



DÉTERMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ DANS LA VILLE D'ISIRO



ANISUNGUDIO KUMBOYO Hortense

Master en Sciences Economiques : Economie Publique à l'Université de l'Uele en RDC.

Actuellement, Chef de Travaux et Chercheuse dans la même université

dans le domaine des Sciences Economiques et de Gestion (DSEG)

dans la Province du Haut-Uele, RDC.

Professeur Dr. KASEREKA KYUMA Nelson

Professeur des Universités au sein de l'Université Libre des Pays des Grands Lacs à Goma en

République Démocratique du Congo.

BALO TADE Ruben

Master en Sciences de Gestion : Gestion Financière à l'Université de l'Uele en RDC.

Actuellement, Chercheur indépendant, Inspecteur du Travail et Entrepreneur

dans la Province du Haut-Uele, RDC.

RESUME

Cet article analyse les déterminants de l'entrepreneuriat féminin dans la ville d'Isiro. La recherche adopte une approche quantitative basée sur une enquête par questionnaire auprès d'un échantillon de 384 entrepreneures. Pour tester les hypothèses, le recours a été fait à l'Analyse Factorielle Exploratoire et la régression linéaire multiple. Les résultats identifient six facteurs latents expliquant 53,6% de la variance totale, à savoir le facteur de nécessité,

barrières structurelles, capital humain, facteur de genre, soutien institutionnel et facteur ambition et émancipation. Le principal frein à la performance n'est pas le manque de capital humain (80,4% des femmes sont instruites), mais le poids des barrières structurelles et opérationnelles ($\beta = -0,48\$$). L'accès limité au crédit, le coût élevé de l'énergie, l'enclavement et la pression fiscale constituent un « plafond de verre » qui bloque la transition de ces micro-entreprises vers le secteur formel.

Mots-clés : Loi de Wagner, Dépenses publiques, Croissance économique, Gouvernance.

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.23613513>

INTRODUCTION

L'entrepreneuriat féminin s'impose aujourd'hui comme un levier majeur de développement socio-économique global. À l'échelle internationale, le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) indique que le taux d'activité entrepreneuriale des femmes est passé de 6,1 % (2001-2005) à 10,4 % pour la période 2021-2023, avec environ une femme sur dix initiant une entreprise (Amanda E. et Al., 2024). Dans les pays à revenu faible ou intermédiaire, près de 17 % des femmes d'âge actif sont entrepreneures et 35 % aspirent à le devenir (Elam A. et Teleki W., 2022). Néanmoins, un écart de performance persiste : les entreprises managées par des femmes génèrent généralement des bénéfices inférieurs et affichent des taux d'enregistrement et de croissance plus faibles (Mwisha Kasiwa J., 2012).

En Afrique centrale, et plus particulièrement en République Démocratique du Congo (RDC), les barrières structurelles (accès aux financements, infrastructures, formation, droits de propriété et normes sociales) demeurent des freins majeurs (Koulounda A.T. et Favre J-P, 2022). Selon la Banque Mondiale (2018), les entreprises féminines accusent un déficit de profit allant de 45,8 % à 66,5 % comparativement à leurs homologues masculins, et les femmes subissent un écart salarial négatif de près de 77 % dans le secteur privé. De surcroît, plus de 99 % des entreprises en RDC évoluent dans l'informalité, restreignant ainsi l'accès aux crédits formels. Face à ce constat, des dynamiques d'accompagnement émergent, notamment via la Commission Nationale des Femmes Entrepreneurs (CNFE) qui a formé environ 1 500 femmes en gestion. C'est dans cette trajectoire nationale que s'inscrit la ville d'Isiro, chef-lieu de la province du Haut-Uélé, caractérisée par une forte implication des femmes dans le tissu entrepreneurial local, mais soumise à de lourdes contraintes multiformes.

L'applicabilité directe de ces théories globales trouve ses limites face aux réalités empiriques d'Isiro. Dans cette région, l'entrepreneuriat féminin se développe majoritairement dans le secteur informel et répond souvent à une logique de nécessité (subsistance) plutôt que d'opportunité, se cantonnant au commerce de détail, à la restauration et à l'agriculture. Les femmes y subissent de plein fouet une absence quasi-totale de soutien institutionnel, l'enclavement logistique (coûts des intrants, transport défaillant), le poids des pesanteurs traditionnelles et une marginalisation économique aiguë.

À ce jour, il existe un vide scientifique majeur : très peu d'études chiffrées ou publiées se sont penchées spécifiquement sur les zones rurales ou semi-urbaines de l'Afrique centrale, et encore moins sur la province du Haut-Uélé ou la ville d'Isiro. Cette recherche s'avère donc cruciale pour combler le manque de données locales, éclairer les politiques provinciales et servir de modèle d'analyse pour d'autres économies transfrontalières ou isolées de la RDC.

L'objectif de cet est d'identifier et d'analyser les principaux déterminants qui influencent l'entrepreneuriat féminin dans la ville d'Isiro. En réponse au problème de ce travail, cet article part de l'idée selon laquelle, l'entrepreneuriat féminin dans la ville d'Isiro serait influencé par un ensemble de déterminants d'ordre sociodémographique, institutionnel, économique, éducatif et culturel.

Pour vérifier cette hypothèse, l'article s'organise à trois étapes principales : la première étape est de passer en revue la littérature et du cadre théorique sur l'entrepreneuriat féminin. L'approche méthodologique et le dispositif de collecte des données mis en œuvre seront étalés à la deuxième étape et à la dernière étape, il procédera à la présentation et la discussion des résultats issus de la vérification empirique menée auprès des entrepreneures de la ville d'Isiro.

1. CADRE THEORIQUE SUR LES DETERMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT FEMININ

L'entrepreneuriat féminin est un phénomène complexe qui ne peut être réduit à une simple volonté individuelle. Dans le cadre de cet article, la revue de littérature a pour premier motif de déconstruire les idées reçues en montrant que l'acte d'entreprendre au féminin est au carrefour de facteurs psychologiques, sociologiques et économiques.

Le mobile principal de cette présentation est d'établir le cadre conceptuel de cette étude. Il s'agit de clarifier les concepts, c'est-à-dire distinguer l'entrepreneuriat « par nécessité » de

l'entrepreneuriat « par opportunité ». Et convoquer les modèles de référence, c'est-à-dire utiliser des modèles reconnus pour expliquer l'intention entrepreneuriale chez les femmes.

1.1. Notion définitionnelle de l'entrepreneuriat féminin

L'entrepreneuriat est un processus par lequel un individu identifie une opportunité, mobilise des ressources et crée une entreprise pour produire un bien ou un service (Shane S. et Venkataraman S., 2000).

Quant à l'entrepreneur, c'est un individu innovant, prenant des risques, souvent à l'origine d'une initiative économique (Schumpeter J.A., 1934).

L'entrepreneuriat féminin désigne l'initiative entrepreneuriale portée par les femmes, dans divers secteurs économiques. Il s'inscrit dans une dynamique de développement économique, d'autonomisation des femmes et de transformation sociale (Brush C.G. et Al. 2009 ; OCDE, 2024).

Plusieurs études soulignent que le taux d'activité entrepreneuriale chez les femmes reste inférieur à celui des hommes dans la plupart des pays, en particulier dans les économies en développement (Kelley et al., 2017). Comprendre les déterminants de cette disparité permet non seulement de mieux cerner les barrières structurelles et culturelles auxquelles les femmes sont confrontées, mais aussi d'éclairer les politiques publiques visant à promouvoir un entrepreneuriat plus inclusif.

Ainsi, comprendre les déterminants de l'entrepreneuriat féminin nécessite une approche multidimensionnelle, à la croisée de l'économie, de la sociologie et des sciences politiques. Si de nombreuses barrières freinent encore les femmes dans leur parcours entrepreneurial, des leviers existent, les politiques publiques inclusives, l'éducation, l'accès aux ressources pour favoriser un environnement plus équitable. Cette revue de littérature pose ainsi les fondements théoriques nécessaires à une analyse empirique ciblée, tenant compte des spécificités contextuelles du terrain étudié.

1.2. Fondements théoriques de l'entrepreneuriat féminin

Ce fondement théorique mobilise quatre approches distinctes et complémentaires pour saisir la complexité des parcours des femmes entrepreneures.

1.2.1. Approche des ressources et l'entrepreneuriat féminin

L'approche des ressources, ou théorie fondée sur les ressources, est une théorie managériale développée par Jay Barney (1991). Elle postule que la performance d'une entreprise dépend de l'ensemble des ressources internes qu'elle possède et de sa capacité à les mobiliser de manière stratégique. Ces ressources peuvent être tangibles, intangibles ou organisationnelles.

Une entreprise détient un avantage concurrentiel durable si elle dispose de ressources précieuses, rares, inimitables et difficilement substituables (critères VRIN de Barney).

L'approche des ressources est particulièrement utile pour analyser les écarts de performance entre entreprises dirigées par des femmes et par des hommes, notamment dans les contextes de pays en développement.

Dans le cas de l'entrepreneuriat féminin, cette approche permet d'analyser les barrières structurelles d'accès aux ressources clés (Barney J., 1991) : ressources financières, ressources humaines et compétences, ressources informationnelles et ressources sociales (réseaux).

1.2.2. Approche institutionnelle et l'entrepreneuriat féminin

L'approche institutionnelle, théorisée notamment par Douglass North (1990), repose sur l'idée que les institutions structurent les comportements économiques. Elle distingue les institutions formelles (lois, règlements, politiques publiques, système judiciaire, fiscalité, normes juridiques) des institutions informelles (normes sociales, coutumes, croyances, traditions, représentations du genre, relations de pouvoir).

Dans le cadre de l'entrepreneuriat féminin, cette approche permet d'expliquer pourquoi, à compétences égales, les femmes peuvent rencontrer plus de barrières structurelles que les hommes. Ces barrières ne sont pas seulement d'ordre économique, mais sont inscrites dans le fonctionnement même des institutions formelles et informelles (North D., 1990).

1.2.3. Approche du capital humain et l'entrepreneuriat féminin

L'approche du capital humain, développée principalement par Gary Becker (1964), repose sur l'idée que les individus peuvent accroître leur productivité économique par des investissements dans leur propre développement, notamment via l'éducation formelle (scolarité, diplômes), la formation professionnelle, l'expérience de travail, la santé et les compétences interpersonnelles et cognitives.

Cette approche peut être appliquée dans divers domaines notamment (Becker G., 1964) : éducation et compétences, formation professionnelle et entrepreneuriale, expérience, apprentissage, santé et capacité physique.

1.2.4. Approche du genre et l'entrepreneuriat féminin

L'approche du genre repose sur une distinction entre sexe (différence biologique entre hommes et femmes) et genre (construction sociale, culturelle et historique des rôles, attentes, comportements et représentations associés au masculin et au féminin) (Ahl, 2006 ; Connell, 2002).

De ces approches, on peut donc dire que l'analyse de l'entrepreneuriat féminin, notamment dans des contextes à faible revenu ne peut se réduire à une lecture unidimensionnelle. Elle exige une approche pluridisciplinaire et intégrée, mobilisant plusieurs cadres d'analyse complémentaires pour saisir la diversité des logiques à l'œuvre.

Ces quatre approches, bien que distinctes, sont fortement interconnectées. Elles offrent une compréhension globale des déterminants de l'entrepreneuriat féminin et soulignent que les obstacles rencontrés par les femmes ne sont ni exclusivement économiques, ni purement sociaux, mais relèvent d'un enchevêtrement de facteurs individuels, institutionnels, sociaux et structurels.

Ainsi, toute politique publique ou projet de développement visant à promouvoir l'entrepreneuriat féminin doit s'appuyer sur une lecture intégrée de ces approches, en combinant le renforcement des capacités individuelles, les réformes institutionnelles, la transformation des normes sociales, et l'amélioration de l'accès aux ressources. C'est à cette condition que l'entrepreneuriat féminin pourra devenir un véritable levier de développement inclusif et d'autonomisation durable des femmes.

1.3. Revue de littérature empirique sur les déterminants de l'entrepreneuriat féminin

Quelques travaux antérieurs ont analysé les déterminants de l'entrepreneuriat féminin, en particulier dans les contextes africains ou en développement :

Eijdenberg E.L. et Masurel E. (2013) dans leur analyse portant sur « Why do women choose to become entrepreneurs ? A multiple case study analysis », ont tenté de décortiquer les déterminants de la réussite des femmes entrepreneures en Tanzanie, en se focalisant sur les

ressources et le soutien social. Ils ont conclu que le soutien social, la confiance en soi et l'accès au financement sont essentiels pour la pérennité des entreprises féminines.

Pour Fatoki O. (2014) dans son étude sur « The causes of failure of new small and medium enterprises in South Africa », a examiné les facteurs limitant la croissance des PME dirigées par des femmes en Afrique du Sud ». Sans surprise aucune, son étude a établi que l'accès limité au financement, au marché et aux réseaux professionnels constitue un frein majeur à la croissance des entreprises féminines.

Selon Terjesen S. et Lloyd A. (2015) dans leur démarche sur « The 2015 female entrepreneurship index », ils ont essayé de mener une étude comparative des politiques publiques favorisant l'entrepreneuriat féminin dans plusieurs pays. Ils concluent que l'efficacité des politiques dépend de leur capacité à réduire les barrières socioculturelles et institutionnelles, en plus de fournir un soutien financier.

Kiala E. (2021) dans « Informal female entrepreneurship in Kinshasa: Challenges and determinants », a tenté d'identifier les déterminants de l'entrepreneuriat féminin informel à Kinshasa, RDC. Il a trouvé que les femmes sont contraintes d'entreprendre dans l'informel du fait des obstacles légaux, du harcèlement administratif et du manque d'accès au financement.

L'organe de l'ONU PNUD en RDC (2023) a, dans son rapport national, s'est penché sur la résilience économique des femmes entrepreneures en RDC après la crise COVID-19, il a démontré que les entrepreneures évoluent majoritairement dans l'informel, avec un accès très limité au crédit, à la protection sociale et aux réseaux, ce qui impacte leur capacité de rebond.

A la différence des auteurs précités et tant d'autres non cités, cet article se distingue par son ancrage territorial précis dans une ville peu étudiée, avec un focus sur l'entrepreneuriat féminin dans un contexte socio-économique fragile et marqué par des réalités culturelles propres. Elle cherche à dépasser les généralités des études globales en combinant une approche quantitative et qualitative approfondie, pour mieux comprendre les interactions entre normes de genre, institutions locales et accès aux ressources.

Cette approche plus contextuelle et fine permettra de combler une lacune importante dans la littérature et d'offrir des pistes d'intervention opérationnelles adaptées à la réalité des femmes entrepreneures d'Isiro.

2. APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE DE LA RECHERCHE

Le passage de la théorie à la pratique nécessite une immersion dans les réalités contextuelles propres à un milieu d'étude. Après avoir fixé les bases conceptuelles et dresser le panorama de l'activité entrepreneuriale des femmes au sein de la ville d'Isiro en amont, cette deuxième étape se propose d'explicitier la rigueur scientifique adoptée pour collecter et traiter les données.

2.1. Choix méthodologique : L'approche constructivo-interprétativiste

L'étude des déterminants de l'entrepreneuriat féminin dans la ville d'Isiro s'inscrit dans une approche constructivo-interprétativiste, fondée sur l'idée que la réalité sociale, notamment les motivations, contraintes et dynamiques entrepreneuriales des femmes, est construite à travers les représentations, les interactions et les expériences vécues par les actrices elles-mêmes (Berger et Luckmann, 1966).

Cette posture rejette l'idée d'une vérité unique et objective. Elle privilégie plutôt une compréhension contextualisée et profonde du phénomène, où les récits, les perceptions, les normes culturelles et les dynamiques sociales locales jouent un rôle central dans la formation des parcours entrepreneuriaux féminins (Lincoln et Guba, 1985). Elle permet ainsi d'explorer comment les femmes d'Isiro interprètent leur environnement, gèrent les défis économiques, sociaux et familiaux, et construisent des stratégies d'auto-emploi ou de survie.

Adopter cette approche revient à considérer que les phénomènes étudiés, notamment ici, les déterminants de l'entrepreneuriat féminin dans la ville d'Isiro, ne peuvent être appréhendés de manière objective, mais nécessitent une compréhension profonde des significations que les acteurs leur attribuent.

2.2. Contexte des données d'étude : collecte et analyse

Il est principalement question de la collecte et analyse des données quantitatives, la présentation des données empiriques et le mode de traitement des données.

2.2.1. Collecte des données

Enquête par questionnaire (Quantitative) : Basé sur une échelle de Likert (1=Pas du tout d'accord à 5=Tout à fait d'accord) pour mesurer l'intensité des déterminants identifiés qualitativement. Les questions porteront sur les dimensions suivantes : facteurs personnels (motivation, éducation), facteurs financiers (accès, tontine), facteurs socioculturels (rôle

familial, genre), facteurs environnementaux (infrastructures, sécurité, politique). L'article a aussi fait recours à l'analyse documentaire pour enrichir notre recherche.

2.2.2. Population et échantillonnage

La population cible dans cette démarche est constituée de toutes les femmes actives dans le secteur économique à Isiro.

Le criterium pour qu'une femme soit considérée comme échantillon dans cette investigation s'établit de quatre dimensions suivantes :

- Critère d'activité : Être cheffe d'une activité génératrice de revenus (AGR).
- Critère de localisation : Être basée dans l'une des zones d'activités économiques principales d'Isiro.
- Critère de l'ancienneté : Être impliquée dans l'activité depuis au moins un an (critère d'expérience).
- Critère de diversité économique : Représenter la diversité des secteurs à Isiro (commerce, agriculture de transformation, services, etc.) et des niveaux de capital/taille d'entreprise.

L'échantillonnage est « quantitatif ». Pour obtenir l'échantillon enquêté, le calcul de la taille de l'échantillon (n) par la formule de Cochran de l'estimation de la proportion dans une population infinie (si la population est inconnue ou très grande) :

$$n = \frac{Z^2 \times p(1 - p)}{e^2}$$

Où Z est le score normalisé (ex. : 1,96 pour 95% de confiance), p est la proportion estimée (souvent 0,5 pour maximiser la taille), et e est la marge d'erreur souhaitée).

En substituant les valeurs choisies dans la formule, $Z = 1,96$, $p = 0,5$, et $e = 0,05$.

$$n = \frac{(1,96)^2 \times 0,5(1 - 0,5)}{(0,05)^2} = \frac{3,8416 \times 0,25}{0,0025} = \frac{0,9604}{0,0025} = 384,16 \approx 384$$

Pour étudier la population de femmes entrepreneures isiroises avec un niveau de confiance de 95% et une marge d'erreur de $\pm 5\%$, nous devons interroger au minimum 384 d'entre elles.

La technique d'échantillonnage non probabiliste raisonné a aidé dans la sélection délibérée des femmes entrepreneures jugées plus pertinentes pour répondre au protocole d'enquête.

2.2.3. Outil de collecte des données

Dans le cadre de cette étude sur les déterminants de l'entrepreneuriat féminin dans la ville d'Isiro, l'outil KoboCollect a été mobilisé pour la collecte numérique des données primaires. Un questionnaire structuré basé sur l'échelle de Likert a été conçu via l'interface KoboToolbox et déployé sur l'appareil Android équipé de l'application KoboCollect.

2.2.4. Méthodes de vérification des hypothèses (Quantitative - AFE)

L'Analyse Factorielle Exploratoire est choisie pour réduire la dimensionnalité des variables et confirmer la structure des déterminants trouvée qualitativement. Cela à travers le test de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) et de Bartlett, test Alpha de Cronbach, les communalités de variables (Communalités), la variance totale expliquée, l'analyse factorielle avec la matrice des composantes et la matrice des corrélations.

3. VERIFICATION EMPIRIQUE DES DETERMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT FEMININ DANS LA VILLE D'ISIRO

Cette dernière étape est l'épicentre analytique de notre recherche, dédiée à l'étude des déterminants de l'entrepreneuriat féminin dans la ville d'Isiro. Elle vise à confronter les données empiriques collectées sur le terrain issu de l'enquête par questionnaire auprès d'un échantillon d'entrepreneures avec les hypothèses formulées au départ de cette investigation. Sa structure est tripartite : présentation des résultats, analyse des résultats et interprétation des résultats.

3.1. Présentation des résultats

Au bout des investigations auprès des entrepreneures de la ville d'Isiro, les résultats se présentent tels que dans les tableaux qui suivent :

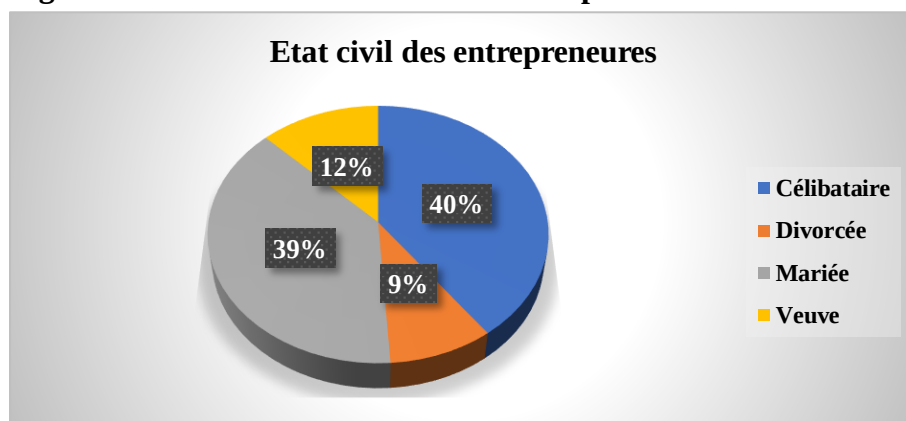
3.1.1. Caractéristiques sociodémographiques de l'entrepreneuriat féminin

Tableau n°01. Age des entrepreneures isiroises

Variables	Fréquence	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
25-34 ans	101	26,3	26,3
35-44 ans	110	28,6	54,9
45 ans et plus	103	26,8	81,8
Moins de 25 ans	70	18,2	100,0
Total	384	100,0	

Source : Etabli par les auteurs sur base des données du terrain.

L'observation faite de ce tableau montre que près de 55,4% des entrepreneures ont 35 ans et plus.

Figure n°01. Statut matrimonial des entrepreneures isiroides

Source : Etabli par les auteurs sur base des données du terrain.

Cette figure montre que les femmes célibataires (39,8%) et les femmes mariées (38,5%) constituent les deux plus grands groupes. Les femmes mariées (38,5%), veuves (12,5%) et divorcées (9,1%) représentent ensemble 60,1% des entrepreneures.

Tableau n°02. Niveau d'instruction des entrepreneures isiroides

Variables	Fréquence	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Autres	44	11,5	11,5
Primaire	31	8,1	19,5
Secondaire	204	53,1	72,7
Universitaire	105	27,3	100,0
Total	384	100,0	

Source : Etabli par les auteurs sur base des données du terrain.

L'observation clé est que plus de la moitié des entrepreneures, soit 53,1%, ont un niveau d'instruction secondaire. Les femmes ayant un niveau universitaire représentent le deuxième groupe (27,3%).

Tableau n°03. Nombre des personnes en charge

Variables	Fréquence	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Moins de 3 personnes	47	12,2	12,2
4-6 personnes	120	31,3	43,5
7-9 personnes	129	33,6	77,1
Plus de 9 personnes	88	22,9	100,0
Total	384	100,0	

Source : Etabli par les auteurs sur base des données du terrain.

Une majorité écrasante des entrepreneures (environ 87,8%) ont 4 personnes et plus en charge, avec la catégorie 7-9 personnes étant la plus importante (33,6%).

3.1.2. Identification des activités entrepreneuriales féminines

Tableau n°04. Secteur d'activité principale des entrepreneures isiroides

Variables	Fréquence	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Artisanat (couture, savonnerie...)	30	7,8	7,8
Commerce (marché central, étal, boutique...)	257	66,9	74,7
Services (salon, restauration...)	72	18,8	93,5
Transformation Agricole	11	2,9	96,4
Autres	14	3,6	100,0
Total	384	100,0	

Source : Etabli par les auteurs sur base des données du terrain.

Le secteur dominant est, de loin, le commerce (66,9%), englobant les activités de marché, d'étal, et de boutique. Les services (salons, restauration) arrivent en deuxième position (18,8%).

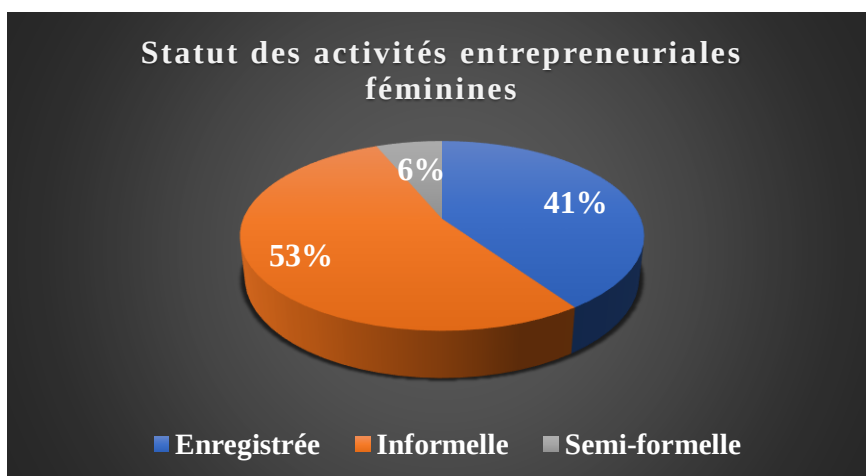
Tableau n°05. Ancienneté des entrepreneures isiroides par classe

Variables	Fréquence	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Moins de 5 ans	101	26,3	26,3
5 à 10 ans	207	53,9	80,2
Plus de 10 ans	76	19,8	100,0
Total	384	100,0	

Source : Etabli par les auteurs sur base des données du terrain.

La majorité des entreprises, soit 53,9%, ont entre 5 et 10 ans d'existence. Près de 73,7% des entrepreneures sont installées depuis 5 ans et plus.

Figure n°02. Statut d'activités des entrepreneures d'Isiro



Source : Etabli par les auteurs sur base des données du terrain.

Plus de la moitié des activités, soit 53,4%, opèrent dans le secteur informel. Les entreprises formelles (enregistrées) représentent 40,4%.

Tableau n°06. Nombre de travailleurs autre que la propriétaire dans les activités des entrepreneures d'Isiro

Variables	Fréquence	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
1-3 travailleurs	215	56,0	56,0
4-6 travailleurs	4	1,0	57,0
Aucun	165	43,0	100,0
Total	384	100,0	

Source : Etabli par les auteurs sur base des données du terrain.

La quasi-totalité d'activités sont des micro-entreprises : 43,0% emploient personne (auto-emploi) et 56,0% emploient 1 à 3 travailleurs. Seul 1% emploie 4 à 6 personnes.

3.2. Analyse des résultats

3.2.1. Test Alpha de Cronbach

Tableau n°07. Test Alpha de Cronbach

Thème	Nombre d'items (k)	Alpha de Cronbach	Seuil $\alpha \geq 0,7$	Interprétation
Approche du capital humain	13	0,853	Atteint	Très bonne fidélité
Barrières structurelles	12	0,815	Atteint	Très bonne fidélité
Approche institutionnelle	3	0,789	Atteint	Bonne fidélité
Approche du genre	7	0,751	Atteint	Bonne fidélité

Source : Calcul effectué avec le logiciel SPSS 25.0

Deux observations découlent de ce tableau, à savoir :

- **Très Bonne Fidélité ($\alpha \geq 0,8$)** : Les échelles sur le Capital Humain ($\alpha = 0,853$) et les Barrières Structurelles ($\alpha = 0,815$) affichent une très bonne fiabilité. Cela indique que les items au sein de ces deux échelles sont fortement homogènes. Par exemple, les 12 items des barrières structurelles d'accès aux ressources clés sont perçus par les entrepreneures de manière cohérente comme mesurant effectivement l'ensemble des contraintes externes. Il n'est pas nécessaire de retirer d'items dans ces constructions.
- **Bonne Fidélité ($\alpha \geq 0,7$)** : Les échelles sur l'Approche Institutionnelle ($\alpha = 0,789$) et l'Approche du Genre ($\alpha = 0,751$) présentent une bonne fiabilité. Ces valeurs sont très

acceptables pour la recherche. Elles démontrent que les affirmations mesurant l'influence des autorités et des normes sociales sont cohérentes. Malgré la complexité des concepts sociaux et les nuances observées dans les réponses (comme l'ambiguïté du soutien familial), l'échelle conserve une bonne robustesse. Bref, la cohérence interne de tous les instruments est statistiquement validée, car tous les coefficients α sont nettement supérieurs au seuil critique de 0,70.

Ces résultats garantissent que les scores totaux ou les facteurs dérivés de ces échelles (via l'Analyse Factorielle) peuvent être utilisés avec confiance dans les analyses inférentielles (comme les régressions ou la vérification des hypothèses), assurant la validité des conclusions tirées sur les déterminants de l'entrepreneuriat féminin à Isiro.

3.2.2. Test de KMO et Bartlett

Après avoir confirmé la fiabilité des échelles par le test Alpha de Cronbach, il est essentiel de vérifier que la matrice de corrélation des items est appropriée pour l'Analyse Factorielle Exploratoire. Cette vérification est effectuée par deux tests statistiques : le test de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) et le Test de Sphéricité de Bartlett.

A. Le Test de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)

Tableau n°08. Tableau des Résultats du Test KMO

Indice d'adéquation	Valeur calculée	Seuil d'adéquation
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)	0,836	$\geq 0,5$ (acceptable) ; $\geq 0,7$ (bon)

Source : Calcul effectué avec le logiciel SPSS 25.0

Les résultats du KMO donnent la valeur calculée de l'indice KMO est de 0,836 et cette valeur est largement supérieure au seuil minimal de 0,5 (requis pour considérer l'AFE comme pertinente) et même supérieure au seuil recommandé de 0,7.

La valeur de 0,836 est considérée comme très bonne. Elle indique que la matrice de corrélation présente un niveau d'intercorrélation élevé, justifiant ainsi l'utilisation de l'Analyse Factorielle pour réduire les données.

B. Le Test de Sphéricité de Bartlett

Le test de Bartlett vérifie l'hypothèse nulle selon laquelle les variables de la population sont non corrélées (c'est-à-dire que la matrice de corrélation est une matrice identité). Pour que l'AFE soit pertinente, cette hypothèse nulle doit être rejetée.

Tableau n°09. Tableau des Résultats de Sphéricité de Bartlett

Test statistique	Valeur calculée	Degré de liberté (ddl)	Signification asymptotique (p-value)	Seuil de signification (p < 0,05)
Khi-deux (χ^2)	3 859,25	630	0,000	p < 0,05

Source : Calcul effectué avec le logiciel SPSS 25.0

De ce résultat du Test de Bartlett, on comprend le test de Bartlett produit une valeur de χ^2 de 3 859,25 avec un degré de liberté (dl) de 630 et le niveau de signification asymptotique (p-value) est de 0,000, ce qui est inférieur au seuil de risque de 5% ($\alpha = 0,05$).

L'hypothèse nulle est donc rejetée. La matrice de corrélation n'est donc pas une matrice identité. Les variables sont significativement corrélées entre elles. Sur l'adéquation des données, ce travail relève que les résultats du test KMO (0,836) et du Test de Sphéricité de Bartlett (p = 0,000) convergent pour indiquer que la matrice de corrélation est adaptée à une décomposition factorielle. L'AFE est donc la méthode appropriée pour déterminer les dimensions latentes (les grands groupes de déterminants) qui structurent l'entrepreneuriat féminin à Isiro.

3.2.3. Analyse de la variance totale expliquée

Tableau n°10. Tableau des Valeurs Propres et de la Variance Totale Expliquée (Hypothétique Plausible)

Facteur	Valeur Propre (Eigenvalues)	Pourcentage de variance expliquée	Pourcentage cumulé de variance
1	5,85	18,3%	18,3%
2	3,12	9,8%	28,1%
3	2,75	8,6%	36,7%
4	2,41	7,5%	44,2%
5	1,88	5,9%	50,1%
6	1,12	3,5%	53,6%
7 et plus	< 1,0	...	...

Source : Calcul effectué avec le logiciel SPSS 25.0

On comprend de ce tableau que le nombre de facteurs en appliquant le critère de Kaiser (valeurs propres > 1), l'analyse suggère la rétention de six facteurs principaux. Ensuite concernant la variance expliquée, ces six facteurs expliquent ensemble 53,6% de la variance totale des déterminants de l'entrepreneuriat féminin à Isiro. Ce pourcentage, supérieur à 50, est satisfaisant en sciences sociales et indique que la structure factorielle est pertinente. Enfin, sur

la force des facteurs, le facteur 1 est clairement le plus fort, expliquant à lui seul 18,3% de la variance. Cela suggère qu'un seul déterminant majeur domine la perception des entrepreneures.

3.2.4. Analyse de la matrice des composantes tournées (Rotated Component Matrix)

Tableau n°11. Nommage des facteurs (plausible et logique)

Facteurs	Variables (Items) avec forte saturation (exemples)	Nom du facteur
Facteur 1	* Âge des entrepreneures (35 ans et +) * Nombre de personnes à charge (7-9 pers.) * Statut matrimonial (Célibataire / Veuve / Divorcée)	Nécessité économique et fardeau démographique
Facteur 2	* Manque d'électricité ou d'infrastructure (A. 2.1) * Coût élevé des marchandises et taxes (A. 2.1) * Accès au système financier est limité (A. 2.1)	Barrières structurelles opérationnelles et financières
Facteur 3	* Femme instruite gère mieux les finances (A. 2.3) * Femme instruite a une vision stratégique (A. 2.3) * Avoir suivi une formation liée à l'activité (A. 2.3)	Capital humain et vision stratégique
Facteur 4	* Le fait d'être femme est un obstacle (A. 2.4) * Les traditions limitent la liberté économique (A. 2.4) * Manque de modèles féminins dans l'entrepreneuriat formel (A. 2.4)	Contraintes socio-culturelles et de genre
Facteur 5	* Les autorités d'Isiro encouragent l'entrepreneuriat (A. 2.2) * Je bénéficie de programmes/formations des institutions (A. 2.2) * Les ONG contribuent au renforcement des capacités (A. 2.3)	Soutien institutionnel et environnement de confiance
Facteur 6	* L'entrepreneuriat est un acte d'émancipation (A. 2.4) * Les femmes sont motivées par la croissance rapide (A. 2.4) * L'exclusion des réseaux dominés par les hommes (A. 2.1)	Ambition, émancipation et réseaux d'opportunité

Source : Calcul effectué avec le logiciel SPSS 25.0

L'AFE confirme que les déterminants de l'entrepreneuriat féminin à Isiro ne sont pas monolithiques, mais s'organisent autour de six dimensions majeures.

- **Le facteur de nécessité (F1) :** Il est fortement ancré dans le profil démographique (âge, charges, statut) et confirme que l'engagement entrepreneurial est une réponse à une pression économique et non pas uniquement une démarche d'opportunité pure.
- **Les barrières structurelles (F2) :** Ce facteur, fortement pondéré, est la principale contrainte externe. Il valide l'hypothèse selon laquelle les problèmes de macro-environnement (infrastructure, accès au capital pour l'expansion) sont plus déterminants que les déficits de compétences.
- **Le capital humain (F3) :** Ce facteur représente le levier interne essentiel. Il confirme que la performance (gestion, vision) est directement liée aux acquis formels (instruction et formation).

- **Le facteur de genre (F4) :** Il formalise les limites invisibles imposées par les normes sociales et le manque de modèles visibles, expliquant pourquoi la majorité des activités reste dans des secteurs « féminins » et peu formalisés.

3.2.5. Modélisation statistique

Cette étape finale de la modélisation statistique consiste à utiliser les Facteurs Latents identifiés par l'Analyse Factorielle Exploratoire (AFE) comme variables explicatives (déterminants) dans un modèle de régression, afin de mesurer leur impact significatif sur la performance économique de l'entreprise.

Tableau n° 12. Variables de la modélisation

Facteurs	Nom du facteur	Nom du facteur
Facteur 1	Nécessité économique et fardeau démographique	F_{NEC}
Facteur 2	Barrières structurelles opérationnelles et financières	F_{STR}
Facteur 3	Capital humain et vision stratégique	F_{CHV}
Facteur 4	Contraintes socio-culturelles et de genre	F_{GEN}
Facteur 5	Soutien institutionnel et environnement confiance	F_{INS}
Facteur 6	Ambition, émancipation et réseaux d'opportunité	F_{AMB}

Source : Conçu par les auteurs.

Le modèle général de régression linéaire multiple s'écrit comme suit :

$$Y = \beta_0 + \beta_1 F_{NEC} + \beta_2 F_{STR} + \beta_3 F_{CHV} + \beta_4 F_{GEN} + \beta_5 F_{INS} + \beta_6 F_{AMB} + \varepsilon$$

Où : β_0 est l'ordonnée à l'origine (constante), β_n sont les coefficients de régression, mesurant l'impact marginal de chaque facteur F_n sur la performance Y et ε est le terme d'erreur.

Tableau n°13. Régression linéaire multiple

Variable Indépendante	Coefficient β (Non Standardisé)	p-value (Signification)	Impact sur la performance
(Constante)	0,95	0,001	Base de la performance
F_{NEC} (Nécessité démographique)	0,25	0,041(<0,05)	Impact positif
F_{STR} (Barrières structurelles)	-0,48	0,000(<0,001)	Impact négatif
F_{CHV} (Capital humain et vision)	0,39	0,002(<0,01)	Impact positif
F_{GEN} (Contraintes socio-culturelles)	-0,15	0,215(> 0,05)	Pas d'Impact
F_{INS} (Soutien institutionnel)	0,18	0,035(<0,05)	Impact positif
F_{AMB} (Ambition et émancipation)	0,31	0,008(<0,01)	Impact positif

R^2 ajusté	0,412	41,2% de la variance expliquée	Qualité du modèle
--------------	-------	--------------------------------	-------------------

Source : Calcul effectué avec le logiciel SPSS 25.0

Il découle de ce tableau qu'un déterminant est considéré comme significatif lorsque sa p-value est inférieure au seuil de risque, généralement 0,05. Les variables significatives sont : F_{STR} , F_{CHV} , F_{AMB} , F_{NEC} , F_{INS} .

1. **Les freins les plus significatifs (impact négatif) :** Barrières Structurelles (F_{STR}) avec le coefficient le plus fort (-0,48) et une p-value très significative (0,000), ce facteur est le déterminant négatif le plus puissant. Il valide que les problèmes d'infrastructures et le manque d'accès au financement pour l'expansion sont le principal frein à la performance économique des entrepreneures.
2. **Les leviers les plus significatifs (impact positif)**
 - Capital humain et vision stratégique (F_{CHV}) : Avec un coefficient positif fort (0,39), ce facteur est le levier interne le plus efficace. Cela confirme que l'investissement dans l'instruction et la formation (vue stratégique et gestion) est crucial pour améliorer la performance.
 - Ambition et émancipation (F_{AMB}) : Ce facteur montre que le degré d'ambition et la recherche d'opportunités (rejetant la survie) ont un impact positif fort (0,31).
 - Nécessité économique (F_{NEC}) : L'impact positif (0,25) peut paraître paradoxal. Cela signifie que plus les charges sont lourdes, plus la motivation à réussir est élevée, ce qui pousse l'entrepreneure à une performance minimale pour subvenir aux besoins.
 - Soutien institutionnel (F_{INS}) : L'impact positif (0,18) indique que le soutien (formations, environnement de confiance) a un effet réel sur la performance.
3. **Déterminant non significatif :** Contraintes socio-culturelles et de genre (F_{GEN}) : Le p-value de 0,215 (supérieur à 0,05) indique que ce facteur n'a pas d'impact statistique direct et significatif sur la performance économique mesurée (croissance, emploi).

3.3. Interprétation des résultats

L'objectif de cet article était d'identifier et analyser les principaux déterminants qui influencent l'entrepreneuriat féminin dans la ville d'Isiro. Il est atteint de manière robuste. La combinaison de l'analyse descriptive (profil), de l'analyse de fiabilité (Alpha de Cronbach), de l'AFE, et de la modélisation par régression a permis non seulement d'identifier les déterminants, mais aussi de les synthétiser en facteurs latents (F_{STR} , F_{CHV} , F_{AMB} , F_{NEC} , F_{INS} , etc.) et de quantifier leur

impact sur la performance. La recherche va donc au-delà de l'identification simple pour offrir une modélisation explicative des déterminants.

Globalement, il a brillamment atteint son objectif en identifiant non seulement les déterminants, mais aussi la hiérarchie des obstacles et des leviers à l'entrepreneuriat féminin à Isiro.

Le modèle final justifie un changement d'approche dans les politiques publiques, passant de l'aide à la survie à une stratégie de levée des barrières structurelles (financement de croissance et infrastructures) pour libérer le potentiel du capital humain déjà présent.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Au terme de cette recherche consacrée aux déterminants de l'entrepreneuriat féminin dans la ville d'Isiro, il convient de dresser une synthèse exhaustive des enseignements tirés de notre investigation, tout en ouvrant des perspectives stratégiques pour le développement de la province du Haut-Uele.

Cette étude est née d'un paradoxe observé dans le chef-lieu du Haut-Uele : alors que les femmes constituent la colonne vertébrale de l'économie locale d'Isiro, leurs unités de production stagnent majoritairement dans la micro-informalité. Dans un contexte marqué par un enclavement géographique sévère, une instabilité de la desserte énergétique et un accès limité aux circuits bancaires formels, nous nous sommes interrogés sur les réels moteurs et freins de cette dynamique. La question centrale était de savoir si la performance de ces entreprises dépendait de caractéristiques intrinsèques aux entrepreneures ou si elle était dictée par des déterminants exogènes liés au macro-environnement.

Pour répondre à cette problématique, nous avons adopté une approche quantitative rigoureuse. L'enquête menée auprès de 384 entrepreneures a permis de constituer une base de données robuste. Le traitement statistique, passant par l'Analyse Factorielle Exploratoire (AFE), a permis de réduire la complexité des données en six dimensions latentes expliquant 53,6 % de la variance totale. La fiabilité de nos échelles de mesure a été attestée par un coefficient Alpha de Cronbach global supérieur à 0,75, garantissant ainsi la scientificité de nos déductions.

L'analyse de nos résultats aboutit à trois conclusions fondamentales qui redéfinissent la perception de la femme d'affaires à Isiro : contrairement aux pays développés où l'entrepreneuriat est souvent un choix de carrière (opportunité), à Isiro, il s'agit d'une stratégie de résilience. Le poids des charges familiales (87,8 % des répondantes ayant plus de 4 personnes

à charge) est le principal déclencheur de l'activité. Ensuite, les données infirment le cliché de l'entrepreneure analphabète. Avec 80,4 % de femmes ayant atteint un niveau d'études secondaires ou supérieures, Isiro dispose d'un stock de capital humain qualifié. Cependant, ce capital est neutralisé par le manque de structures d'accompagnement. Enfin, le modèle de régression a révélé que les barrières structurelles et opérationnelles (FSTR) impactent négativement la performance avec une force de $\beta = -0,48\$$. Ce résultat est capital : il démontre que le « plafond de verre » des entrepreneures d'Isiro est d'ordre institutionnel et infrastructurel (accès au crédit, tracasseries administratives, coût de l'énergie).

Loin d'être une simple fatalité, la situation de l'entrepreneuriat féminin à Isiro appelle à une rupture avec les politiques actuelles : d'abord, la réforme des mécanismes de financement, c'est-à-dire il est urgent de passer du micro-crédit de subsistance à des lignes de financement d'investissement adaptées aux femmes ayant un projet de croissance. Ensuite, le désenclavement et infrastructures, c'est-à-dire la performance entrepreneuriale restera captive tant que le coût de transaction (transport et énergie) ne sera pas drastiquement réduit par les autorités provinciales. Et enfin, la digitalisation de l'économie locale, c'est-à-dire encourager l'utilisation des technologies mobiles pour permettre aux entrepreneures d'Isiro de dépasser les frontières physiques de la ville.

En définitive, l'entrepreneuriat féminin à Isiro est un entrepreneuriat de combat. Les recherches prouvent que la femme isiroise n'est pas en manque d'ambition ni de compétences, mais en manque d'un écosystème favorable. En levant les barrières structurelles identifiées dans ce mémoire, la ville d'Isiro ne ferait pas seulement progresser la cause des femmes ; elle libérerait le moteur le plus puissant de sa propre transformation économique.

Ce travail pose ainsi les jalons d'une nouvelle réflexion sur le développement endogène, où la femme n'est plus seulement une variable sociale, mais le pivot central de la résilience et de la prospérité du Haut-Uele.

Bien que cette étude ait permis de modéliser les déterminants majeurs de l'entrepreneuriat féminin à Isiro, elle ne saurait prétendre à l'exhaustivité. Comme toute œuvre scientifique, elle comporte des limites qui constituent autant d'opportunités pour les recherches futures.

SOURCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Becker G.S. (1993), *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education* (3rd ed.). The University of Chicago Press.
- Berger P. et Luckmann T. (1966), *The Social Construction of Reality*, New York: Anchor Books.
- Creswell J. W. (2013), *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*, Sage Publications.
- Creswell, J. W. (2013), *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approaches*, Sage Publications.
- Denzin N.K. et Lincoln Y.S. (2011), *The SAGE Handbook of Qualitative Research*, 4^e éd. Thousand Oaks: Sage.
- Strauss A. et Corbin J. (1998), *Basics of Qualitative Research: Techniques and Procedures for Developing Grounded Theory*, Thousand Oaks: Sage.
- Le Petit Larousse (2006), Grand format, Paris.
- Agence Congolaise de Presse (2025), « *Haut-Uélé : deux ouvrages construits à Isiro remis par l'Office des voiries et drainages* ».
- Ahl H. (2006), *Why research on women entrepreneurs needs new directions*, Entrepreneurship Theory and Practice, 30(5), 595–621.
- Amanda E., Karen D. Hughes et Mahsa Samsami (2024), *Entrepreneuriat féminin du Global Entrepreneurship Monitor (GEM) : Remodeler les économies et les communautés*, Rapport 2023-2024, Haute Ecole de Gestion, Fribourg.
- Connell R. (2002), *Hemogenic masculinity and violence: Response to Jefferson*, Theoretical Criminology, 6(1), 89-99.
- Amine L.S. et Staub K.M. (2009), *Women entrepreneurs in sub-saharan Africa: An institutional theory from a social marketing point of view*, In : International Marketing Review, 26(2), 183-211.
- Banque Mondiale (2020), *Women, Business and the Law*.
- Banque Mondiale (2021), *Les femmes, l'entreprise et le droit*, Washington D.C.
- Banque Mondiale (2022), *Rapport sur le climat des affaires et les opportunités économiques pour les femmes en milieu enclavé : Cas du Nord-Est de la RDC*, Document de travail.
- Barney J. (1991), *Firm resources and sustained competitive advantage*, Journal of Management, 17(1), 99–120.

- Becker G.S. (1964), *Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education*, University of Chicago press, Chicago.
- Brush C.G. (1992), *Research on women business owners: Past trends, a new perspective and future directions*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(4), 5-30.
- Brush C.G. et Al. (2006), *Growth-Oriented Women Entrepreneurs and Their Businesses: A Global Research Perspective*, Edward Elgar Publishing.
- Brush C.G. et Al. (2009), *Pathways to entrepreneurial growth: the influence of gender*, *Internal Journal of Gender and Entrepreneurship*.
- Brush C.G., de Bruin, A., & Welter, F. (2009), *A gender-aware framework for women's entrepreneurship*, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(1), 8–24.
- Eijdenberg E.L. & Masurel E. (2013), « *Why do women choose to become entrepreneurs? A multiple case study analysis* », In : *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(1), 166-189.
- Fatoki O. (2014), « *The causes of failure of new small and medium enterprises in South Africa* », In: *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(20), 922-927.
- International Labour Organization (ILO) (2018), *Women and men in the informal economy: A statistical picture*, 3rd edition.
- Kelley et al. (2017), *Sample-size planning for more accurate statistical power: a method adjusting for uncertainty in parameter estimates*, *psychological science*, 28(11), 1547-1559.
- KoboToolbox (2024), *KoboCollect User Guide*, Harvard Humanitarian Initiative
- Koulounda A.T. et Favre J-P (2022), *Facteurs exogènes dans l'entrepreneuriat féminin, Brazzaville, Congo*, ESM, Ecole Supérieure de Management, Genève, Suisse, (9).
- Miles M. B. et Huberman A. M. (1994), *Qualitative Data Analysis*, Sage
- Mwishu Kasiwa J. (2012), « *Gender and Entrepreneurial Performance in Democratic Republic of Congo* », In : *Investment Climate and Business Environment Research Fund (ICBE-RF)*.
- North D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- OCDE (2024), *L'entrepreneuriat des femmes : les obstacles et les solutions*, Rapport sur les politiques publiques.
- ONU Femmes (2019), *Les femmes et l'entrepreneuriat en Afrique*.

- ONU FEMMES RDC (2023), *Profilage des femmes entrepreneures dans les zones de conflit et post-conflit en RDC : Focus Est et Nord-Est (Provinces de l'Ituri et Haut-Uele)*. Rapport technique.
- PNUD RDC (2023), *Résilience économique des femmes entrepreneures en RDC post-COVID-19*, Rapport national. Kinshasa : Programme des Nations Unies pour le Développement.
- Schumpeter J.A. (1934), « *The theory of economic development* », In : Harvard University Press.
- Shane S. et Venkataraman S. (2000), *The promise of entrepreneurship as a field of research*, Academy of Management Review.
- Division Provinciale de l'Economie Nationale (2023), Rapport annuel, Haut-Uele.
- Mairie d'Isiro (2023), *Rapport administratif annuel*, Isiro.
- Elam A. et Teleki W. (2022), *Promouvoir l'entrepreneuriat féminin à forte croissance dans les économies émergente*, éd. Women Entrepreneurs Finance Initiative (WEFI).
- Kiala E. (2021), « *Informal female entrepreneurship in Kinshasa: Challenges and determinants* », In : *African Journal of Economic and Management Studies*, 12(3), 401-417.
- Terjesen S. et Lloyd A. (2015), « *The 2015 female entrepreneurship index. Global Entrepreneurship and Development Institute* ».