière, éducation financière, connaissances financières, etc., sont utilisés de manière interchangeable. L'OCDE (2005) considère l'éducation financière comme étant « le processus par lequel des consommateurs/investisseurs améliorent leur connaissance des produits, concepts et risques financiers et acquiert au moyen d'un enseignement les compétences et la confiance nécessaires pour devenir plus sensibles aux risques et opportunités en matière financière, faire des choix raisonnés, en toute connaissance de cause, savoir où trouver une assistance financière et prendre d'autres initiatives efficaces pour améliorer leur bien-être financier ». Pipreka (2009) définit l'éducation financière comme étant l'ensemble des connaissances et des informations liées aux questions financières par lesquelles le niveau de compréhension financière d'un entrepreneur peut être mesuré. Pour Gavigan (2010), avoir un niveau d'éducation financière, c'est être capable de porter des jugements éclairés et à prendre des décisions précises pour mieux utiliser et gérer l'argent. D'autre part, Remund (2010) fait référence à la compréhension des concepts clés de la finance et la capacité de gérer les finances avec une prise de décision appropriée et une planification financière appropriée.

Selon Nguyen et al (2020), dans le processus d'accès au financement, l'éducation peut affecter l'auto-rationnement à travers l'aversion à l'endettement, l'appréhension d'un processus lourd de demande et la qualité de la demande. La littérature sur la finance comportementale donne plus de précision. Ainsi, les chefs d'entreprise ayant accompli plus d'études ont une plus grande capacité cognitive, sont plus capables d'absorber des idées complexes et sont plus ouverts aux innovations (Barker III et Mueller 2002). Les entrepreneurs plus instruits se révèlent également plus ouverts d'esprit (Becker 1970) et plus capables de traiter l'information avec une grande ambiguïté et complexité. La décision d'endettement requiert la capacité de l'entrepreneur à mesurer l'opportunité ainsi que les coûts liés. Étant donné que l'éducation

améliore la capacité cognitive des chefs d'entreprise, les entrepreneurs moins instruits sont moins disposés ou moins capables de s'impliquer dans des tâches complexes, et sont donc plus découragés de demander des prêts formels (Nguyen et al., 2021). Aussi, le lien entre l'éducation financière et les difficultés d'accès au financement peut être expliqué au regard de théorie basée sur les ressources (RBV) qui suggère que la qualité et l'importance des ressources dont dispose l'entreprise sont déterminantes (Penrose, 1959) permet. Le succès de l'entreprise est dépendant de ses ressources qui peuvent être tangibles ou non (Barney, 1991). Ainsi, l'éducation financière, qui est la ressource propriétaire-dirigeant contribue à une meilleure décision financière (Hossain et al., 2020). Compte tenu des difficultés en matière d'accès au financement des petites entreprises, un niveau élevé de l'éducation financière des dirigeants est une compétence cruciale pour eux (Hossain et al, 2020). En effet, les dirigeants doivent comprendre, analyser et prendre des décisions qui impacteront le succès de la petite entreprise. L'éducation financière permet d'atténuer l'asymétrie d'information, réduit les coûts d'agence et favorise l'accès au financement (Hussain et al, 2018). Les entrepreneurs ayant plus de connaissances financières sont plus susceptibles de faire attention aux coûts de financement et d'emprunter à faible coût (Lusardi et Mitchell, 2014 ; Lusardi et Tufano, 2015). Malgré l'effet positif mise en évidence par ces études, il faut remarquer que le niveau d'éducation financière dans la plupart des pays est faible. Parce que les femmes font face à des défis financiers uniques (Hasler et Lusardi, 2017), elles ont besoin de connaissances financières afin de mieux appréhender les difficultés d'accès au financement. Or elles présentent généralement un niveau d'éducation faible. En effet, Bucher-Koenen, et al (2017) ont constaté qu'indépendamment de leur condition, les femmes ont un faible niveau d'éducation financière par rapport aux hommes. De faibles compétences financières combinées aux difficultés d'accès au financement pourrait être un obstacle majeur à l'entrepreneuriat féminin.

A travers cette revue de littérature, il est mise en relief l'auto-rationnement et la qualité de la ressource éducation. Le cadre théorique mobilisé pour cette étude se fonde sur les modèles de rationnement et RBV. L'auto-rationnement est mobilisé pour appréhender les difficultés d'accès au financement. Naegels et al. (2015) dans l'analyse de l'accès au financement des femmes tanzaniennes, ont exploré comment il est influencé par les perceptions des

entrepreneurs. Nguyen et al. (2021) ont aussi appréhender les difficultés d'accès au financement à travers, la perception que l'entreprise a du processus de demande trop coûteux ou le taux d'intérêt trop élevé. L'entreprise peut être découragée de demander des prêts formels de ce fait. Mais le niveau d'éducation de l'entrepreneur est une compétence importante qui peut influencer sur cette perception des difficultés d'accès au financement. Ainsi nous postulons que le niveau d'éducation financière du propriétaire-dirigeant atténue les difficultés d'accès au financement.

2. Méthodologie de la recherche de terrain

Afin de faire progresser la connaissance, cette étude adopte une démarche méthodologique qui se veut quantitative pour apprécier la relation entre les difficultés d'accès au financement des femmes entrepreneures et leur niveau d'éducation financière.

1.1. Echantillon et collecte de données

Les données de cette étude, proviennent d'une enquête auprès de 187 femmes entrepreneures propriétaires-dirigeantes établies au Bénin. L'échantillon a été obtenu à partir des listes de la Chambre d'Industrie et de Commerce du Bénin (CCIB) de l'annuaire des PME/PMI Wangnigni 229. La ville de Cotonou et ses banlieues ont été notre zone de couverture. La majorité des entreprises au Bénin est localisée dans cette zone. Les entreprises du secteur de la santé, de l'automobile, financier (banque, assurance micro finance, etc) les ONG et associations sont exclues de l'échantillon. Les secteurs de la transformation, du commerce et services sont retenus. Sur cette base nous avons retenu 300 entités par convenance auxquelles nous avons administré le questionnaire. A l'issue de l'enquête 206 ont répondu favorablement soit un taux de réponse de 68,66%. Mais 187 réponses sont exploitables. La description de l'échantillon est présentée dans le tableau suivant.

Tableau 1 : Description de l'échantillon

Secteurs	Nombre	Pourcentage
----------	--------	-------------

	d'entreprises	
Commerce	110	58,82%
Transformation	10	5,35%
Services	36	19,25%
Agricole (agro-business)	31	16,58%
Total	187	100%

Source : réalisé par nos soins

Le questionnaire a subi un pré-test et modifié en conséquence avant d'être administré. Les questions ont été administré en face à face et par internet (Google form). Les informations collectées concernent les caractéristiques de l'entreprises et des dirigeantes, les sources de financement, le niveau d'éducation financière et les difficultés liées au financement. A l'exception des questions sur certains aspects sociodémographiques (âge, le niveau d'étude), les autres questions concernant les difficultés d'accès au financement et l'éducation financière sont mesurées sur une échelle de Likert à cinq points allant de pas du tout d'accord à tout à fait d'accord.

1.2.Mesure des variables

La variable éducation financière ($\alpha = ,957$), souvent mesurée de manière interchangeable avec les connaissances financière est plutôt difficile à définir et complexe (Hussain et al, 2018). Les échelles de mesure de cette variable ont été adaptées des études de Hossain et al (2020), Hussain (2018). Par exemple l'entrepreneure est amenée à se prononcer sur sa maîtrise et ou l'utilisation de budget, de taux d'intérêt, le risque, etc. L'échelle de Likert à cinq points a été utilisée.

Tableau 1 : items de mesure de l'Education financière

Codes	Items
-------	-------

EDUFIN1	Budget
EDUFIN2	Taux d'intérêt
EDUFIN3	Risque
EDUFIN4	Inflation
EDUFIN5	Lien risque-rentabilité
EDUFIN6	Fonctionnement des Produits financiers
EDUFIN7	Planification des recettes et dépenses

Source : réalisé par nos soins

La variable difficulté d'obtention de financement ($\alpha = 0,825$) est une adaptation de Naegels et al. (2018) et Nguyen et al. (2021). Ainsi les femmes entrepreneures sont appelées à apprécier leur perception des difficultés d'obtention à travers trois items : difficulté de garanties perçue ; coût élevé perçu et les problèmes de formalités administratives. Ces items sont appréciés sur l'échelle de Likert à cinq points.

Tableau 2 : items de mesure de difficultés d'obtention de financement

Codes	Items
DF1	Problèmes de garantie
DF2	Coût de financement
DF3	Formalités administratives

Source : réalisé par nos soins

1.3.Méthodes d'analyse de données

Notre étude s'appuie aussi bien la statistique descriptive qu'inférentielle. Pour l'analyse des données, la méthode d'équation structurelle a été adoptée à travers le logiciel SPSS-AMOS. C'est une méthode multivariée qui combine les aspects de la régression multiple ainsi que l'analyse des facteurs pour déterminer simultanément une série de relations de dépendance interconnectées (Hair et al 2010). Une analyse factorielle exploratoire ainsi qu'une analyse de la cohérence interne ont été effectuées. Pour évaluer la validité et la fiabilité des échelles de

mesure, α de Cronbach a été utilisé. La mesure des construits est évaluée par la validité convergente et discriminante (Chin, 2010). La validité convergente est appréciée à travers les saturations factorielles (factor loadings), average variance extract (AVE) et le composite Reliability (CR) (Hair et al, 2010). La validité discriminante permet d'évaluer la différence significative entre deux concepts différents. Le critère de Fornell-Larcker (1981) a été utilisé pour évaluer la validité discriminante. D'après l'auteur, les corrélations entre les construits doivent être comparées à la racine carrée de leur AVE et toutes les valeurs situées sur la diagonale doivent être supérieures aux valeurs hors diagonale.

Pour l'ajustement du modèle d'équations structurelles, nous avons utilisé la méthode du maximum de vraisemblance (Maximum Likelihood). Pour évaluer la qualité d'ajustement, il existe des indicateurs qui doivent respecter des seuils de validation : ($\chi^2/df \leq 3$; GFI $\geq 0,9$; AGFI $\geq 0,9$; RMSEA $\leq 0,08$; NFI $\geq 0,9$; CFI $\geq 0,9$).

3. Résultats de la recherche

3.1. Profil des entrepreneures

La description du profil des femmes entrepreneures enquêtées est présentée dans le tableau 3 suivant.

Tableau 3 : Profil des enquêtées

	Effectif	Pourcentage
Age dirigeante		
20-40 ans	101	54%
40 ans et plus	86	36%
Niveau d'étude		
< Secondaire	46	24.6%
Secondaire	127	68%
Universitaire	14	7.4%
Age Entreprise		
0-5 ans	32	17.2%
5-10 ans	88	47%

> 10 ans	67	35.8%
Secteur		
Agricole	31	16.6%
Commerce	110	58.8%
Transformation	10	5.3%
Service	36	19.3%
Statut		
Formel	41	21.9%
Informel	146	78.1%

Source : résultats de *nos investigations*

La majorité des enquêtées ont moins de 40 ans (54%) et la moyenne d'âge est de 38 ans environs. Environ 25% ont un niveau d'étude primaire, suivi par 27.8% ayant un niveau secondaire supérieur. La majorité des femmes soit 68% ont fait une étude secondaire alors qu'une petite proportion (7.4%) des femmes enquêtées ont un niveau d'étude universitaire.

La majorité des femmes ont peu d'expérience entrepreneuriale en termes d'âge. Plus de 64% des entreprises de l'échantillon ont moins de 10 ans contre 35.8% ayant plus. Les résultats de notre enquête montrent également que plus de la moitié (58.8%) des entreprises de l'échantillon sont dans le commerce, 19.3%, dans les services, 16.6% dans l'agro et seulement 5.3% sont le secteur manufacturé. Il faut noter aussi que la grande majorité des femmes (78.1%) sont établies dans le secteur informel contre 21.9% qui sont formellement enregistrées.

Afin de s rendre compte du niveau d'éducation des femmes, les tableau 4 et 5 suivants présentent respectivement les fréquences et leurs cumuls des modalités selon chaque item de l'éducation financière.

Tableau 4 : Fréquences des modalités des modalités sur le niveau d'éducation financière

EDF1 EDF2 EDF3 EDF4 EDF5 EDF6 EDF7

Pas du tout d'accord	13,4	15,5	17,6	19,3	17,6	11,2	15,5
Pas d'accord	35,3	36,9	28,9	29,4	34,2	43,9	33,2
Indifférent	3,2	3,2	10,7	10,2	0,5	3,2	1,6
D'accord	20,9	24,6	33,2	25,7	32,1	32,1	26,2
Tout à fait d'accord	27,3	19,8	9,6	15,5	15,5	9,6	23,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : résultats de *nos investigations*

A travers le tableau 4 excepté l'item EDF3, la majorité des enquêtées n'ont pas été d'accord pour 6 autres items de l'éducation financière. Ce qui révèle le niveau faible d'éducation financière des femmes de l'échantillon. Le tableau 5 ci-dessous qui présente le cumul des pourcentages permet de mettre plus en lumière le niveau d'éducation financière des femmes.

Tableau 5 : Fréquences cumulées des modalités sur le niveau d'éducation financière

	EDF1	EDF2	EDF3	EDF4	EDF5	EDF6	EDF7
Pas du tout d'accord	13,4	15,5	17,6	19,3	17,6	11,2	15,5
Pas d'accord	48,7	52,4	46,5	48,7	51,9	55,1	48,7
Indifférent	51,9	55,6	57,2	58,8	52,4	58,3	50,3
D'accord	72,7	80,2	90,4	84,5	84,5	90,4	76,5
Tout à fait d'accord	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : résultats de *nos investigations*

Ainsi, on constate dans le tableau que la majorité absolue (plus de 50%) des femmes de l'échantillon n'ont soit pas du tout été d'accord, soit pas d'accord, soit indifférent. Il ressort que pour tous les items de l'éducation financière, la majorité (plus de 50) des femmes enquêtées n'ont pas un niveau d'éducation élevé. On peut toutes choses restant égales par ailleurs expliquer cet état de chose par le niveau d'éducation général des femmes qui est faible comme l'a montré le tableau 2. Moins de 8% des enquêtées ont un niveau d'éducation supérieur (université). Toutefois, le test d'indépendance de khi-deux montre pour la majorité des items (6/7) que le niveau d'éducation financière des femmes n'est pas lié à leur niveau

d'éducation scolaire. En effet au seuil de 5% le test n'est significatif que pour l'item 3 (élaboration de budget).

Le tableau 6 ci-dessous présente la moyenne des difficultés d'accès au financement.

Tableau 6 : Fréquences des modalités des modalités sur les difficultés d'accès au financement

	DF1	DF2	DF3
Pas du tout d'accord	19,8	22,5	20,9
Pas d'accord	41,7	46,0	39,6
Indifférent	15,1	10,2	11,7
D'accord	14,9	15,5	20,3
Tout à fait d'accord	08,5	05,8	07,5

Source : résultats de *nos investigations*

A travers le tableau 6, 61,5% des femmes enquêtées trouve que les institutions exigent plus de garantie qu'elles n'en peuvent. 65,8% des femmes entrepreneurs enquêtées perçoivent un coût élevé de financement, et 58,4% estime qu'il y a trop de contraintes administratives dans le processus de demande de financement formel. A travers ces statistiques descriptives, il convient de noter que la majorité des femmes enquêtées perçoivent plus de difficultés à accéder à un financement formel.

3.2. Evaluation de la mesure

Les échelles de mesure des variables présentent toutes une bonne fiabilité interne avec un α de Cronbach supérieur à 0,8. L'ACP montre une structure factorielle des variables qui explique plus de 70% de la variance pour toutes les variables (tableau 6).

Tableau 6 : Fiabilité et Structure factorielle des échelles de mesure

Items	α de Cronbach	Variance expliquée
-------	----------------------	--------------------

Difficulté de financement	0,825	74.07%
Education financière	0,957	79.86%

Source : résultats de *nos investigations*

Le tableau ci-dessus présente les résultats de la validité convergente des items de mesure des construits.

Tableau 7 : Validité convergente

Construit	Items	Loadings	AVE	CR
Education financière			0,766	0,958
	EDF1	0,911		
	EDF2	0,942		
	EDF3	0,845		
	EDF4	0,870		
	EDF5	0,894		
	EDF6	0,849		
	EDF7	0,809		
Difficultés de financement			0,611	0,825
	DF1	0,817		
	DF2	0,917		
	DF3	0,835		

Source : résultats de *nos investigations*

Comme on peut le constater dans le tableau ci-dessous, tous les factor loadings sont supérieurs ou égal à 0.6 comme recommandé par Chin (1998). En termes d'AVE, la validité convergente montre un résultat satisfaisant car les construits ont tous de valeurs supérieures au seuil de 0.5 recommandé par Hair et al (2014). Les résultats montrent également les CR supérieurs au seuil de 0.7 recommandé pour tous les construits. On peut ainsi, conclure que le modèle satisfait toutes les exigences de validité convergente comme indiqué dans le tableau 7 ci-dessus.

Les résultats de la validité discriminante présenté dans le tableau ci-dessous montrent que la

corrélation entre les construits latents DF et EDF est de -0,656. Comme toutes les valeurs de la diagonale sont supérieures à leur correspondant hors diagonale, il s'ensuit que les exigences de la validité discriminante sont satisfaites.

Tableau 8 : Validité discriminante

	DF	EDF
DF	0,782	
EDF	- 0,656	0,875

Source : résultats de *nos investigations*

3.3. Effets de l'éducation financière des femmes sur leur difficultés d'obtention de financement.

Le tableau ci-dessus suivant présente les résultats des indices de mesure de la qualité du modèle global d'ajustement.

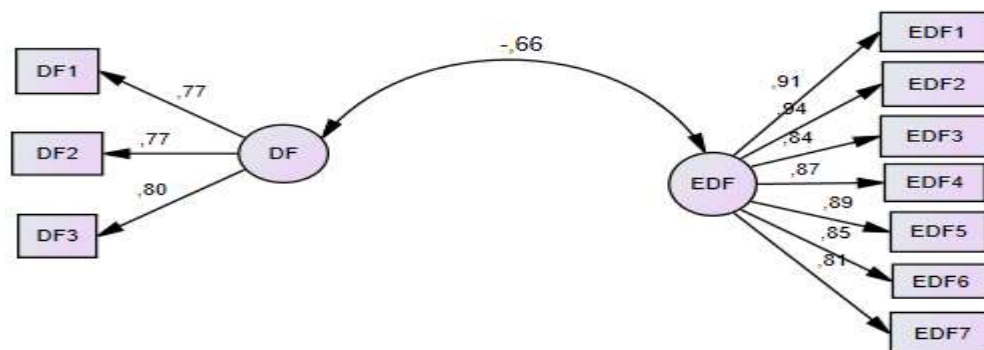
Tableau 9 : Indice d'ajustement de la qualité du modèle

Indicateurs	$\frac{\chi^2}{df}$	GFI	NFI	AGFI	CFI	RMSEA
Valeur	1.936	0,927	0.961	0.882	0.981	0.071

Source : résultats de *nos investigations*

A travers ce tableau ci-dessus on constate que le modèle de mesure global présente un bon ajustement aux données. En effet, le khi-deux normé ($\frac{\chi^2}{df}$) de 1.782 est inférieur à 3 comme recommandé. Les indices, GFI, NFI, CFI sont sensiblement supérieurs ou égal à 0.9 et donc satisfaisants. En outre, le RMSEA est de 0,071 est acceptable. Ces résultats indiquent que l'éducation financière des femmes entrepreneures explique leurs difficultés d'obtentions de financement.

La figure 1 suivant présente les résultats des liens entre les variables de l'étude.

Figure 1 : Modèle d'ajustement

Les résultats (Figure 1) montrent que l'éducation financière des femmes est négativement et significativement liée aux difficultés d'obtention de financement ($\beta = -0,66$; $p = 0,000 < 0,05$). L'accès à des ressources financières nécessaires est un facteur de succès entrepreneurial. Il s'ensuit que plus faible est le niveau d'éducation plus les entrepreneures ont de difficultés à accéder au financement.

Paradoxalement le fort niveau d'éducation des femmes notre échantillon reste négativement lié aux difficultés de ces dernières à obtenir des financements institutionnels. Toutefois, l'intensité du lien est faible par rapport à celle du groupe des femmes à faible niveau d'éducation financière. Les femmes ayant une formation de qualité en éducation financière n'ont pas assez de problèmes à accéder aux ressources financières institutionnelles. Leur éducation financière constitue une ressource importante permettant d'accéder sans beaucoup de contraintes au financement formel.

4. Discussion des résultats

Les résultats de notre étude montrent que le niveau d'éducation des femmes a un lien négatif et significatif avec les difficultés de celles-ci à obtenir de financement. Ces résultats s'accordent avec Nguyen et al (2020), qui a montré que dans le processus d'accès au financement, l'éducation peut affecter la demande à travers l'aversion à l'endettement, l'appréhension d'un processus lourd de demande et la qualité de la demande. Ainsi, les entrepreneurs ayant accompli plus d'études ont une plus grande capacité cognitive, sont plus capables d'absorber des idées complexes et sont plus ouverts aux innovations (Barker III et Mueller 2002). La décision d'endettement requiert la capacité de l'entrepreneur à mesurer

l'opportunité ainsi que les coûts liés. Étant donné que l'éducation améliore la capacité cognitive des chefs d'entreprise, nos résultats révélant un niveau faible d'éducation des femmes vont dans le même sens que Nguyen et al. (2021) qui estiment les entrepreneurs moins instruits sont plus découragés à demander des prêts formels. Le succès de l'entreprise est dépendant de ses ressources qui peuvent être tangibles ou non (Barney, 1991). Nos résultats montrant l'influence négative de l'éducation financière qui est une ressource propriétaire-dirigeant contribuant à une meilleure décision financière corrobore l'analyse de Hossain et al (2020). En effet, compte tenu des difficultés d'accès au financement des petites entreprises, un niveau élevé de l'éducation financière des dirigeants est une compétence cruciale pour eux (Hossain et al, 2020). Ces résultats appuient ceux de Hussain et al, (2018) selon lesquels l'éducation financière atténue l'asymétrie d'information, réduit les coûts d'agence et favorise l'accès au financement. Les entrepreneurs ayant plus de connaissances financières vont faire plus attention aux coûts de financement et chercher à emprunter à faible coût (Lusardi et Mitchell, 2014 ; Lusardi et Tufano, 2015). Nos résultats révèlent que la majorité des femmes enquêtées ont un niveau d'éducation financière faible. Ces résultats rejoignent ceux de Bucher-Koenen, et al (2017) qui ont constaté qu'indépendamment de leur condition, les femmes ont un faible niveau d'éducation financière. Ainsi, leurs faibles compétences financières combinées aux difficultés d'accès au financement pourraient être un obstacle majeur au développement de l'entrepreneuriat féminin.

Conclusion

Notre étude s'est intéressée à la relation entre les difficultés d'obtention de financement et le niveau d'éducation des femmes entrepreneures au Bénin. En outre, en partant de la littérature l'étude a supposé que l'éducation financière de ces femmes a une influence positive sur les difficultés d'obtention de financement des femmes. Pour atteindre cet objectif, l'étude s'est basée sur une enquête auprès d'un échantillon de femmes entrepreneures au Bénin. L'étude a utilisé le modèle d'équations structurelles pour mettre en évidence le lien entre les difficultés de financement et l'éducation financière des femmes. Nos résultats ont confirmé les hypothèses de base dans la littérature qui estiment que l'éducatons financières en tant que ressources propriétaires peut aider les propriétaires-dirigeants à résoudre leurs problèmes

d'accès au financement.

Cette étude présente des apports aussi bien théoriques que managériaux. Sur le plan théorique, cette recherche contribue à la littérature sur la finance entrepreneuriale particulièrement l'entrepreneuriat des femmes, à expliquer la réalité financière des petites entreprises. En mettant en évidence le rôle de l'éducation financière, cette recherche enrichit la théorie basée sur les ressources (RBV) en intégrant l'éducation financière qui est une ressource propriétaire-dirigeant qui peut orienter la stratégie de financement de son entreprise et de surcroît contribuer à favoriser l'accès au financement formel.

Sur le plan managérial, les résultats de cette étude interpellent les institutions de financement et les autorités gouvernementales sur la mise en œuvre de politique de soutien aux femmes pour favoriser leur accès aux ressources suffisantes et ainsi contribuer au développement de l'entrepreneuriat féminin qui est considéré aujourd'hui comme fondamental pour la croissance économique. Les résultats de cette étude peuvent servir aussi aux décideurs pour la conception de leur politique en matière d'accompagnements aux entrepreneurs. Il est nécessaire de former les femmes sur les instruments financiers et les règles de gestion financière.

Les différents apports de cette étude doivent être considérés au regard de notre démarche méthodologique. Les mesures utilisées pour la variable difficultés de financement bien qu'importantes ne peuvent expliquer seules les contraintes de financement de l'entrepreneuriat féminin. L'alternative qu'offre le secteur informel devrait être prise en compte dans d'autres études pour approfondir les problèmes de financement des femmes entrepreneurs.

Bibliographie

- Arrondel, L., Debbich, M., & Savignac, F. (2014). Financial literacy and financial planning in France.
- Aterido, R., Beck, T., & Iacovone, L. (2011). Gender and finance in Sub-Saharan Africa: Are women disadvantaged?. *World Bank Policy Research Working Paper*, (5571).
- Bachiri, M. (2016). Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des étudiants, quels enseignements pour l'université marocaine?. *Management Avenir*, 89(7), 109-127.
- Barker III, V. L., & Mueller, G. C. (2002). CEO characteristics and firm R&D spending. *Management Science*, 48(6), 782-801.
- Baporikar, N., & Akino, S. (2020). Financial literacy imperative for success of women entrepreneurship. *International Journal of Innovation in the Digital Economy (IJIDE)*, 11(3), 1-21.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1), 99-120.
- Becker, G. S. (1985). Human capital, effort, and the sexual division of labor. *Journal of labor economics*, 3(1, Part 2), S33-S58.
- Brown, M., Ongena, S., Popov, A., & Yeşin, P. (2011). Who needs credit and who gets credit in Eastern Europe?. *Economic Policy*, 26(65), 93-130.
- Bucher-Koenen, T., Lusardi, A., Alessie, R., & Van Rooij, M. (2017). How financially literate are women? An overview and new insights. *Journal of Consumer Affairs*, 51(2), 255-283.
- CEA Nations Unies (2019). Rapport sur l'entrepreneuriat féminin : éducation et financement, clés de la réussite entrepreneuriale en Afrique, juillet 2019
- Chowdhury, M. S. (2007). Overcoming entrepreneurship development constraints: the case of Bangladesh. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*.
- Cole, S. A., Sampson, T. A., & Zia, B. H. (2009). *Financial literacy, financial decisions, and the demand for financial services: evidence from India and Indonesia* (pp. 09-117). Cambridge, MA: Harvard Business School.

- Coleman, S. (2000). Access to capital and terms of credit: A comparison of men-and women-owned small businesses. *Journal of small business management*, 38(3), 37.
- Cowling M., Liu W. et Ledger A. (2012) « Small business financing in the UK before and during the current financial crisis » *International Small Business Journal*, Vol.3, N°7, pp 778 –800
- Dahmen, P., & Rodríguez, E. (2014). Financial Literacy and the Success of Small Businesses: An Observation from a Small Business Development Center. *Numeracy: Advancing Education in Quantitative Literacy*, 7(1).
- Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2018). *The Global Findex Database 2017: Measuring financial inclusion and the fintech revolution*. The World Bank
- Demirgüç-Kunt, A., & Singer, D. (2017). Financial inclusion and inclusive growth: A review of recent empirical evidence. *World Bank Policy Research Working Paper*, (8040).
- Dietsch, M., & Mahieux, X. (2014). Comprendre le déficit de financement des PME pour stimuler leur croissance. *Revue d'économie financière*, (2), 17-30.
- Djoutsa Wamba, L., Sahut, J. M., & Teulon, F. (2021). Diversité de genre dans la perception du risque lié à la décision de création d'entreprise. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 33(4), 413-432.
- Dzaka-Kikouta, T., & Makany, L. G. D. (2018). Capital social et gestion du risque dans les réseaux de l'entrepreneuriat immigré en Afrique centrale : le cas des Maliens au Congo-Brazzaville. *Revue Organisations & territoires*, 27(2), 75-89.
- Gavigan, K. (2010). Show me the money resources: Financial literacy for 21st century learners. *Library Media Connection*, 28(5), 24-27.
- Ghosh, P. K., Ghosh, S. K., & Chowdhury, S. (2018). Factors hindering women entrepreneurs' access to institutional finance-an empirical study. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 30(4), 279-291.
- Hair, J. F., W. C. Black, B. J Babin, and R. E. Anderson (2010). *Multivariate Data Analysis*. Upper Saddle River: NJ: Pearson Printice Hall.
- Hasler, A., & Lusardi, A. (2017). The gender gap in financial literacy: A global perspective. *Global Financial Literacy Excellence Center, The George Washington*

University School of Business.

- Hertz, N. (2011). Women and banks: Are female customers facing discrimination. *Institute for Public Policy Research, London.*
- Honohan, P., & Beck, T. (2007). *Making finance work for Africa.* World Bank Publications.
- Hossain, M. M., Ibrahim, Y., & Uddin, M. M. (2020). Finance, financial literacy and small firm financial growth in Bangladesh: the effectiveness of government support. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 1-26.
- Hussain, J., Salia, S., & Karim, A. (2018). Is knowledge that powerful? Financial literacy and access to finance: An analysis of enterprises in the UK. *Journal of Small Business and Enterprise Development.*
- Kon, Y., & Storey, D. J. (2003). A theory of discouraged borrowers. *Small Business Economics*, 21(1), 37-49.
- Levenson, A. R., & Willard, K. L. (2000). Do firms get the financing they want? Measuring credit rationing experienced by small businesses in the US. *Small business economics*, 14(2), 83-94.
- Loaba, S. (2022). L'accès aux produits financiers formels et le genre en Afrique de l'Ouest: quels sont les facteurs discriminants?. *Mondes en développement*, 197(1), 121-138.
- Lusardi, A., & de Bassa Scheresberg, C. (2013). *Financial literacy and high-cost borrowing in the United States* (No. w18969). National Bureau of Economic Research
- Lusardi, A., & Tufano, P. (2015). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. *Journal of Pension Economics & Finance*, 14(4), 332-368.
- Mitchell, O. S., & Lusardi, A. (2011). Financial literacy around the world: An overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 497-508.
- Naegels, V., Mori, N., & D'Espallier, B. (2018). An institutional view on access to finance by Tanzanian women-owned enterprises. *Venture Capital*, 20(2), 191-210.
- Ndouna, F. K., & Zogning, F. (2022). Financial inclusion and gender income inequalities in informal entrepreneurship: The case of Cameroon. *The Journal of Entrepreneurial Finance*, 24(3), 33-47.
- Nguyen, B., & Canh, N. P. (2021). Formal and informal financing decisions of small businesses. *Small Business Economics*, 57(3), 1545-1567.

- Nguyen, H. T., Nguyen, H. M., Troege, M., & Nguyen, A. T. H. (2021). Debt aversion, education, and credit self-rationing in SMEs. *Small Business Economics*, 57(3), 1125–1143. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00329-9>
- Nguyen, H. T., Nguyen, T. T., Dang, X. L. P., & Nguyen, H. M. (2022). Informal financing choice in SMEs: Do the types of formal credit constraints matter? *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 34(3), 313–332.
- Ntep, F. (2021). Un cas du bricolage: le financement de la création de toutes petites entreprises par les femmes à Thiès (Sénégal). *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 1-23.
- Oggero, N., Rossi, M. C., & Ughetto, E. (2020). Entrepreneurial spirits in women and men. The role of financial literacy and digital skills. *Small Business Economics*, 55(2), 313–327.
- Pipreka, G. (2009). Development of Strategy Options for SME Financial Literacy Available from: http://www.pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnadp093.
- Remund, D. L. (2010). Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of consumer affairs*, 44(2), 276-295.
- Rosenbusch, N., Rauch, A., & Unger, J. M. (2007). Entrepreneurial stress and long term survival: is there a causal link?.
- Serwaah, P., & Shneor, R. (2021). Women and entrepreneurial finance: a systematic review. *Venture Capital*, 23(4), 291-319.
- Simen, S. F. (2020). Perception des femmes entrepreneures face aux exigences de garanties des organismes de crédits au Sénégal : quelle influence des réseaux d'affaires. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 1-22.
- St-Cyr, L., Audet, J., Carrier, C., & Légaré, M. H. (2002). L'entrepreneuriat féminin du secteur manufacturier québécois: Caractéristiques et accès au financement. *Actes du 6e congrès international francophone sur la PME*.
- Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American economic review*, 71(3), 393-410.
- Swiecka, B., Yeşildağ, E., Özen, E., & Grima, S. (2020). Financial literacy: The case of Poland. *Sustainability*, 12(2), 700.

- Tur-Porcar, A., Mas-Tur, A., & Belso, J. A. (2017). Barriers to women entrepreneurship. Different methods, different results?. *Quality & Quantity*, 51(5), 2019-2034.
- Wachira, I. M., & Kihui, E. N. (2012). Impact of financial literacy on access to financial services in Kenya.
- Zogning, F. (2020). L'entrepreneuriat féminin dans les pays émergents et en développement à l'ère du numérique.