



International Development Research Centre  
Centre de recherches pour le développement international



# **ADVANCING WOMEN FINANCIAL INCLUSION IN AFRICAN FRANCOPHONE COUNTRIES**

## **CAMEROUN**

### ***RAPPORT FINAL***

*Septembre 2019*

## Table des matières

Table des matières .....	ii
Sigles et abréviations.....	iv
Liste des tableaux.....	vi
Liste des graphiques.....	vi
Liste des annexes.....	vi
Liste des photos.....	vi
Introduction.....	1
Cadrage conceptuel.....	2
L'inclusion financière au Cameroun : bref état des lieux.....	3
Une diversité d'acteurs.....	3
Les banques.....	3
Les compagnies d'assurance.....	4
Les établissements de microfinance.....	5
Les tontines.....	6
L'état et les institutions d'appui .....	7
Des lois et institutions existantes, mais statiques face à un environnement économique et financier dynamique.....	7
Les questions de recherche.....	8
Méthodologie de la recherche.....	9
La méthode de recherche : l'approche qualitative .....	10
Echantillonnage .....	10
Le choix des enquêté(e)s.....	11
Outils et techniques de collecte de données .....	16
Revue documentaire.....	16
L'observation.....	16
L'entretien.....	17
Les focus group discussion .....	17
Les récits de vie .....	17
Démarche de la recherche.....	18
Enquête préliminaire .....	18
L'enquête .....	19
Les facilitateurs .....	19

Le contact direct avec les promotrices d'activité .....	19
Le recours aux instances gouvernementales.....	20
A propos de l'éthique de la recherche.....	20
Saisie traitement et analyse des données .....	21
Les sites .....	21
La région du Centre .....	22
La région du Littoral.....	23
La région de L'Ouest .....	24
L'inclusion financière au Cameroun : un contexte contraignant, mais des acteurs résilients	24
Les produits utilisés par les entrepreneures .....	26
Les services d'épargne et de crédit.....	26
Pour les très petites entreprises .....	27
Pour les PE, les ME, et les GE .....	30
L'assurance.....	33
Pour les ME et les GE.....	33
Pour les TPE et les PE .....	34
Les transactions financières.....	37
Les transferts d'argent via les agences .....	37
Le mobile money .....	40
Conclusion .....	46
Bibliographie .....	52
Annexes .....	57

## **Sigles et abréviations**

BEAC : Banque des Etats de l’Afrique Centrale

BM : Banque Mondiale

BTP : Bâtiment et Travaux Publics

CAMCCUL : Cameroon Cooperative and Credit Union Limited

CEMAC : Communauté Economique et Monétaire des Etats de l’Afrique centrale

CIMA : Conférence Interafricaine des Marchés de l’Assurance

COBAC : Commission Bancaire de l’Afrique Centrale

ECAM : Enquête Camerounaise Auprès des Ménages

EMF : Etablissement de microfinance

FEICOM : Fonds spécial d’équipement et d’intervention intercommunale

FIDA : Fonds International pour le Développement Agricole

FMI : Fonds monétaire international

FNE : Fonds national de l’emploi

FOGAMU : fonds de garantie mutuel

FOGAPE : Fonds d’Aide et de Garantie aux PME

GICAM : gouvernement inter-patronal du Cameroun

INS : Institut national des statistiques

MINPMEESA : Ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Economie sociale et de l'Artisanat

OHADA : Organisation pour l’Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires

PAS : Programme d’Ajustement Structurel

PIAASI : Programme Intégré d’Appui aux Acteurs du Secteur Informel

PIB : Produit intérieur brut

PME : Petite et moyenne entreprise

PMI : Petite et moyenne industrie

PNB : Le produit net bancaire

PNUD : Programme des Nations Unies pour le développement

RGE : Recensement général des entreprises

RGPH : Recensement général de la population et de l'habitat

SFI : Société financière internationale

SNI : Société nationale d'investissement

UNCDF : United Nations Capital Development Fund

## Liste des tableaux

Tableau n° 1 : Critère d'évaluation pour la constitution de l'échantillon.....	14
Tableau n°2 : Effectif global de l'échantillon par sexe et par région .....	15

## Liste des graphiques

Graphique n° 1 : Schéma de l'Inclusion financière pour les TPE au Cameroun.....	46
Graphique n° 2 : Schéma de l'Inclusion financière pour les PE au Cameroun.....	47
Graphique n° 3: Schéma de l'Inclusion financière pour les ME au Cameroun .....	47
Graphique n° 4 : Schéma de l'Inclusion financière pour les GE au Cameroun .....	48

## Liste des annexes

Annexe n° 1 : Guide de focus group.....	58
Annexe n° 2 : Grille d'analyse focus group.....	62
Annexe n° 3 : Guide d'entretien.....	64
Annexe n° 4 : Grille d'analyse des entretiens .....	66

## Liste des photos

Photo n° 1 : Observation directe avant le recueil d'un récit de vie .....	16
Photo n° 2 : Focus group entrepreneure TPE transformation agropastorale (15 millions de CA) .....	17
Photo n° 3 : Recueil récit de vie d'une entrepreneure d'une PE d'élevage.....	18
Photo n° 4 : Signature des autorisations d'utilisation d'informations et d'image.....	20
Photo n° 5 : Tontine organisée par des entrepreneures de TPE d'unité de transformation de lait (environ 4 millions de CA) .....	29

## Introduction

Les femmes, les jeunes, les ruraux, les pauvres, ou les personnes les moins instruites évoluent souvent en marge des différentes sphères qui constituent la société.<sup>1</sup> Cependant, loin de subir cette situation, ils/elles parviennent à se créer des espaces, et à agir de façon différente, mais cohérente et rationnelle, face à un environnement qu'ils/elles finissent par influencer par les choix et stratégies qu'ils/elles élaborent (Fall A.S., 2003).

Pour en venir au cas particulier des femmes d'Afrique subsaharienne, notamment sur le plan économique, il apparaît que ces trois dernières décennies, elles ont su « transgresser les cadres institués » qui ne favorisaient pas toujours leur développement, en créant des niches innovantes à travers d'initiatives formelles ou pas (Schumpeter J.A., 1945 ; Fall A.S., 2007). Bien que cette propension à évoluer en dehors du circuit économique « traditionnel » soit le produit du passé colonial de la plupart des pays africains<sup>2</sup>, et qu'elle concerne toutes les couches de la société, les femmes sont les plus nombreuses à investir dans ce secteur économique dit parallèle (Fall A.S., 2003).

Au Cameroun en 2009, 93 969 entreprises et établissements modernes avec 89% d'entreprises individuelles et 11% de forme sociétaire ont été recensés. Il a de ce fait été établi que, seuls 386 263 travailleurs permanents dont 281 972 hommes (73%) et 104 291 femmes (27%) y étaient actifs (Recensement Général des Entreprises, 2009). Ces chiffres cumulés aux 264 535 fonctionnaires recensés (y compris le personnel des forces armées) en 2013, expliquent en partie le taux de chômage élevé<sup>3</sup> de la population active, ainsi que son implication accrue dans le marché dit « informel », et plus encore celui des femmes, vu le faible pourcentage de celles qui bénéficient d'un emploi salarié.

Or, ce secteur présente de faibles rendements et revenus, aggravant de ce fait la situation économique de ces dernières. De plus, n'ayant pas de revenus et des biens conséquents, leur permettant de constituer une garantie pour l'obtention de crédits indispensables au financement de leurs entreprises, elles demeurent pour la plupart en situation de pauvreté.

---

<sup>1</sup>Les domaines de la politique ou les instances de prise de décision, l'économie, les finances...sont des espaces au sein desquels on observe parfois une participation passive ou faible de ces groupes sociaux.

<sup>2</sup> Pour Fall, le contexte historique en Afrique, d'une économie essentiellement basée sur une économie tournée vers « l'approvisionnement de la métropole coloniale », et dont les Etats africains ont hérité, a contribué à renforcer le délaissement des secteurs plus à même de créer des richesses.

<sup>3</sup>Qui depuis 1996 où il a atteint les 12,6%, n'a pas excédé 7% (Banque Mondiale).

D'où la nécessité de créer un cadre favorisant leur accès aux ressources financières pour le développement de leurs activités.

## **Cadrage conceptuel**

### **Entrepreneure**

Une discussion à la lumière des points de vue de Schumpeter J.A., Weber M., et Granovetter M. (1935 ; 1964 ; 1985) permet d'aboutir à une définition du concept d'entrepreneur. Il s'agit d'un individu indépendant, qui fait le choix d'auto-entreprendre ; qui se positionne comme leader, chef, puisqu'étant à l'origine de l'initiative de création d'une organisation à travers laquelle il est capable de proposer de nouvelles combinaisons de ressources pour la production de biens et/ou services en vue de la satisfaction des besoins dans son environnement. Est considéré comme entrepreneure dans le cadre de cette étude toute personne ayant créé une très petite, petite, moyenne ou grande entreprise, ayant des employés ou pas, évoluant dans un secteur d'activité et une filière quelconque et capable de générer un chiffre d'affaires lui permettant de maintenir ou de développer son entreprise.

### **Inclusion financière**

L'inclusion financière est pour la Banque Mondiale, «la possibilité pour les individus et les entreprises d'accéder à moindre coût à toute une gamme de produits et de services financiers utiles et adaptés à leurs besoins (transactions, paiements, épargne, crédit et assurance) proposés par des prestataires fiables et responsables, l'accès à un compte d'opérations courantes constituant la première étape » (2014).

Tadjudje W. va dans le même sens, en la désignant comme l'offre de services financiers et bancaires de base à faible coût pour des consommateurs en difficultés et exclus des services traditionnels (2016). Pour Jim Yong Kim président de la Banque mondiale, « l'accès aux services financiers peut être une passerelle pour sortir de la pauvreté », d'où la nécessité d'offrir ce service au plus grand nombre.



## **Services financiers**

Cette notion renvoie à deux éléments : les prestations financières et les produits financiers: Les prestations financières sont les actes proposés à la clientèle et exécutés sur son initiative et/ou pour son compte par un intermédiaire financier. Tandis que les produits financiers désignent des opérations et/ou des actifs financiers, dont sont l'objet des capitaux, et qui sont réalisés à l'initiative et/ou pour le compte de la clientèle par un intermédiaire financier (banque, compagnie d'assurance, société de bourse ou autres). Ce sont les dépôts, les crédits, l'assurance vie, les plans d'épargne, les parts et actions (Bernou et Sadni Jallab, 2002). Dans cette étude, il sera question d'analyser l'accès des entrepreneur(e)s camerounais aux dépôts, crédits, épargne, transactions financières.

## **L'inclusion financière au Cameroun : bref état des lieux**

Au Cameroun, moins de 20% des hommes et 10 % des femmes ont un compte auprès d'une institution financière formelle (BM, 2014). L'institution financière formelle étant les banques traditionnelles, les institutions de microfinance, et les compagnies d'assurance.

## **Une diversité d'acteurs**

En plus des institutions financières, le champ financier camerounais présente plusieurs acteurs, qui chacun, joue un rôle dans l'accès des particuliers, et des entrepreneur.e.s aux services financiers.

## ***Les banques***

De façon générale, le Cameroun se positionne dans la zone CEMAC comme leader. Sur le plan financier, c'est le pays de la région qui compte le plus grands nombres d'établissements bancaires et financiers agréés. Le produit net bancaire (PNB) se situait en 2008 à près de 163 milliards contre 60 milliards en 2002. En plus de la BEAC, les établissements de crédit peuvent être regroupés en deux groupes : les banques de dépôt et les banques spécialisées.

Les **banques de dépôt** reçoivent des dépôts de fonds à vue et à terme, et effectuent les opérations de crédit. Au Cameroun, les banques agréées COBAC sont majoritairement des banques de dépôts. En 2014, le pays comptait 14 banques qui se partageaient un marché où le taux de bancarisation est estimé entre 7 et 10% de la population active (BEAC, 2014).

Les **banques spécialisées** ont à charge, les crédits à moyen et long terme et les prises de participations. Elles utilisent leurs propres ressources ou font appel aux dépôts à terme d'une durée maximale de deux ans. En plus de quatre institutions qui fonctionnent actuellement et interviennent dans le domaine des infrastructures routiers, l'emploi et l'habitat (SNI, FEICOM, FNE, CFC), le Cameroun a assisté dans les années 1980, à la faillite de plusieurs autres sociétés<sup>4</sup>. L'Etat camerounais à travers le ministère des PME envisage cependant de renouveler l'expérience avec l'appui technique de la banque américaine Standard Chartered Bank of Cameroon et l'apport financier du PNUD<sup>5</sup> afin de créer une société camerounaise de financement des PME (SCFPME), et une banque agricole. Un établissement de cautionnement mutuel, le Fonds de garantie mutuel (FOGAMU) est en cours de création. Sous l'impulsion du gouvernement inter-patronal du Cameroun (GICAM), et avec la participation des principales banques de la place, il permettra de pallier la difficulté de financement des PME.

### ***Les compagnies d'assurance***

Au Cameroun, le secteur des assurances se compose des régulateurs du marché, des opérateurs du marché et des professions connexes.

- Les régulateurs du marché veillent au bon fonctionnement du marché des assurances en élaborant les textes réglementaires et en organisant la surveillance générale dudit marché (CIMA et Ministère des finances).
- Les opérateurs du marché comprennent les compagnies d'assurances qui proposent les produits d'assurances relevant de l'IARD (Incendie, Accident, Risques Divers et Transport) et de Vie. Et les intermédiaires d'assurances qui sont des relais entre le

---

<sup>4</sup>Il s'agissait principalement du FONADER, spécialisé dans le financement de l'agriculture, du FOGAPE qui finançait les PME, et la BCD chargée du financement des projets du développement. Comme nous le signifions plus haut, ont été liquidés suite à des problèmes de gestion et de mal gouvernance.

<sup>5</sup>Ministère des PME/PNUD, Séminaire international sur «Comment créer et gérer des banques vouées au développement des PME en Afrique : cas de l'Asie? », 2006.

clients et les compagnies d'assurances par l'apport auxdites compagnies des affaires négociées pour leur compte auprès des potentiels assurés. Ce sont les courtiers d'assurances les agents généraux d'assurances, les mandataires salariés, les mandataires non-salariés.

- Les professions connexes sont les experts techniques dont les tâches consistent à évaluer sur demande de tiers, les sinistres survenus ou d'effectuer des études relatives à la détermination de la valeur des réparations de ces sinistres. Cette profession est sous la tutelle du Ministère en charge des Assurances qui veille au respect des dispositions de la loi N° 90/037 des 10.08.1990 portant organisation de cette profession, et a pouvoir d'injonction et de sanction (CPET, 2015).

### ***Les établissements de microfinance***

La microfinance représente 15% des dépôts et 10% des crédits du système bancaire camerounais. En 2008, elle comptait 460 EMF repartis en 206 EMF indépendants et 254 EMF affiliés à un réseau. Elle se déploie à travers 998 agences, dont 525 sont installées en zone urbaine et 473 en zone rurale. Les EMF des zones urbaines se retrouvent principalement à Douala (169) et à Yaoundé (155 agences). Les régions du Nord-Ouest, Centre, Littoral, Ouest et Sud-Ouest regroupent plus de 80% des guichets d'EMF au Cameroun.

Ces points de vente sont généralement ouverts par les EMF de 1ère catégorie (718 agences), en particulier par ceux évoluant en réseau qui recensent 389 agences dont 230 pour le réseau CAMCCUL ; sa part du marché dans la distribution du crédit est de 29%, contribue à hauteur de 802 millions à la constitution des provisions.

Les ressources collectées par les EMF auprès des épargnants sont principalement des dépôts à vue (80%), ce qui rend difficile leur mobilisation pour refinancer le fond de crédit. Le taux d'inclusion financière mesuré par Global Findex au Cameroun était de 15% en 2011, et les statistiques présentées dans la SNFI font état d'un taux de bancarisation inférieur à 10% de la population totale. Environ 1,5 millions d'individus ont recours aux services d'un établissement de microfinance, pour une demande globale évaluée entre 6 et 12 millions d'individus.

### ***Les tontines***

Les groupes de sociabilité pour avoir accès au financement sont la plupart du temps, les organisations sur lesquelles les entrepreneur.e.s et même les particuliers s'appuient pour avoir accès aux services financiers. Ils sont constitués sur la variable ethnique (association de villages ou de groupement), ou par affinités (club d'amis, voisins...) et sont une pratique courante au Cameroun.

Avec le taux d'urbanisation qui ne cesse de croître, et les difficultés qu'il entraîne, le mouvement associatif dans les espaces urbains continuent de s'intensifier. On a assisté dans les années 1960, à une transposition, de la pratique tontinière des campagnes vers les villes. Les femmes évoluant dans le secteur informel s'organisaient alors en association, en mettant ensemble (cotisation) des biens de consommation tels que le savon ou de l'huile de cuisson, ou de l'argent dont un membre bénéficiait selon un classement bien défini. Parmi les entreprises tontinières, la méthode la plus populaire pour allouer la cagnotte est l'enchère (70,7 %), suivie du tirage (24,1 %).

Les tontines sont une pratique très répandue au Cameroun, car au moins 47 % de la population fait partie d'une association tontinière (Nzemen, 1988). Le nombre de participants à ces associations varie entre 10 et 150 membres. Les fonds des tontines rassemblés par les ménages, représentent près de 190 milliards de CFA. Paradoxalement, ces fonds transitent dans les circuits du système financier formel, qui ne disposent pas toujours de mécanismes pour donner l'accès aux crédits à ces personnes.

La plupart des femmes utilisent ces circuits de financement pour entreprendre ou développer leurs activités. Cependant, il faut noter que les tontines sont des associations qui sont fondées sur la confiance mutuelle entre les membres. C'est pourquoi elle ne peut être bénéfique que dans le secteur informel agricole où les charges et ressources sont facilement « mutualisables », ce qui n'est pas le cas dans le secteur informel non agricole où c'est le commerce et le service générant peu de richesses, et engageant peu le mouvement coopératif qui prévaut.

De plus, bien que l'accès aux tontines ait un effet positif sur la croissance et à la survie des entreprises du secteur informel dont les promotrices n'ont pas accès à des sources

bancaires, ils apparaissent insuffisants pour répondre aux besoins d'entreprises formelles qui souhaiteraient investir (Tello Rozas S., Gauthier B., 2012).

### ***L'état et les institutions d'appui***

Les principaux acteurs de ce secteur sont l'Etat, et les organismes de la coopération bilatérale.

- L'Etat à travers des programmes tels que le PIAASI.
- La BM à travers la SFI, membre du Groupe Banque mondiale, qui conseille les institutions de microfinance.
- L'UNCDF qui a pour mission de réduire la pauvreté dans les 48 pays les moins avancés du monde (PMA). La promotion de l'inclusion financière est l'une de ses principales stratégies pour y parvenir. L'UNCDF privilégie avant tout les PMA et s'engage tout particulièrement dans les environnements difficiles tels que les zones rurales.
- Le FIDA qui a octroyé en mai 2009 à l'Etat camerounais un financement de 13,5 millions de dollars USD dans le cadre du Projet d'Appui au Développement de la Microfinance Rurale (PADMIR).
- L'AFD, dans le cadre de la coopération franco-camerounaise, apporte un appui à l'opérationnalisation de la SNFI à travers le troisième Contrat de Désendettement et Développement (C2D) en voie de signature, en lien avec les activités de développement rural menées par le Gouvernement avec le concours du C2D.

L'observation du paysage financier camerounais se présente comme une arène dans laquelle des acteurs mués par des intérêts parfois divergents interagissent. Leurs actions se déploient néanmoins dans un cadre juridique et institutionnel qui, même si à certains égards, il est plus ou moins clairement défini, régule les comportements.

### **Des lois et institutions existantes, mais statiques face à un environnement économique et financier dynamique**

Après la crise économique des années 80 qui a considérablement affecté le secteur bancaire dans la zone CEMAC, un ensemble de mesures de restructuration a été mis en œuvre afin d'assainir le système bancaire et financier de la zone à travers notamment le traitement des

banques en difficultés, l'application de mesures spécifiques et l'adoption des mesures de politique économique générale. Ces réformes se sont poursuivies dans le sillage de la dévaluation du franc CFA intervenue en 1994.

L'économie camerounaise a été marquée par de nombreuses réformes dont la réforme de la politique monétaire, avec la création du marché monétaire de l'Afrique Centrale et l'adoption d'une politique de régulation indirecte des agrégats monétaires, et particulièrement la libéralisation des conditions de banques ; le renforcement de la supervision bancaire par la mise en place de la Commission Bancaire de l'Afrique Centrale (COBAC) ; l'adoption par les pays membres de la CEMAC d'un Règlement relatif aux conditions d'exercice et de contrôle de l'activité de microfinance dans la CEMAC ; et la création d'une bourse nationale de valeurs le 22 décembre 1999.

Cependant, la réglementation en termes de microfinance ou d'autres services promouvant l'inclusion financière tels que le mobile money, est parfois floue. La difficulté d'identifier quelle institution de tutelle doit réglementer ce secteur (Ministère des finances, COBAC, CEMAC ou OHADA...), et l'insuffisance de lois expressément élaborées pour gérer ce secteur ne permettent pas toujours d'avoir une lecture claire du dit secteur d'un point de vue juridique.

Une observation rapide de cet environnement amène à se poser des questions sur le mode de fonctionnement des femmes entrepreneurs qui sont amenées à mener leurs activités économiques dans ce contexte.

### **Les questions de recherche**

- Quels sont les besoins et l'offre de services financiers disponibles pour les femmes ainsi que les contraintes d'accès à l'utilisation de ces services ?
- Quels sont les leviers sur lesquels les femmes s'appuient généralement pour pouvoir accéder à l'inclusion financière et les avantages et inconvénients qui s'y greffent ?
- Les femmes entrepreneures occupent-elles principalement des secteurs économiques d'exploration de niches à occuper ou sont-elles davantage dans le marché dans son sens large ?
- Quelle est la valeur ajoutée de l'entrepreneuriat féminin ?

- Cet entrepreneuriat articule-t-il économie domestique, économie sociale et économie de marché ?
- Dans chacun des secteurs ou type d'économie, comment se situe l'inclusion financière des femmes ?
- Comment le rapport de genre est-il vécu dans l'entrepreneuriat féminin ?
- Quels sont les itinéraires types des femmes entrepreneures et dans chaque type comment se réalise l'insertion financière ? Quelles en sont les contraintes, opportunités, risques et défis ?

Ces questions ont été explorées dans une démarche de recherche qui privilégie les représentations des personnes, grâce à l'utilisation d'outils mettant en exergue leurs trajectoires, et leurs vécus.

## **Méthodologie de la recherche**

L'étude comparée sur l'Avancement de l'inclusion financière des entrepreneures (femmes et hommes) en Afrique francophone pour son volet Cameroun, s'est effectuée sur la base des canons spécifiques de la recherche en sciences sociales afin de produire des connaissances fiables sur l'environnement législatif, institutionnel, réglementaire, politique et économique dans lequel évoluent les entrepreneur.e.s camerounais. Elle s'est appuyée sur une équipe pluridisciplinaire composée de chercheur.e.s en Sociologie, en Anthropologie du développement, en Gouvernance et action publique appartenant à l'université catholique d'Afrique Centrale de Yaoundé, sous la supervision du laboratoire de recherche le Lartes-Ifan de l'université Cheick Anta Diop au Sénégal.

Lors des ateliers préparatoires du 10 au 14 juillet 2017 à Douala (Cameroun), d'un point de vue méthodologique, et dans un souci d'accroître l'efficacité de la collecte de données, il a été retenu la formule du passage en équipe de deux chercheur.e.s dans chacun des sites.

L'équipe de recherche a contribué au réajustement de la méthode de la recherche, construit les outils de collecte de données, contribué à la collecte, le traitement et l'analyse des données ainsi qu'à la rédaction du rapport.

## **La méthode de recherche : l'approche qualitative**

Pour comprendre, cerner, décrire et analyser la culture et le comportement des entrepreneur.e.s face à l'accès aux services financiers et au financement, cette étude s'est appuyée sur la recherche qualitative. Contrairement à la méthode quantitative, elle ne traite pas des données de grandeur ou des indicateurs de tendance ; mais s'intéresse au décryptage des facteurs conditionnant le comportement des acteurs sociaux (entrepreneur.e.s) face à une réalité sociale précise (contexte économique) et un phénomène social spécifique (accès aux services financiers).

En effet, centrée sur le sens, les opinions, les représentations, les expériences vécues et les points de vue des acteurs sociaux, cette méthode a permis de mettre en exergue, les différentes significations et interprétations que les entrepreneur.e.s accordent au contexte social et économique camerounais d'accès aux services financiers. A partir des données descriptives (paroles écrites ou dites, comportement des personnes), elle a ainsi donné d'analyser l'environnement socio-économique camerounais sur la question de l'inclusion financière.

A l'aide d'outils, de techniques et de démarche spécifiquement adaptés, cette méthode, à partir d'une observation profonde et détaillées, a permis de rendre compte des comportements, stratégies, pratiques et logiques qui sous-tendent l'utilisation de certains services financiers par les entrepreneur.e.s.

Le choix de la méthode qualitative pour la collecte et l'analyse des données de cette étude a orienté le procédé de la constitution de l'échantillon, avec un souci d'assurer l'adéquation entre celui-ci et l'objet de la recherche. La démarche a été de proposer une population sur l'observation des très petites, petites, moyennes, et grandes entreprises créées, et dirigées par des femmes sur la base du lieu de l'implantation de l'entreprise, et du secteur d'activité de l'entreprise.

## **Echantillonnage**

L'échantillonnage par cas multiples a été effectué à la lumière des principes de diversification (et non de représentativité statistique), et de saturation empirique. Les personnes interviewées ont principalement entrepris dans le secteur primaire (agriculture,



élevage, pêche, foresterie et transformations agricole); le secteur secondaire (usine de production agroalimentaire, BTP<sup>6</sup>); le secteur tertiaire (entreprise de mode et couture, éducation, santé, conseil en marketing, communication, commerce). Ce qui a permis de constituer des échantillons par homogénéisation (par filière). Pour des raisons de comparabilité, un échantillon par contraste constitué d'hommes à 30% a été inséré dans cette population. Cette démarche a ainsi débouché sur une population totale de 318 entrepreneur.e.s.

### Le choix des enquêté(e)s

La première démarche a été d'identifier par l'observation, et l'exploitation des bases de données de la chambre de commerce, d'agriculture, du MINPESSA, et des données personnelles<sup>7</sup>, les entreprises (TPE, PE, ME, GE) créées et dirigées par des femmes et des hommes. Cependant, s'il a été facile de constituer une base de données de PE, ME, GE, qui sont pour la plupart enregistrées, l'exercice s'est montré plus ardu pour les TPE qu'il a fallu identifier à travers la technique du porte à porte.

*A propos de l'hétérogénéité de l'échantillon : la classification d'entreprise par taille au Cameroun*

C'est une tâche difficile que d'envisager d'élaborer une nomenclature permettant de classifier les entreprises en contexte camerounais. Plusieurs éléments en effet entrent en jeu. Il faut à la fois tenir compte de la forme de l'entreprise, de son statut juridique, de son secteur d'activité et de sa taille. Par ailleurs, la constitution du tissu économique camerounais impose de fait les notions de « secteur formel » désignant les entreprises enregistrées auprès des administrations fiscales et de juridiques, et de « secteur informel » englobant l'ensemble d'entreprises évoluant dans l'illégalité<sup>8</sup> du fait qu'elles « échappent », selon l'expression employée par ces administrations, à leur contrôle.

---

<sup>6</sup> Bâtiments, travaux publics.

<sup>7</sup> Ayant accompagné pendant plus de deux ans les femmes entrepreneures (de la micro à la grande entreprise), une base de données avec des contacts était disponible. Il était cependant question, vu le temps mis entre la fin de l'accompagnement et le début des enquêtes, soit trois à six ans, de la mettre à jour à travers la technique « de l'effet boule de neige ». Les entrepreneures encore joignables par les numéros de téléphone de la base de données, assuraient la mise en contact avec d'autres entrepreneures, ou celle de la base de données ne possédant plus le même numéro de téléphone.

<sup>8</sup> Ce sujet est à nouveau abordé dans le prochain chapitre portant sur les enjeux économiques au Cameroun.

Si les critères des choix principaux se font sur la base de deux formes d'entreprises classées en deux grands groupes : les entreprises privées et les entreprises publiques, la notion de statut juridique est variée. A ce niveau, il existe les sociétés civiles et les sociétés commerciales. Les entreprises auxquelles s'intéresse l'étude se situent dans le second sous-groupe dans lequel on retrouve l'entreprise individuelle ou société de personnes (pas de capital à constituer) comprenant les sociétés en nom collectif encore appelées établissements, et la société en commandite simple ; ainsi que la société de capitaux (constitution obligatoire du capital avec des parts) pouvant être une Société anonyme (SA) ou une société à responsabilité limitée (SARL)<sup>9</sup>, de sociétés en participation, de GIE, de coopératives et de mutuelles (Acte Uniforme de l'OHADA).

Même si on parle de secteur quaternaire qui regroupe les services comprenant le développement des connaissances (dont l'enseignement, la recherche et les TICs), la santé, le développement de la culture (entreprise de loisirs à but non lucratif), les secteurs traditionnels<sup>10</sup> dont le primaire, le secondaire et le tertiaire restent les plus évoqués.

L'autre critère de classification concerne la taille de l'entreprise principalement évaluée en fonction du nombre de salariés, des capitaux propres<sup>11</sup>, du chiffre d'affaires, etc. Cette classification permet de faire la distinction suivante :

- Les **TPE** qui emploient au plus cinq personnes et dont le chiffre d'affaires annuel hors taxe n'excède pas 15 millions de FCFA.
- Les **PE** ayant un effectif d'employés permanents compris entre six et 20 personnes et réalisant un chiffre d'affaires annuel hors taxe compris entre 15 et 100 millions de FCFA.
- Les **ME** qui possèdent au moins 21 et au plus 100 employés et dont le chiffre d'affaires annuel hors taxe est compris entre 100 millions et un milliard de FCFA.

---

<sup>9</sup> Dans le système OHADA, les SA et les SARL peuvent désormais n'avoir qu'une seule personne à leur tête. Dans ce cas, la société est dite unipersonnelle.

<sup>10</sup> Le secteur primaire regroupe les activités du sol et du sous-sol qui sont l'agriculture, l'élevage, la pêche, la chasse, l'exploitation forestière et l'exploitation minière. Le secteur secondaire quant à lui concerne les entreprises transformant les matières premières issues du secteur primaire, en produits manufacturés (semi-finis, ou fini), les BTP. Enfin, le secteur tertiaire rassemble toutes les entreprises de commerce (produits dans les secteurs primaire et secondaires), le transport, et les entreprises de services (conseil, restauration, artisanat, mode et couture, etc.).

<sup>11</sup> Exclues de fait les sociétés de personnes.

- Les **GE** qui ont plus de 100 employés, avec un chiffre d'affaires de plus d'un milliard de FCFA.

Il est cependant à noter comme précédemment énoncé que le tissu économique camerounais s'organise autrement, ce qui contribue à la production d'entités économiques difficilement insérables dans ce schéma. Il arrive très souvent que des entreprises ne satisfassent pas toutes les conditions pour être classées selon cette nomenclature. En effet, dans quelle catégorie intégrer une entreprise n'employant que trois personnes, mais générant un chiffre d'affaires annuel de plus de 500 000 000 FCFA ?

Par ailleurs comment classer une entreprise capable de faire un chiffre annuel de plus de 25 000 000 FCFA avec dix employés, mais qui possède une carte de contribuable (donc est repéré au niveau de l'administration fiscale), qui est cependant considérée comme « informelle », parce que n'ayant pas le statut juridique qui convient ?

Ces cas surtout fréquents dans le secteur tertiaire notamment dans le conseil et le commerce, pose la problématique de l'adaptation des cadres juridiques et institutionnels aux réalités des contextes dans lesquels ils sont appliqués.

*Le choix de prendre en compte tous les types d'entrepreneure*

Cette préoccupation a été constante tout au long de l'échantillonnage, puisque ignorer cette catégorie d'entrepreneur(e)s signifiait mettre de côté pour d'analyses pertinentes, une forte proportion de personnes qui contribuent à l'évolution de l'environnement économique au Cameroun. **C'est pourquoi, elle a finalement été prise en compte dans l'échantillon. Ainsi, dans cette étude, est considéré comme TPE, toute entreprise formelle remplissant la nomenclature de classification en cours, et toute entreprise dite informelle ayant un chiffre d'affaires annuel d'au plus 15 000 000 FCFA, et plus ou moins cinq employés. Il convient également de noter que même dans cette catégorie, une classification en trois sous-groupe a été effectuée par tranche de chiffre d'affaires (au plus 5 millions, entre 5 et 10 millions, entre 10 et 15 millions).**

D'autres critères de sélection pour la constitution de l'échantillon étaient la zone de l'implantation de l'entreprise, la taille de l'entreprise, le secteur d'activité, la filière et le sexe

de l'entrepreneur etc.. La grille suivante a été utilisée pour évaluer l'intégration ou non d'un(e) entrepreneur(e) dans l'échantillon.

**Tableau n° 1 : Critère d'évaluation pour la constitution de l'échantillon**

Secteur	Filière	Taille de l'entreprise	Age de l'entreprise	Sexe de l'entrepreneur	de Zone
<b>Primaire</b>	• Agriculture	TPE, PE, ME, GE	Au moins cinq ans	Femme (2/3) ou homme (1/3)	Urbaine, périurbaine, ou rurale
	• Elevage				
	• Pêche				
	• Apiculture				
<b>Secondaire</b>	• Mareyage	TPE, PE, ME, GE	Au moins cinq ans	Femme (2/3) ou homme (1/3)	Urbaine, périurbaine, ou rurale
	• Transformation laitière				
	• BTP				
	• Transformation agricole				
<b>Tertiaire</b>	• Commerce	TPE, PE, ME, GE	Au moins cinq ans	Femme (2/3) ou homme (1/3)	Urbaine, périurbaine, ou rurale
	• Artisanat				
	• Conseils				
	• Restauration				
	• Tourisme				
	• Prestation de service				
	• Production audio-visuelle				
	• Education				
	• Santé				
	• Mode et couture				

*Sources : protocole de recherche de cette étude ajusté en fonction des données de terrain.*

Les critères sociodémographiques tel que l'âge, la situation matrimoniale, le nombre d'enfants, etc., ont été pris en compte, mais utilisés *a posteriori* lors du traitement des données.

L'échantillonnage a donc permis d'aboutir à l'échantillon suivant :

**Tableau n°2 : Effectif global de l'échantillon par sexe et par région**

Ville	Sexe	Nombre FGD effectués	de	Nombre d'entretiens effectués	Effectif total	Commentaires
<b>Douala</b>	Femme	7	70	14	74	Dix enquêtées ont été tirées des focus group (recommandation du protocole. Ces derniers ne sont pas comptés doublement dans l'effectif de l'échantillon), et les quatre autres en dehors.
	Homme	3	30	6	31	Cinq enquêtées ont été tirées des focus group (recommandation du protocole. Ces derniers ne sont pas comptés doublement dans l'effectif de l'échantillon), et l'autre en dehors.
<b>Total 1</b>		<b>10</b>	<b>100</b>	<b>20</b>	<b>105</b>	
<b>Yaoundé</b>	Femme	7	70	14	80	Quatre enquêtées ont été tirées des focus group (recommandation du protocole. Ces derniers ne sont pas comptés doublement dans l'effectif de l'échantillon), et les dix autres en dehors.
	Homme	3	30	6	30	Six enquêtées ont été tirées des focus group (recommandation du protocole. Ces derniers ne sont pas comptés doublement dans l'effectif de l'échantillon).
<b>Total 2</b>		<b>10</b>	<b>100</b>	<b>20</b>	<b>110</b>	
<b>Bafoussam</b>	Femme	7	70	14	70	Six enquêtées ont été tirées des focus group (recommandation du protocole. Ces derniers ne sont pas comptés doublement dans l'effectif de l'échantillon).
	Homme	3	30	6	33	Trois enquêtées ont été tirées des focus group (recommandation du protocole. Ces derniers ne sont pas comptés doublement dans l'effectif de l'échantillon), et les trois autres séparément.
<b>Total 3</b>		<b>10</b>	<b>100</b>	<b>20</b>	<b>103</b>	
<b>Totaux</b>		<b>30</b>		<b>60</b>	<b>318</b>	

## **Outils et techniques de collecte de données**

### ***Revue documentaire***

La collecte et l'analyse de l'ensemble de la documentation disponible sur l'inclusion financière au Cameroun ont été effectuées, afin de faire un état des lieux de la question, pour une bonne élaboration des grilles de collecte des données (grilles de FGD et entretiens). Par ailleurs, tous les rapports et travaux ayant été effectués sur l'entrepreneuriat au Cameroun (résultats d'enquêtes...), et de manière spécifique sur les femmes, ont été utiles pour situer le contexte de l'objet de cette étude.

### ***L'observation***

La présence des chercheur.e.s dans les locaux de plusieurs entreprises leur a permis à partir de l'observation directe, de recueillir les informations sur l'activité menée, et les relations avec le personnel.

#### **Photo n° 1 : Observation directe avant le recueil d'un récit de vie**



**Source :** Enquête Août 2017, Bahouoc, Ouest, siège d'une ME agropastorale.

## ***L'entretien***

### Les focus group discussion

*Le Focus Group Discussion (FGD)* est une technique d'étude qualitative visant à rassembler dans un groupe, des personnes ou participants selon des critères spécifiques d'homogénéité afin de collecter des informations sur une thématique. Il a été utilisé pour la collecte de données, les différents participants devant, raconter leur parcours personnel permettant d'aboutir à la singularité des expériences, pouvant donner des éléments de comparaison pour une analyse dense et variée.

Sa particularité étant qu'il permettait de susciter, à partir des expériences des un(e)s, celles des autres autour d'une dynamique interactive pour la mise en évidence des différentes formes de participation des femmes au tissu économique réel en milieu urbain, rural et périurbain.

**Photo n° 2 : Focus group entrepreneure TPE transformation agropastorale (15 millions de CA)**



**Source :** *Enquête septembre 2017, Nkappa, Littoral.*

### Les récits de vie

Des récits de vie collectés ont permis d'analyser les trajectoires des entrepreneur(e)s afin de mettre en évidence trois catégories ou dimensions de données : **les données de base** axées

sur l'identification sociodémographique (niveau d'étude, situation matrimoniale, expérience professionnel, etc.) ; **les données de trajectoire** ( le parcours entrepreneurial) et **les données ajustées à l'inclusion financière** (mécanismes de financement de l'activité, canaux d'épargne et de crédit, répartition du revenu, gestion des opportunités d'affaire, types de services financiers utilisés, etc.).

Ce qui a permis, à l'aide d'items, d'orienter les récits, tout en laissant la possibilité aux interviewé(e)s d'évoquer les moindres détails concernant leur activité et sur la manière dont les entrepreneurs perçoivent l'inclusion financière en termes d'offre de services et d'accès aux financements.

**Photo n° 3 : Recueil récit de vie d'une entrepreneure d'une PE d'élevage.**



**Source :** Enquête Juillet 2017, Bomono ba Djédu, Littoral.

## **Démarche de la recherche**

### **Enquête préliminaire**

Une phase de pré-terrain pour consolider les accords de principes obtenus pour la tenue des FGD et récit de vie a été nécessaire. Elle a aussi donné de prendre connaissance des



contraintes auxquelles la phase de collecte aurait pu être soumise, pour être proactif dans la négociation et la planification des rencontres avec les entrepreneur.e.s. Quelques entretiens ont cependant pu être menés à cette phase.

### ***L'enquête***

Les enquêtes se sont déroulées entre juillet et novembre 2017 simultanément dans les régions du Centre, du Littoral, et de l'Ouest.

Si l'ordre de mise en œuvre des types d'entretiens importait au début de la recherche, il s'est très vite avéré qu'elle ne pouvait être pertinente que pour les TPE. En effet, commencer par les focus group, permettait d'identifier dans la diversité des parcours à l'œuvre, les expériences patentes, singulières, en termes du vécu des contraintes extérieures, et de la mobilisation des réseaux sociaux. La prochaine étape étant de recueillir les récits de vie qui, après traitement, permettaient d'ajuster la grille de collecte des entretiens semi-directifs pour une vue d'ensemble de la trajectoire de l'enquêté(e)s concernée.

Pour les PE, ME, GE, il a été considéré de fait qu'il s'agissait d'une expérience singulière, non pas que celles des TPE soient moins intéressantes, mais par le fait que c'était en soi un défi de rassembler les entrepreneur.e.s de ces tailles dans des groupes à la même heure, et au même lieu.

### ***Les facilitateurs***

Des personnes relais étant en contact avec des ont été mises à contribution pour faciliter l'accès aux entrepreneur.e.s.

### ***Le contact direct avec les promotrices d'activité***

L'équipe de recherche a procédé au prospect notamment pour les propriétaires des TPE et PE. Bien que délicates (notes d'autorisation par une autorité, confusion sur le statut des chercheurs, prise de rendez-vous, car non disponibilité des femmes/hommes au moment où

ils sont abordés...), cette approche a permis d'obtenir une quantité non négligeable d'enquêtée(s).

### ***Le recours aux instances gouvernementales***

Le recours à de la délégation départementale des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Economie Sociale et Artisanale (PMEESA), de la délégation du MINADER, et de l'Agence Régionale du littoral de la Promotion des PME a permis d'avoir accès aux ME et GE.

### ***A propos de l'éthique de la recherche***

La garanti de l'anonymat dans la production des données, et la protection du droit à l'image des enquêtées a été donnée et respectée lors de la recherche. Qu'il s'agisse de la retranscription, de l'exploitation ou de l'analyse des données, des codes et des prête-noms ont été utilisés pour respecter ce principe d'anonymat promis aux informateur/rice.s. Par ailleurs, une autorisation préalable était demandée avant toute de photo et de vidéo. Pour finir une autorisation écrite de diffusion de photo était signées par ceux/celles qui n'avait pas d'objection à la diffusion de leur image.

### **Photo n° 4 : Signature des autorisations d'utilisation d'informations et d'image**



**Source :** Enquête septembre 2017, Douala, Littoral, Focus group entrepreneures de PE, filière transformation agricole.

### ***Saisie traitement et analyse des données***

A la suite de la collecte de données, une équipe a été mise sur pied pour procéder à la transcription des données recueillies. Les données ont ensuite été traitées dans un premier temps par la méthode d'analyse des contenus, à la lumière d'une grille d'analyse élaborée en fonction de la grille de collecte des données, puis par l'analyse assistée par ordinateur. L'analyse assistée par ordinateur est un procédé semblable au procédé manuel, mais effectué grâce à un ordinateur. Il existe plusieurs logiciels d'analyse qualitative, mais celui utilisé dans le cadre de cette étude est Nvivo 12. Cette phase s'est effectuée en trois étapes clés :

- le regroupement de toutes les sources (internes et externes) qui permettait d'élaborer des corpus individualisés ;
- la déstructuration ou « dé-conceptualisation » des corpus en corpus thématiques ;
- la restructuration ou « re-contextualisation » des corpus pour la compréhension de la cohérence générale des données.

### **Les sites**

L'étude comparée sur l'inclusion financière des femmes entrepreneures en Afrique francophone a prévu pour son volet Cameroun, le déploiement des chercheur.e.s dans trois villes à savoir Yaoundé, Douala et Bafoussam. Ces espaces sont tous des centres urbains qui concentrent de nombreuses activités économiques et par conséquent de multiples figures d'entrepreneurs et d'entrepreneures. Cette dynamique économique spécifique en fait donc des sites de prédilection pour apprécier, cerner les multiples caractéristiques et facettes liées à l'action d'entreprendre en contexte camerounais. Toutefois, les enquêtes se sont étendues au niveau des régions (Centre, Littoral, Ouest) pour deux principales raisons :

- Les activités agropastorales, forestières, et halieutiques s'effectuent en zone péri-urbaine et rurale.
- Certain.e.s entrepreneur.e.s (PE) étendent leurs activités dans ces zones en raison de l'exiguïté des terres dans les centres urbains.

## La région du Centre

Cette région du centre du Cameroun abrite la capitale Yaoundé, une ville cosmopolite qui en 2005<sup>12</sup>, présentait 1 817 524 habitants dont 49% de femmes et 51% d'hommes. Entre 1976 et 2005, sa population a été multipliée par plus de 5. Elle est ainsi passée de 313 700 habitants<sup>13</sup> en 1976, 649 000 en 1987 et 1 817 524 habitants<sup>14</sup> en 2005.

Cette croissance démographique s'est accompagnée d'une effervescence en matière économique, comprise ici au sens classique de dynamique relative à la production de richesses. Si elle a été qualifiée comme une ville administrative liée à son statut de capitale, cela supposant que l'État à travers son administration a été le principal employeur, un tissu économique porté également par le secteur privé s'est progressivement renforcé. Ainsi en 2012, une enquête de l'INS portant sur le recensement des entreprises du Cameroun, signalait que 23,9% des entreprises identifiées avaient leur siège à Yaoundé<sup>15</sup>. Cette donnée est à nuancer car l'étude s'est concentrée sur les entreprises formelles. Cette étude précise également que 25% des chefs de ces entreprises sont des femmes<sup>16</sup>. Cela montre donc que de manière globale, la femme est faiblement représentée dans le milieu entrepreneurial au Cameroun. Ce portrait économique ne devrait pas occulter la forte présence du secteur dit informel qui réfère à des activités échappant au contrôle de l'État et présentant des caractéristiques économiques non prises en compte et/ou non prévues par les nomenclatures officielles. Il concentrerait plus de la moitié des actifs de la ville. La deuxième enquête sur l'emploi et le secteur informel (EESSI 2) a justement montré que Yaoundé abritait, avec Douala, 33,3% des unités de production informelles (UPI)<sup>17</sup>. Pour être plus

---

<sup>12</sup> La plupart des données démographiques utilisées dans le cadre de cette étude proviennent principalement du rapport du troisième Recensement Général de la Population et de l'Habitat de 2005 du Bureau Central de Recensement et d'Etude de la Population du Cameroun (BUCREP), institution en charge du recensement de la population au Cameroun, ainsi que des annuaires Statistiques du Cameroun, éditions 2012 et 2015 produits par l'INS. Un quatrième prévu en 2014, étant toujours en cours de mise en œuvre, les autres données sur la population, notamment les plus récentes ici présentées, sont issues des estimations de l'INS et de la Banque mondiale.

<sup>13</sup> Bureau Central du recensement du Cameroun, *Recensement général de la population et de l'habitat. Volume 2 : Analyse*, Yaoundé, Avril 1976

<sup>14</sup> BUCREP, *Troisième Recensement général de la population et de l'habitat. Résultats principaux*, Yaoundé, 2010.

<sup>15</sup> Institut National de la Statistique, *Recensement général des Entreprises. Principaux résultats*, Yaoundé, 2010

<sup>16</sup> *Idem*

<sup>17</sup> Institut National de la Statistique, *Deuxième enquête sur l'emploi et le secteur informel, Rapport de synthèse*, Yaoundé, 2011.

précis sur ce point, Yaoundé abritait en 2010, 27,4% des UPI du secteur industriel, 33,8% des UPI du secteur commercial et 38,8% du secteur des services<sup>18</sup>.

### **La région du Littoral**

La ville de Douala est la capitale économique du pays. Située dans la région du Littoral, elle compte une population estimée en 2005 à 1 931 977 habitants, soit 49,66% de femmes et 50,34% d'hommes<sup>19</sup>. La ville a connu une croissance démographique exponentielle. En 1976, elle comptait une population de 458 400 habitants<sup>20</sup>. En 1987, cette population s'évaluait à 810 000 habitants<sup>21</sup> pour se situer en 2005 à plus de 1 900 000 habitants<sup>22</sup>.

Historiquement, cette région côtière a été un centre majeur économique. Cela s'est perpétué et renforcé au fil des décennies entre les périodes coloniale et postcoloniale. Les enchevêtrements (en termes de discontinuités mais davantage de continuités) entre ces deux époques ayant été suffisamment relayés par la littérature. Cette dynamique économique s'est traduite par un potentiel d'attraction qui a fait de la région du Littoral, le réceptacle des mouvements migratoires de nombreuses régions comme le montrent les données issues des rapports des premiers recensements de la population et de l'habitat de 1976 et 1987.

Cette configuration et ce dynamisme économique de la région sont confirmés par les données fournies par l'INS sur les entreprises au Cameroun. En effet, d'après le rapport du recensement des entreprises, le Littoral abriterait plus de 35% des entreprises<sup>23</sup>. Ces dernières ont produit 59,7% du chiffre d'affaires total des entreprises du Cameroun pour l'année 2008<sup>24</sup>.

La proportion d'entreprises dirigées par les femmes se situe autour de 25%. La région semble également être un terreau fertile pour l'essor du secteur qualifié d' « informel ».

---

<sup>18</sup>*Idem*

<sup>19</sup> BUCREP, *Recensement général de la population et de l'habitat. Résultats principaux*, op. cit.

<sup>20</sup> Bureau Central du recensement du Cameroun, *Recensement général de la population et de l'habitat. Volume 2 : Analyse*, Yaoundé, Avril 1976

<sup>21</sup> Direction Nationale du Deuxième Recensement Général de la population et de l'Habitat, *Deuxième Recensement général de la population et de l'habitat. Volume 2 : Résultats Bruts*, Yaoundé, 1993

<sup>22</sup> BUCREP, *Troisième Recensement général de la population et de l'habitat. Résultats principaux*, op.cit.

<sup>23</sup> Institut National de la Statistique, *Recensement général des Entreprises. Principaux résultats*, op. cit., p.2

<sup>24</sup>*Idem*, p. 4

Douala, symbolise dans l'imagerie populaire nationale, la ville où « tout le monde peut s'en sortir ». Cette issue étant très souvent représentée par l'orientation vers des emplois précaires issus du secteur informel. La ville enregistre près du tiers des UPI du pays (25,5%) orientées vers le secteur industriel, 33,6% vers le secteur commercial et 40,6% dans les services<sup>25</sup>.

### **La région de L'Ouest**

La région de l'Ouest a pour chef-lieu, la ville de Bafoussam. Cette région est l'une des plus peuplées du Cameroun. Avec une population de 1 720 047 habitants, les densités y atteignent 124 habitants au kilomètre carré.

La dynamique démographique de cette région est associée certes, à des mobilités intra-régionales, mais aussi à un taux d'accroissement naturel important. La région a constitué historiquement un centre de production agricole et un centre d'écoulement de la production agricole très importante (mais secondaire au vue de l'attraction commerciale exercée par les régions du Centre et du Littoral). Les données du recensement général des entreprises conduit par l'INS relèvent que la région de l'Ouest concentre 8,9% du total national des entreprises répartis entre Bafoussam (3/5<sup>e</sup>), Dschang (1/5<sup>e</sup>) et les autres localités (1/5<sup>e</sup>)<sup>26</sup>. La région, de par sa dynamique, est aussi marquée par le déploiement du secteur dit informel fortement investi par les femmes.

### **L'inclusion financière au Cameroun : un contexte contraignant, mais des acteurs résilients**

Le paysage financier au Cameroun offre ces trente dernières années, à côté des tontines, et institutions financières traditionnelles, un foisonnement d'organisations facilitant l'accès à des services financiers tels que le crédit ou l'épargne, mais aussi à des services visant à protéger les biens et les personnes comme l'assurance.

---

<sup>25</sup> Institut National de la Statistique, *Deuxième enquête sur l'emploi et le secteur informel, Rapport de synthèse, op. cit.*

<sup>26</sup> Institut National de la Statistique, *Recensement général des Entreprises. Principaux résultats, op. cit., p.2*

En 2014, moins de 20% des hommes et 10 % des femmes au Cameroun avaient un compte auprès d'une institution financière formelle (Banque Mondiale). Ce chiffre en perpétuelle croissance serait cependant revu à la hausse si l'on considère la question de l'inclusion financière à travers la prise en compte des sources de financement ; qu'elles soient formelles, semi-formelles ou informelles.

L'étude sur l'inclusion financière des femmes effectuées au Cameroun d'août à novembre 2017, montre effectivement que la question financière est déterminante pour le développement d'une activité économique. Seulement, comme il apparaîtra à partir de données de terrains, la question de l'inclusion financière au Cameroun est moins linéaire que le laisserait penser le point de vue de la Banque Mondiale. S'il est vrai qu'à certains égards, notamment si l'on tient compte de la taille des entreprises<sup>27</sup>, cette conception semble se vérifier, il apparaît qu'à d'autres égards, pour les autres tailles d'entreprises (TPE à ME) qui constituent la majorité du tissu économique camerounais elle s'organise autrement.

Ceci conforte ainsi, dans l'idée que l'entrepreneuriat n'est pas un tout, et qu'il doit de ce fait, être appréhendé non pas d'un point de vue holistique et/ou idéologique, mais à travers les logiques d'acteurs qui permettent de reconstituer leur mode d'action en fonction de leur culture et de leur environnement.

Ce propos s'articule autour de la question de l'utilisation des services financiers par les entrepreneur.e.s au Cameroun, avec une approche genrée qui permette de dégager des éléments comparatifs chez les femmes et les hommes. Si des obstacles et des difficultés sont mis en lumière, les capacités de résilience des différent.e.s entrepreneur.e.s sont aussi relevées pour permettre une élaboration de stratégies d'accès aux services financiers adéquates à l'environnement étudié. Pour atteindre cet objectif, des éléments tels que la taille de l'entreprise, la zone (rural, urbain, périurbain), le secteur d'activité, ou l'appartenance religieuse sont aussi pris en compte afin de pouvoir avoir une traçabilité de l'ensemble des interventions financières et assurancielles observées.

---

<sup>27</sup>Une répartition des entreprises touchées par l'étude par taille, présente un type d'organisation dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 1 000 000 FCFA que l'on ne saurait intégrer dans la catégorie des TPE, sans relever cette différence notable avec le chiffre d'affaires de référence (15 000 000 FCFA) pour le classement.

## **Les produits utilisés par les entrepreneures**

Ce point permet d'analyser l'accès des entrepreneures camerounaises aux crédits, à l'épargne, aux transactions financières (services bancaires mobiles et autres transactions telles que les transferts) et à l'assurance.

### ***Les services d'épargne et de crédit***

Si les entrepreneures utilisent toutes, au moins un service financier chacune, il est à noter que les sources informelles et semi-formelles occupent une place de choix dans les pratiques. Deux facteurs l'expliquent. Les entrepreneures évoquent, d'une part, une proximité et, d'autre part, une simplification, voire une absence de procédures chez celles-ci. Pour elles, cette simplification ou la quasi-absence de procédures font en sorte que la circulation des ressources financières soit assurée dans une célérité certaine.

Cependant, parmi les entrepreneures qui le pensent, il faut dire que très peu affirment avoir déjà eu une expérience des institutions formelles qui s'est avérée difficile. Pour l'essentiel, quand elles ne s'appuient pas sur les informations reçues d'autres personnes, elles préjugent de la lourdeur des procédures et conditions d'accès aux services financiers formels. Par exemple, à l'évocation du recours à la banque formelle pour l'épargne et le crédit par les transformatrices d'arachide à Yaoundé, une vive réponse est enregistrée :

*« Non. C'est pas la banque. On connaît qui à la banque ? Nous sommes seulement ici au quartier. Pour aller à la banque il faut des garantis... nous, nous n'avons rien. Avec nos 500<sup>28</sup>, 250 tu vas partir où ?! »*

A la question de savoir si elles ont vécu l'expérience par elles-mêmes, une réponse similaire est donnée :

*« C'est ce qu'on dit... et puis même, est-ce que les gens-là peuvent nous recevoir ? Nous sommes qui ? »*

Seulement, cette représentation n'est pas uniforme et diffère d'une entrepreneure à l'autre, selon la taille de l'entreprise et le sexe.

---

<sup>28</sup> Pour dire 500 FCFA.



## Pour les très petites entreprises

### *Les femmes*

Chez les entrepreneures aux activités de petite taille (formelles ou informelles<sup>29</sup>), les femmes ont une pratique et des représentations qui vont dans l'optique de la survie des familles, les revenus issus de l'activité étant destinés à couvrir les charges du ménage notamment la nutrition et les besoins de première nécessité.

Pour la propriétaire d'une micro-industrie laitière à Yaoundé,

*« Si tu as le bénéfice de 1200 par jour, tu vas acheter l'huile, le riz, la tomate, le pétrole. Cette somme est même insuffisante pour se nourrir. Nous utilisons cet argent pour nos petits besoins. Il ne permet pas de nous soigner, ni d'acheter des vêtements. Cette somme nous permet de nous nourrir simplement. Les petits besoins. »*

Cette tension financière justifie, d'une part, la non-utilisation des services financiers formels et, d'autre part, le fait que le capital de ce type d'entreprise évolue très peu, avec à tous les stades du cycle de vie de l'entreprise, un risque élevé de faillite. Pourtant, ces entreprises ont une productivité rapide et consistante, car ces entrepreneures affirment obtenir le double de ce qu'elles investissent. Par exemple, une vendeuse de beignet qui investit 3 000 FCFA génère un chiffre d'affaire journalier de 6 000 FCFA.

Ce constat montre ainsi que, contrairement à ce qui est souvent véhiculé comme idée, les femmes ont conscience des différentes sphères (économie domestique, économie sociale et économie de marché) dont la prise en compte et la gestion parcimonieuse déterminent le sort de leur activité.

*« Je crois que tout a été déjà dit. Quand tu gagnes l'argent tu ne dois pas dépenser plus que ton capital<sup>30</sup>, parce que quand tu dépenses déjà ton capital, tu vas rentrer à la maison, la galère commence. Donc si tu sors l'argent du commerce pour résoudre les problèmes, soit pour la maladie de l'enfant, soit pour l'école, en fin de mois tu compenses avec la cotisation journalière, parce que*

---

<sup>29</sup> Les TPE informelles sont celles qui ne sont véritablement pas recensées par l'administration fiscales. Elles sont informelles non parce que leurs activités sont prohibées, mais bien parce qu'elles ne sont pas déclarées.

<sup>30</sup> Coût d'investissement.

*moi je ne blague pas avec la cotisation journalière. » (Ernestine, vendeuse de poisson et fruits de mer, Douala).*

**Cependant, le chiffre d'affaires bas, les bénéfices peu consistants, etc., rendent ardue la possibilité pour elles de s'inscrire dans une logique de développement de leur entreprise, et les contraint à asseoir des stratégies de « maintien ».** Les revendeuses de poissons et de fruit de mer à Youpwe, Douala, aiment dire qu'elles sont « *obligées de faire le maintien* » en « *jonglant* » pour que l'activité « *ne tombe pas* ». Rosine<sup>31</sup>, l'une d'elles, laisse paraître cette réalité lorsqu'elle déclare :

*« Maintenant c'est la rentrée scolaire, on n'épargne pas en ce moment... je n'ai même pas encore fini de payer la scolarité des enfants ni les cahiers ni les livres, mais je jongle. A chaque fois, si je peux gagner même 5 000 FCFA j'essaie de manger avec 3 000... parce que le marché est mauvais... s'il faut garder l'argent des enfants pour le transport et les beignets chaque matin pour aller à l'école ? C'est parce que ça ne suffit pas... parce que quand ça suffit, je prends même 2 000 je vais acheter même le cahier aux enfants ou bien un livre. Pendant les vacances les enfants ne vont pas à l'école on a les cotisations journalières qu'on met parfois 1 000 francs, soit 2 000 et quand le temps-ci passe tu peux gagner même 5 000 et garder 2 000... tu peux garder 1 000 francs et mettre pour la nourriture et le transport des enfants pour aller à l'école c'est comme ça que je fais ».*

Cela explique une tendance générale chez les femmes de cette taille d'entreprise à avoir recours aux services financiers semi-informels et informels. Les épargnes journalières (Aladji<sup>32</sup>), les tontines et les caisses familiales de solidarité pour les crédits sont plus sollicitées que tout autre circuit, comme l'exemple de Régine<sup>33</sup> le montre.

---

<sup>31</sup>Rosine s'est installée à Youpwè il y a dix ans. Son père lui a donné un capital de départ pour le fumage de poisson. Elle a pu se constituer un capital de 300 000 FCFA qu'elle ne parvient plus à fructifier en raison des besoins de ses enfants dont elle a la charge, son époux n'ayant pas d'emploi. Avec un chiffre d'affaires annuel de près de 3 600 000 Fcfa, elle arrive cependant à maintenir son entreprise afin de pouvoir supporter les charges de la famille.

<sup>32</sup>Cette forme d'épargne journalière s'est peu à peu développée dans les espaces marchands au Cameroun. Les revendeuses désignaient une « perceptrice » chargée de collecter de l'argent à un moment de la journée. Les

*« Je dis que hein, tu vas aller dans les banques demander de l'argent, ils vont te demander les garanties, les titres fonciers, les ceci cela. Alors que dans nos réunions de quartier, on cotise l'argent on te donne, on te dit va te battre avec, à la fin du mois ou après deux mois tu reviens nous le remettre ce qui n'est pas le cas dans les banques, voilà pourquoi vous voyez que nous sommes tous... nous sommes dans les tontines et dans les réunions. Nous n'avons pas la capacité d'affronter les coopératives, il y en a certes des coopératives, des banques mais nous ne savons pas comment faire parce que nous n'avons pas de grosses garanties. »*

Ce propos montre donc que les acteurs, malgré les contraintes imposées par un cadre institutionnel rigide, parviennent à se mettre dans des schémas leur permettant de se déployer autrement, tout en assurant le maintien ou le développement de leur entreprise.

**Photo n° 5 : Tontine organisée par des entrepreneures de TPE d'unité de transformation de lait (environ 4 millions de CA)**



**Source :** Enquête août 2017, Yaoundé, Centre.

---

épargnes ainsi constituées étaient reversées à leurs propriétaires lors de la « cassation ». L'aladji est aujourd'hui récupéré par les EMFs qui en ont fait un service.

<sup>33</sup>Régine achète du poisson aux pêcheurs, le fume pour le vendre aux revendeuses des différents espaces marchands de la ville de Douala. Son activité génère jusqu'à 6 000 000 de chiffre d'affaires l'an.

## *Les hommes*

Les hommes connaissent une autre réalité. La dimension structurante de cette dynamique de recherche d'une ascension sociale réside dans le fait que ces derniers, au-delà de la satisfaction ponctuelle des besoins primaires des leurs, parviennent à se projeter dans une perspective de développement, afin de garantir la survie de l'entreprise. En effet, étant responsables de charges pour la plupart du temps fixes (scolarité, loyer), ils sont moins impliqués dans les dépenses quotidiennes du ménage qui ont généralement, du moins pour ce type d'entreprise, un impact sur la trésorerie de l'organisation. Maurice, propriétaire d'un petit commerce à Douala le signifie bien lorsqu'il déclare que :

*« Le bénéfice sert à payer le loyer, payer la lumière [...] s'il y a un petit surplus [...], on réinvesti...C'est comme ça qu'on tourne à tout moment ».*

De ce propos, il apparaît que les hommes, plus que les femmes, ont des possibilités de développer leurs entreprises, car ils parviennent à éviter l'imbrication des différentes sphères économiques. Il faut toutefois noter qu'il s'agit moins d'une spécificité masculine que d'un fait de contingence, déterminé par les rôles qu'occupent les hommes ou les femmes au sein de la société à un moment donné.

## Pour les PE, les ME, et les GE

Chez les entrepreneur.e.s aux activités plus importantes, les tendances laissent voir qu'au fur et à mesure que les tailles des entreprises augmentent, il y a comme une homogénéisation des pratiques. Les entrepreneurs, qu'ils soient femmes ou hommes, ont davantage tendance à tous organiser leur comptabilité, à adopter les services financiers formels, à séparer leurs relations et besoins privés de ceux de leurs entreprises.

C'est d'ailleurs, ce qu'il faut comprendre lorsque Paul<sup>34</sup> affirme qu'avec l'augmentation des revenus de son activité, il a commencé à les garder dans un compte bancaire, pour ne pas

---

<sup>34</sup> Paul est propriétaire d'une PE de BTP. Installé à Yaoundé depuis 2000, il a commencé par une activité de commerce général et de prestation de services, avant de se lancer quelques années plus tard, dans l'exécution des marchés publics.

avoir la tentation d'y toucher. Car cet argent, pour lui, ne lui « *appartient pas* » mais plutôt à l'entreprise.

Cette tendance à ne pas mêler le patrimoine de l'entreprise au patrimoine personnel, chez les entrepreneur.e.s d'un certain niveau, est renchéri par Géraldine<sup>35</sup> qui pense que « *l'argent qui entre, c'est d'abord pour ceux qui travaillent* » et que dans ses relations avec ses proches, elle accorde une place de choix aux formalismes lorsqu'elle est à son lieu de service, de façon à garantir que rien ne l'y perturbe. D'ailleurs, si elle doit demeurer « *femme, mère de famille* », elle tient à « *être cheffe d'entreprise* ».

Cela dit, ces entrepreneur.e.s tendent à sécuriser auprès des sources formelles de services financiers le patrimoine de l'entreprise. C'est donc chez elles/eux que les banques formelles, les institutions de microfinance, les fournisseurs d'assurance et les autres fournisseurs de services financiers agréés sont présents. Elles/ils sont le plus porté(e)s vers des relations formelles et encadrées, à même de rendre « *facile* » leur management.

Si la majorité d'entreprises de cette catégorie correspond aux critères de la Banque mondiale, il existe quelques entrepreneur.e.s qui affirment n'avoir recours à aucune source de financement en dehors d'elles/eux-mêmes.

*« Moi je n'ai que régi à la grâce d'abord. Je ne peux pas ne pas parler de ça. Il y'a beaucoup de grâce parce que je ne peux pas dire... je n'ai pas de crédit par exemple bancaire. La banque ne finance pas mon activité au niveau de... Jamais donc, il n'y a pas de crédit bancaire jusqu'aujourd'hui. Mais j'ai eu, euh... j'ai voulu un crédit bancaire pour importer. Et des conditions... il fallait le titre foncier, il fallait ci, fallait ça... finalement, on m'a conseillé de laisser tomber parce que ce n'est pas toujours quelque chose qui donne»<sup>36</sup>. Jean chef d'une PE, Distributeur produits pharmaceutique, Douala.*

Comme pour attirer l'attention sur le fait qu'il s'agit moins d'une capacité que de principe, il ajoute :

---

<sup>35</sup> Géraldine a bâti son entreprise à force de pugnacité et de beaucoup de volonté. Seule femme à ses débuts dans la distribution des hydrocarbures, elle s'est ensuite déployée dans les BTP, la distribution de gros engins et l'agroalimentaire. Elle présente le groupe qu'elle dirige comme une organisation entièrement camerounaise, qui répond aux normes de HQSE internationales.

<sup>36</sup> Jean est distributeur de produits pharmaceutique à Douala. Son entreprise, une PE, réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 100 000 000 FCFA.

*« Ensuite, je ne fais pas d'associations donc les réunions, et tout ça, tontines et tout ça je n'en fais vraiment pas pour dire que je compte sur un capital sur ce domaine. Donc, il n'y a que mes transactions qui se font au niveau de la banque. Il y a également les partenaires qui apportent leurs produits. Je peux vendre et à la fin du mois, je paie. Maintenant, il y a certains produits qui sont là qui sont des partenaires, chaque fin du mois on fait le point, je leur reverse de l'argent et je prends le bénéfice et je peux vous dire qu'il n'y a pas de crédit donc ces partenaires on est quitte. Donc aujourd'hui, s'il arrivait que je dois changer de profession, je ne vais pas dire que j'ai des dettes à rembourser c'est pour cela que j'ai parlé d'apports par la grâce. Ensuite, tout le monde dira qu'il faut prendre le crédit bancaire. J'ai même voulu il y a eu la volonté à un moment c'était tellement difficile qu'on se disait pourquoi ne pas prendre un crédit bancaire. C'est personnel si je ne suis pas dans les associations. On faisait des choses de ce genre et actuellement il y a le ministère... c'est à caractère chrétien. »*

Le cas impressionnant de Jean montre comment la discipline et l'autocontrainte (liés pour lui à son appartenance religieuse) relèvent des logiques des acteurs et participent de leur développement.

Pour un groupe de femmes actives dans la confection de draps et nappes de table, la dette contractée pour lancer et développer leurs entreprises était sans intérêt.

*« Nous avons pris un emprunt auprès d'une caisse de notre association. C'était sans intérêt, nous sommes musulmanes, les intérêts sont interdits ». Aïssatou dit à ce propos :*

*« Il n'y avait pas d'intérêt pour le remboursement dans la réunion puisque chez nous les musulmans, c'est pas bien un prêt suivi de l'intérêt. Mais on impose une somme à verser la semaine pour rembourser la dette, comme par exemple 2000 ».*

Le facteur religieux a donc constitué pour elles, une facilité leur permettant de se réaliser « sans stress » comme elles le disent, et avec beaucoup de sérénité. Seulement, l'exemple de Jean permet d'identifier un autre type de service qualifié dans le chapitre huit, de « crédit

fournisseur ». Plusieurs entrepreneur(e)s, quels que soient la taille et le sexe y ont recours pour mener leurs activités. Il se fonde sur la relation de confiance existant entre l'entrepreneur(e) et son fournisseur, mais relève des liens positifs souvent forts, mais aussi faibles les unissant. Ce qui confirme le postulat selon lequel un acteur social opérant dans la sphère économique ne peut se réaliser seul comme le pense Jean, mais que sa réussite n'est possible que grâce à des relations aussi bien marchandes que non marchandes.

### ***L'assurance***

Contrairement à ce qu'une observation rapide des pratiques assurancielles des entrepreneures laisserait penser, il existe une culture, formelle ou pas, de la question de la sécurisation des biens et des personnes quels que soient la taille de l'entreprise, le sexe de l'entrepreneur, le secteur d'activité, la région d'implantation de l'entreprise ou l'appartenance religieuse. La différence à relever repose sur la source d'offre de ce service en fonction du type d'entreprise.

Si les ME et GE se tournent vers les institutions formelles pour l'assurance, les autres types d'entreprises ont recours aux associations. Seulement, il est important de préciser que bien que ce service soit connu et même pratiqué, son objet est différent selon le statut de celui qui y a recours.

### **Pour les ME et les GE**

Elles expriment avec fierté cette initiative, qu'elles justifient par de la philanthropie ou du professionnalisme. Les services d'assurance utilisés sont la prévoyance sociale et l'assurance maladie pour le personnel, l'assurance des locaux et des véhicules contre des dommages. Les propos de ces entrepreneures le témoignent.

Pour Colette, le Managing Director de la ME de conseils en développement,

*« Ce sont des personnes qui ont été avec moi pendant 15 ans, 20 ans et c'est parce qu'elles sont traités comme des employés, avec respect que tous sont inscrits à la CNPS. Tous ont le salaire qui est au minimum le double de ce qui se pratique autour. Donc ils sont en sécurité, et ils prennent plaisir dans leur travail ».*

Solange le PDG de la ME de Conseils en marketing déclare que :

*« Dès le premier jour, mon premier acte a été de prendre une assurance-maladie même si nous étions trois... Tous mes collaborateurs sont inscrits à la CNPS, ils sont payés tous les mois, ils ont une assurance maladie, ils ont droit à un congé annuel payé».*

Il faut cependant noter que si les intentions sont exprimées, l'opérationnalisation de ce souhait n'est pas souvent en adéquation avec ce qui doit se faire (retards ou impayés dans le versement des cotisations sociales, primes d'assurance partiellement ou non versées, etc.), surtout pour les PE. Cependant, de manière générale, sachant que pour se positionner comme une organisation sérieuse, il faut se conformer aux normes standards, un effort est observé chez les entrepreneur(e)s de ME, tandis que les GE ont systématiquement recours à ce type de service financier.

#### Pour les TPE et les PE

Selon Jean, chef de PE, assurer son personnel, c'est faire preuve d'humanisme et de citoyenneté. Mais cette assurance commence selon lui par la garantie pour le personnel d'un emploi stable pouvant permettre aux employés de prendre en charge leurs besoins et ceux de leur famille.

*« Nous sommes assurés. Comment l'apprécier ? Si je prends le personnel permanent actuellement ils sont huit au-delà du personnel permanent je prends les commerciaux libres, actuellement j'ai dix par exemple... il y a beaucoup de gens qui interviennent ici et qui trouvent leur compte pour que la société fonctionne mais pour que eux également vivent pour que le pays également se développe. Ça c'est sur le plan purement humain ». Jean.*

Pour revenir à la question d'assurance en tant que service financier, il faut dire que les entrepreneures ont la plupart du temps recours à l'assurance fournie principalement par les tontines. Si elle n'est pas directement destinée à l'entreprise, elle permet à l'entrepreneure de se prendre en charge, ainsi que les membres de sa famille. De cette manière, elles ont



plus de marge de manœuvre pour, d'une part, apporter les capitaux financiers nécessaires à la croissance de l'entreprise et, d'autre part, par la baisse de la pression financière due aux charges sociales, mener sereinement leurs activités. Un fonds de secours obligatoire est ainsi exigé aux membres lors de l'adhésion à l'association. Il est renouvelé tous les ans et permet de subvenir aux besoins ponctuels ou urgents du membre. Ce « secours » couvre la plupart des risques tels que la maladie, le fonds scolaire, les événements heureux (naissance, mariage etc.) ou malheureux (décès, accident), etc., pour l'adhérent ou ses ayants droits.

La réponse de Kadidiatou sur la répartition de son bénéfice est très illustrative :

*« Je conserve une partie de mon argent<sup>37</sup> dans une caisse personnelle. Avec cet argent, je m'occupe des dépenses quotidiennes de mes enfants pour l'école comme les frais de transport, et la ration. L'autre me sert à épargner pour la caisse de l'association où je prends de l'emprunt pour mon capital. Je dois épargner 500 par jour pour la caisse de cette association. J'épargne aussi pour la rentrée académique de mes enfants ».*

L'expérience de Kadidiatou, formatrice de lait à Yaoundé, permet de relever que même s'il n'existe pas de service d'assurance explicitement dédié à l'entreprise, la plupart des entrepreneures réservant un certain montant dans la caisse de leurs associations, se mettent dans une logique d'assurance de leurs activités dont elles souhaitent garantir la pérennité. Elles assurent ainsi d'une certaine manière leur capital, en versant des sortes de primes qui leur seront remboursées le cas échéant, pour relancer ou développer leurs entreprises.

Ce qu'il faut par ailleurs relever, c'est que le caractère obligatoire de cette forme d'assurance à l'adhésion au groupe, cumulé aux principes d'engagement, de confiance et de réciprocité qui lient les membres (Cf. chapitre sept) en fait un service privilégié par les entrepreneures de TPE, et même celle de PE, ME et GE à titre personnel. De plus, la disponibilité (existence du produit), son accessibilité (coût, proximité) et l'instantanéité dans l'offre du service (disponibilité du produit au moment souhaité, ou lorsque le besoin est exprimé) sont autant d'éléments qui le rendent plus fiable que celui offert par les compagnies d'assurance formelles. En effet, les délais d'accès au service, les démarches

---

<sup>37</sup> Pour dire son bénéfice.

administratives dès l'adhésion à l'une de ces compagnies constituent des barrières qui, parmi tant d'autres, rebutent cette catégorie d'entrepreneures, et même celles de tailles d'entreprise plus grandes.

Les propos de Catherine, propriétaire d'une « provenderie »<sup>38</sup>, une PE qui lui rapporte chaque année environ 100 000 000 FCFA de chiffre d'affaires, renforcent ce constat.

*« La chose qui est assurée actuellement c'est ma voiture seulement ! La provenderie n'est pas assurée parce qu'il paraît que les assurances n'ont pas trouvé un produit spécifique pour les provendiers et les éleveurs. Elles disent que c'est des trucs à risque. Qu'il suffit d'un rien comme une épidémie pour que tout tombe. Elles ont peur de déboursier de l'argent. Elles remboursent même combien par an ?! Même l'assurance maladie ! Combien de personnes se couchent à l'hôpital par an, très peu. Je suis assurée là, mais vraiment quand je vois quelqu'un qui fonce sur moi j'esquive. Si tu te fais cogner, parce que tu te dis que tu es assuré, tu va dépanner ta voiture toi-même en attendant l'année sur prochaine, pour qu'ils interviennent, parce qu'ils n'interviendront jamais dans les deux mois qui suivent. Entre temps soit on est piéton, soit on marche avec une voiture qui n'a pas de clignotant !, L'assurance au Cameroun, c'est beaucoup plus pour la police, on paie l'assurance pour que la police ne nous dérange pas !*

*J'ai une grosse machine, si elle était assuré ce serait très bien, parce qu'il y a des jours où j'arrive il y a un problème Sonel<sup>39</sup>, le moteur saute. Mais les compagnies d'assurance refusent d'intervenir. Au Cameroun elles fuient les secteurs où elles vont dépenser. Elles préfèrent un truc de maladie, décès parce que tu vas vieillir à 85 ans avant de les voir, alors que tu as besoin de ton argent de ton vivant. J'avais pris un truc maladie et scolarité pour les enfants après j'ai dit " non, ça va, merci ! ". Je peux économiser leurs argents de rentrée autrement. Elles foncent tous dans l'assurance scolaire, parce qu'on sait que le parent ne viendra toucher cet argent qu'à la rentrée scolaire, entretemps elles font autre chose ! Et chaque mois il faut payer.*

---

<sup>38</sup> Production d'aliments pour le bétail.

<sup>39</sup> Ancienne dénomination d'ONEO, la société nationale de distribution de l'électricité au Cameroun.

*Je préfère augmenter mon capital dans ma réunion de famille là (Rires) et à la rentrée, je prends cet argent pour acheter le maïs pour mon affaire et les cahiers des enfants (Rires). Quand je dis ça à la maison tout le monde rit. Je dis “ chéri (son époux), depuis 22 ans est ce que tu t’es couché à l’hôpital sérieux et dire que ça coute un million pour que l’assurance intervienne ? (Rires) Non ! Mais tu payes chaque jour. Béta<sup>40</sup> on supporte ce que la société donne là ”. Et en plus, elles n’interviennent pas directement, surtout pour les particuliers. Tu débourses d’abord, après il faut remplir encore les bouts de papiers et marcher après elles ! Non ! Béta je mets ça à la réunion parce que quand ça ne va pas, elle rembourse. Dans ma réunion il y a un taux de remboursement, quand tu as fait plus de deux nuitées, même si c’est 10.000 ! Et puis les réunions sont proches. Quand un membre est couché, les autres viennent physiquement et évaluent et voient qu’il est vraiment dans le besoin. Ils disent : “débloquons son argent rapidement parce que lorsqu’on est arrivé il y avait des examens à faire, et il n’a pas d’argent ”. On appelle le trésorier, le lendemain, on vient déposer au chevet du lit et tu commences à te soigner. L’assurance du blanc-là tu vas encore attendre six mois ! (Rires) ». Catherine, Békoko, Littoral, octobre 2017.*

Cette déclaration, aussi longue soit elle, parvient à illustrer de façon concrète et précise la logique qui détermine les modes d’action des acteurs dans le processus de déploiement de leurs entreprises respectives. La règle étant de se tourner vers l’option la plus simple et donc la plus accessible.

### ***Les transactions financières***

Ce sont toutes les opérations de transfert ou de dépôt et de retrait mobiles qui permettent aux entrepreneures d’effectuer les opérations d’achat et de vente dans le cadre de leurs activités économiques.

### **Les transferts d’argent via les agences**

---

<sup>40</sup> Expression du jargon dérivé de l’anglais, du superlatif « better », « meilleur » en français. Béta traduit littéralement signifie « le mieux c’est... »

Ce service financier consiste à envoyer de l'argent à travers un établissement financier. Il est semblable au service de mandat postal, à la différence qu'il s'effectue à l'aide d'internet. De ce point de vue, il est plus rapide qu'un mandat traditionnel. Il s'est rapidement développé au Cameroun dans les années 2000 avec l'arrivée d'internet. Des agences ont vu le jour, et se sont très vite étendues à travers le pays y compris en zone rurale, contribuant à alléger les circuits d'opérations financières pour les particuliers comme pour les entrepreneur(e)s.

#### *Pour les TPE*

Les entrepreneures de TPE, plus que les autres types d'entrepreneures utilisent le service de transfert d'argent à travers les agences. Les transactions entre clients ou fournisseurs se faisant parfois après les opérations de vente ou d'achat, il leur permet d'envoyer ou de recevoir de l'argent de leurs partenaires d'affaires. De plus, selon elles, le transfert par une agence participe de la traçabilité des transactions, puisque des bordereaux sont remis après chaque opération, donnant ainsi la possibilité de les archiver. Les propos de l'une d'elles le confirment :

*« Les transactions d'argent se passent par Express Union, Express Exchange, etc.. Que ce soit pour ceux qui viennent avec les noix que pour ceux à qui je donne de l'huile. Il y a aussi les clients à qui je donne l'huile, j'attends qu'ils vendent avant de me payer quand ils sont bloqués. Et quand moi aussi je suis bloquée, j'ai les clients qui me donnent l'argent, qui me disent bon, j'ai besoin d'huile, tu peux me livrer dans une semaine dans deux jours, le temps que je ménage les autres. »*  
Delphine, TPE transformation de noix de palme, Souza.

Si le transfert d'argent présente pour ces dernières un avantage en termes de disponibilité, il apparaît comme un canal sécurisé pour plusieurs utilisatrices. Pour Marguerite, le transfert d'argent par les agences est plus sûr que tout autre canal :

*« Les autres choses de maintenant là, je ne suis pas dedans, je sais que j'ai mon vieux Express Union, si je veux envoyer quelque chose [...], les autres là nooo ! Tu sais qu'on fait quoi avec ton argent ? ».* Marguerite, mareyeuse à Youpwé, Douala.

Il faut toutefois relever que ce transfert traditionnel de crédit est un service auquel les entrepreneures de TPE ont de moins en moins recours. Plus que pour leurs activités, elles l'utilisent parfois à titre personnel pour recevoir les aides financières de la famille.

*« Si je prends un transfert d'argent, c'est pour recevoir de l'argent. »*

Salimata, artisane camerounaise d'origine nigérienne, utilise ce service pour envoyer et recevoir de l'argent au Niger, mais attire l'attention sur la procédure d'envoi ou de retrait « compliquée » pour elle.

*« C'est un peu compliqué. On utilise express union, mais il faut remplir le nom, la ville et le pays ou tu veux envoyer l'argent, avoir la Cni<sup>41</sup>. J'utilise express union pour le paiement de mon argent avec les clients qui sont éloignés, et le cash c'est pour ceux qui sont à Yaoundé. »* Salimata, confectionneuse de draps au quartier Briqueterie, Yaoundé.

*Pour les PE*

S'agissant des entrepreneures de PE, la plupart trouvent que le service est lent, « encombrant », avec « beaucoup de paperasse ». De plus, il exige de se déplacer.

*« Franchement, le transfert d'argent le genre d'Express Union c'est rare. Déjà Express union m'a énervé moi particulièrement, parce que pour payer les impôts, une fois ils m'ont tellement embêtée que j'ai payé les pénalités. Parce que notre zone dépend de Mbang<sup>42</sup>, et puis comme je ne peux pas me déplacer tout le temps, le chargé de compte là-bas j'avais son numéro, j'envoie de l'argent, il retire, il fait les transactions après quand on se rencontre je récupère les documents express union. Avec Express union et autre il suffit d'oublier I, le point sur le I, les femmes là refusent de payer, elles refusent de payer et elles demandent d'aller demander de recommencer ! Il faut payer, il faut recommencer aussi à payer la transaction chez elle là-bas ! ». Catherine.*

---

<sup>41</sup> Carte nationale d'identité.

<sup>42</sup> Ville à moins d'une centaine de kilomètre de Douala.

Du témoignage de Catherine ressort aussi le fait que les procédures soient tatillonnes. Cette expérience vécue par plusieurs autres entrepreneures semble indiquer que le transfert à travers les agences crée parfois pour ces dernières, plus de désagrément qu'il ne contribue à résoudre le problème de disponibilité des fonds en temps voulu.

*Pour les ME et les GE*

Les entrepreneures de ce type d'entreprise privilégient les canaux de transactions formels tels que le virement bancaire classique ou les chèques bancaires. Les raisons avancées sont l'avantage d'une traçabilité que garantit l'utilisation d'outils usuels de comptabilité. Ce qui leur permet d'archiver les pièces comptables justifiant les transactions, et d'assurer la sécurité des différentes opérations financières. Si elles peuvent utiliser le service de transfert à titre personnel, elles accordent un point d'honneur à la séparation entre espace privé et espace professionnel. Ce qui justifie l'existence de comptes en banque pour leurs entreprises respectives. Toutefois, elles avouent n'y avoir pas recours de manière régulière du fait des contraintes liées à la nécessité de se déplacer, et au temps d'attente pour accéder au service.

Ces réalités sont observables chez les hommes aussi bien pour les TPE que pour le PE, les ME et les GE.

Avec l'avènement du mobile money, le service de transfert traditionnel est en perte de vitesse. Les opérateurs de transfert traditionnel sont ainsi obligés d'adapter leurs offres au contexte actuel fortement digitalisé et caractérisé par une dynamique rapide des services et des besoins. La plupart optent pour la microfinance ou la sous-traitance du service mobile money pour les compagnies étrangères de téléphonie mobile.

### Le mobile money

Le mobile money est un type de transaction financière que les entrepreneures utilisent pour effectuer les opérations d'achat ou de vente. S'il est généralement utilisé par les TPE pour les transactions avec les clients et les fournisseurs, il est très souvent ignoré par les PE, les ME et les GE qui préfèrent les transactions formelles, mais l'utilisent à titre personnel.

*Pour les TPE*

Les TPE plus que les autres types d'entreprise utilisent ce service pour trois principales raisons.

La disponibilité des fonds en temps voulu. Géneviève, agricultrice à Balengou, avoue le préférer aux tontines.

*« Moi j'épargne dans les réunions, mais depuis que le truc de mobile money est venu je mets l'argent là-bas je garde l'argent là-bas mais parfois dans les réunions tu ne peux pas prendre ça vite, dans le mobile money tu peux prendre ça vite ».* Cheffe d'une TPE agricole.

Il permet par ailleurs de réaliser des transactions avec les tiers (clients, fournisseurs) sans se déplacer.

*« On nous paie en liquide pas en chèque. Souvent à cause de l'éloignement on utilise orange money ».* Ahmadou chef de TPE, fabricant de chaussures à Yaoundé.

Enfin, il constitue pour elles/eux, une alternative au compte bancaire traditionnel pour l'épargne.

*« Non, on ne garde pas l'argent à la banque. Nous avons des comptes orange money ou MTN, ou les deux. Ça aide. C'est un peu comme une caisse qui permet d'épargner pour faire des achats importants comme le matériel. ».* Léa, éleveuse de porcins et de volaille au projet du Noun à l'Ouest Cameroun.

Pour les autres, c'est un service nouveau, qui nécessite un temps d'observation. C'est le cas de Francine, vendeuse de poisson fumé à Douala, qui dit préférer les services de transferts d'argent usuels au mobile money, et attend de voir comment celui-ci évolue.

*« Je n'utilise pas encore... en fait, ce n'est pas comme si c'était mauvais hein ! Je veux savoir, chacun choisit sa part ! Moi par exemple, je n'ai pas un compte*

*Orange Money ou MTN; je n'en ai pas ! Vous comprenez un peu ? C n'est pas que tout le monde... on voit, on est entrain tellement de parler de ça il faut faire un compte, etc.... Mon ami m'a dit dernièrement que comme tu es à Douala, fais le compte pour que ça soit plus facile... je lui ai dit que vraiment, tout ça c'est avec le temps ; et pour moi, ça ne va... je continue comme avant... Orange Money... tout ça, je vous assure que ça me fatigue... ».*

Cette réticence s'expliquerait par le sentiment d'insécurité qu'inspire ce service. Il est nouveau, et son caractère abstrait, notamment le problème de traçabilité pour les utilisateurs<sup>43</sup>, semble décourager plutôt que convaincre (pas de caissier, pas de reçu, etc.). Un service sensé faciliter la tâche par sa spontanéité et sa rapidité voit ainsi en cette force, une faiblesse.

*Pour les PE, ME et GE*

S'il avoue utiliser ce service sur un plan privé, Jean, le distributeur de produits pharmaceutiques de Douala, déclare par contre ne pas l'utiliser pour son entreprise.

*« Je ne fais pas d'opération mobile money. J'utilise les cartes bancaires. Bon parfois... mais là, c'est personnellement. Dans le cadre de l'entreprise rarement parce qu'il faut qu'il y ait une traçabilité ».*

Cependant, d'autres entrepreneurs surtout les femmes à la tête de PE trouvent ce type de transaction plus rapide et moins procédurier que celui par transfert traditionnel. Pour Catherine la provendière, le mobile money est par son accessibilité et sa rapidité le service qu'elle préfère. Elle affirme à ce propos :

*« Par contre maintenant avec Orange/MTN, c'est bon, c'est léger, c'est pas très encombrant, on n'a pas de paperasses [...] avec ça, on envoie je le retire et j'appelle, " je dis ok, j'ai eu mon argent hein, c'est bon ". J'arrive à la station, je*

---

<sup>43</sup> Il y a certes des messages de confirmation ou non envoyés par l'opérateur, mais des cas de fausses manipulations, ou de mauvaise foi de certains usagers amènent encore à entrer dans des démarches administratives que ce type de service avait pour but d'épargner à ses utilisateurs. Ce qui pose la question de responsabilité en cas de litige (client, agent mobile money, opérateur mobile).



*donne mon numéro moi-même, on me donne mon argent et je m'en vais*  
(Rires) ».

Pour ce qui est des ME et GE, la plupart des entrepreneurs, femmes ou hommes n'ont pas recours à ce type de transaction, même si elles/ils le trouvent pratique d'un point de vue personnel, surtout pour les opérations d'envoi d'argent aux proches. Les raisons avancées sont le plafond du montant que peut contenir ce « portefeuille » électronique (un chiffre insignifiant au regard du volume de leurs transactions financières quotidiennes), ainsi que le souci de la traçabilité des transactions pour de gros montants. Or pour elles/eux, la traçabilité est non seulement un indicateur sur le niveau de professionnalisme de l'entreprise, mais un élément important dans la gestion financière de celle-ci.

En plus de ces deux formes de transaction, une troisième a été identifiée. Elle consiste à effectuer les opérations à travers des personnes. Salimata l'artisane de Yaoundé partage cette pratique répandue au quartier Briqueterie, où se côtoient plusieurs nationalités d'Afrique de l'Ouest et du grand Nord Cameroun.

*« J'ai vendu une marchandise à une dame en France par whatsapp. Elle m'a payé 45 000 pour que je "couds" ça. [...] J'ai envoyé le drap par le Niger et sa personne a donné l'argent à mes gens là bas. Nous avons une façon de traiter, tu comprends ? Si toi par exemple, tu as un commerce ici et que tu as un petit frère au Niger, on paye à ton frère qui est au Niger ».*

A la question de savoir si une agence de transfert d'argent a été utilisée, la réponse est négative. A la demande de la description de la transaction, elle révèle que :

*« En allant livrer les draps au Niger, la personne qui a livré avait le numéro de la sœur de la cliente de France à qui l'argent avait été donné et c'est ainsi que l'argent m'est parvenu quand elle est revenue au Cameroun. Mais souvent, je demande de donner à la famille là bas ».*

Ce mode de transaction informel plus ou moins rapide pourrait sembler risqué, mais un approfondissement de la question ne relate pas de cas d'échec. Cette pratique trouvant son

fondement dans les principes d'engagement, de confiance, de solidarité et de réciprocité favorisés par les liens positifs forts existant entre les membres de ces communautés.

Il apparaît en somme que, la majorité d'entrepreneurs, homme ou femme ont accès aux services financiers (épargne, crédit, assurance, transactions financières), mais que le niveau d'utilisation diffère selon la taille de l'entreprise, le secteur d'activité, le sexe de l'entrepreneur(e)s, ou l'appartenance religieuse. Ce constat et la prise en compte du schéma économique camerounais permettent d'émettre qu'il existe une diversité de mode d'action, mais qu'au-delà de cette évidence, les acteurs économiques agissent en fonction des opportunités et des facilités que leur offre leur environnement.

Le choix d'utilisation d'une source de service financier par les entrepreneures est donc influencé par leur capacité à satisfaire leur besoin de maintien ou de développement de l'entreprise.

Ainsi, il ressort que la plupart des entrepreneures subissent les services financiers des sources formelles. Elles les côtoient comme des faits s'imposant à elles, sans qu'elles n'aient sur elles une réelle influence. En fonction du niveau de leurs entreprises, du type d'activités et de leur niveau d'information, elles ont ou pas un rapport fluide et voulu avec les services financiers offerts par ces sources.

Chez les entrepreneures de TPE par exemple il faut noter une insatisfaction par rapport aux services financiers offerts par les sources formelles. Ce qui les pousse à recourir aux services de quasi-réseaux, notamment les associations. Denise relate à ce propos son expérience.

*« On m'a dit que les coopératives, les banques, si vous vous mettez ensemble vous pouvez. Mais pour combien ? Si vous vous mettez ensemble peut-être on va vous donner 100 000 ou 200 000 ! Une comme moi je n'ai pas besoin de 100 000 [...] Moi j'ai un compte dans une banque ici à Douala. Oui... j'ai posé un problème là-bas, je voulais 1 000 000, je dis ils viennent voir le site, tout ce que j'ai comme investissement, ils ont dit que ça ne veut rien dire, il me faut une garantie, ; donc c'est tout ça qui décourage ; parce que moi mon activité, il me faut au moins 1 000 000 en allant, je ne peux pas prendre 100 000, 200 000, je ne peux pas !*

*Et quand je pars dans les réunions là, quand je trouve, même si c'est un 1 000 000 à l'association, on me donne sans stress, parce qu'on connaît l'activité que je*

*mène. Ces 1 000 000 dans notre activité, c'est 20 tonnes de noix, oui ! Parce qu'une tonne de noix chez nous c'est 50 000, 55 000. [...] En saison, il nous faut vraiment d'argent. Si tu as l'argent, tu vas bien travailler, parce qu'en saison, on vous propose les noix de part et d'autre. En haute saison, il me faut au moins 5 000 000 pour bien travailler, pour que ce soit plus rentable et rapide, pour que je travaille sans stress ; je sais seulement que je travaille et puis j'ai un montant à reverser tel jour à tel endroit. »*

En plus du recours aux associations, les entrepreneures sont nombreuses à bénéficier des services financiers dans le cadre familial. Il faut noter que pour les entrepreneures de TPE ne se servant que de paiement en espèce dans leurs activités, les liens familiaux sont généralement les seuls qu'elles mobilisent pour avoir accès aux services financiers. Dans un contexte d'accès limité aux services financiers offerts par les appareils (banques, microfinances), les tontines, les associations et les sociétés de téléphonie mobile avec le *mobile money*, par leur proximité avec les entrepreneur(e)s, sont un ensemble de possibilités pour les entrepreneures de TPE et de PE.

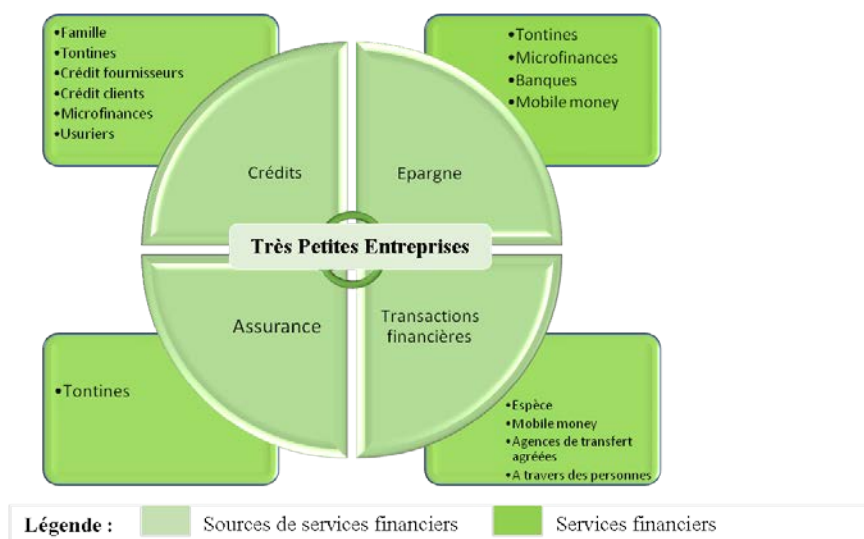
## Conclusion

Une analyse de l'inclusion financière au Cameroun au regard du cadre institutionnel préconisé par la Banque Mondiale, avec comme phare la catégorisation des entreprises par taille, montre des similitudes certains égards, et d'autres, présente une réalité qui relève de la spécificité de l'économie camerounaise, dynamique par les éléments qui la constituent. Si cette conception correspond au mode de fonctionnement des GE, elle s'arrime peu à celui des autres types d'entreprise. Une analyse de la définition de l'inclusion donnée par cette institution permet de dégager deux éléments :

- Elle décrit les pratiques déjà en cours chez les entrepreneur.e.s camerounais, avec une précision à apporter sur la question de la fiabilité et de la responsabilité des pourvoyeurs de services financiers,
- elle présente la question d'accès à un compte courant comme s'il s'agissait d'une réalité lointaine et inaccessible pour ces entrepreneur.e.s.

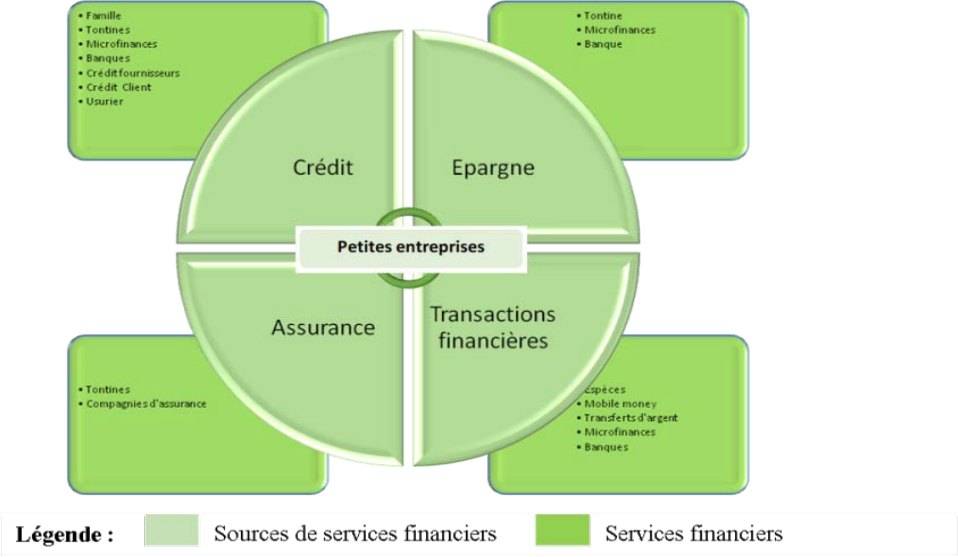
Un schéma de l'inclusion financière suivant les différentes tailles, conçu à partir des données de terrain présente les résultats suivants :

### Graphique n° 1 : Schéma de l'Inclusion financière pour les TPE au Cameroun



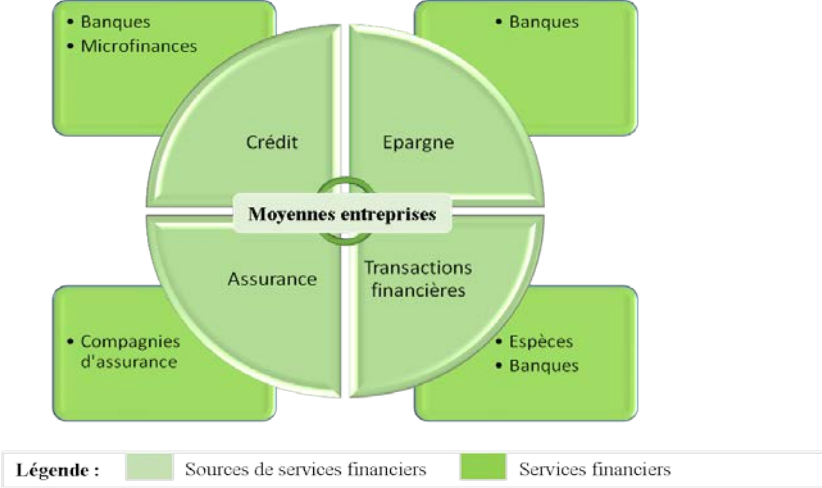
**Sources :** Enquêtes Août-novembre 2017, Ouest, Littoral, Centre.

**Graphique n° 2 : Schéma de l’Inclusion financière pour les PE au Cameroun**



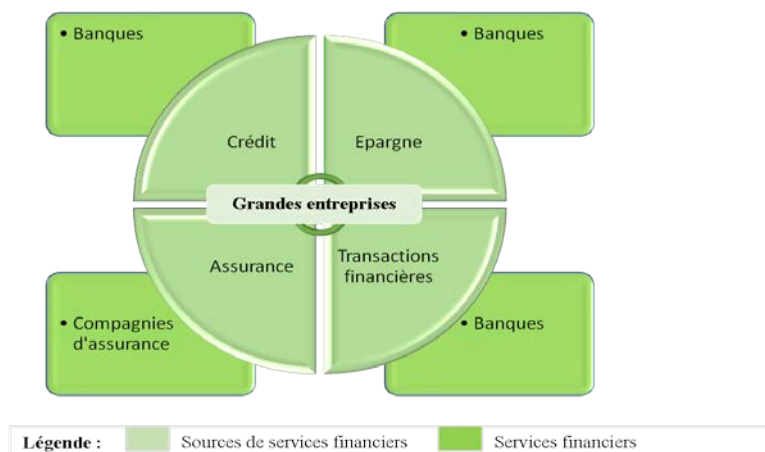
*Sources : Enquêtes Août-novembre 2017, Ouest, Littoral, Centre.*

**Graphique n° 3: Schéma de l’Inclusion financière pour les ME au Cameroun**



*Sources : Enquêtes Août-novembre 2017, Ouest, Littoral, Centre.*

#### Graphique n° 4 : Schéma de l’Inclusion financière pour les GE au Cameroun



**Sources :** Enquêtes Août-novembre 2017, Ouest, Littoral, Centre.

Ces résultats montrent que :

- Le tissu économique camerounais est configuré différemment. Qu’il s’agit d’un modèle économique, et non une économie parallèle. Les données empiriques montrent que les activités économiques exercées par la majorité des femmes entrepreneures camerounaises ne sont pas informelles, car l’informel est lié à l’illégalité et à la criminalité, mais qu’elles se structurent autrement que celles du modèle économique capitaliste. L’entrepreneuriat féminin est créateur de richesses, et permet à plus de 9 000 000<sup>44</sup> de personnes d’avoir accès à des emplois permanents, pour subvenir aux besoins des ménages et des personnes dont elles ont la charge. De plus, selon les domaines dans lesquels cet entrepreneuriat se déploie, il garantit la résolution des problèmes sociaux tels que l’éducation, la santé et l’insécurité alimentaire. En cela, il est un moteur de développement économique et social.
- L’exclusion des services financiers traditionnels ne signifie pas une exclusion financière, car les entrepreneures notamment celles de la TPE (principales actrices du

<sup>44</sup> Effectif d’actifs non employés par les institutions publiques et privées qui constituent la majorité du tissu économique camerounais (INS, 2018).

tissu économique camerounais) et dans un certaine mesure, les entrepreneures de PE et ME, parviennent à penser et à mettre en place des arrangements financiers, en usant des facilités et opportunités que leur offre leur environnement culturel (groupes de sociabilité, religion, tissu économique spécifique qui laisse des espaces dans lesquels elles peuvent innover etc.)

- Les services financiers (crédit, épargnes journalières, fonds de caisse secours maladie, accouchement, mariage, décès, secours scolaire...) au Cameroun, sont majoritairement offerts par les sources informelles (tontine, famille etc.) et présentent des similitudes avec ceux offerts par les systèmes formels (banques, EMF, compagnies d'assurance). Mais ils sont structurés selon les modes d'action, la culture, la philosophie de l'environnement des acteurs économiques.
- Les logiques de ces actrices économiques s'articulent autour de leurs besoins de maintien ou de développement de leurs entreprises et non par rapport à l'inclusion financière.
- En observant les modalités de mise en œuvre de l'entrepreneuriat féminin, il ressort que l'utilité sociale prime sur le profit individuel. En tant que tel, l'entrepreneuriat féminin apparaît comme un modèle de développement et de lutte contre la pauvreté.

Au vu de ces résultats :

- La mutualisation des ressources et des charges afin d'éviter toute forme de vulnérabilité est nécessaire. Aux Etats-Unis par exemple, il existe des relations de nature coopérative entre les firmes (Granovetter M., 1994). Pourquoi n'existerait-il pas une synergie semblable pour les TPE et même les PE et les ME au Cameroun ? En privilégiant une réflexion d'ensemble sur les organisations économiques créées par les femmes évoluant en dehors des zones urbaines de façon isolée, il est possible de parvenir à des actions de développement plus concrètes pour des effets plus efficaces. Cette étude sur la trajectoire des entrepreneures montre qu'il existe des économies, et non une économie. Une économie plurielle prenant en compte les aspects non marchands et marchands et qui remet en question la participation au

développement économique par la seule voie de l'entrepreneuriat privé et des actions d'États parfois affairistes.

- Il serait intéressant d'envisager des actions participant de la re-construction du tissu économique et social des économies camerounaises, et partant, africaines pour espérer une nouvelle manière de lutter contre la pauvreté, d'abord par des synergies internes, et dans une optique de partage de bonnes pratiques en ce qui concerne les modèles extérieurs, car comme le disait Ki Zerbo J., « on ne développe pas, on se développe. ».
- La mise en place des modalités de coordination de l'action économique en valorisant les pratiques endogènes dans une logique de participation collective est impérative. Dans cette optique, les femmes tout comme les jeunes et les groupements paysans constituent des ressources sur lesquelles peuvent s'appuyer les États pour mettre en place un cadre de vie décent pour les populations dont ils ont la charge.
- Au regard de plupart des pays européens comme la France, qui fonctionnent comme des États-providence des bonnes pratiques sont à intégrer. A côté de la logique interventionniste dans l'économie qui soutient l'industrie et le secteur primaire, il existe dans ces pays des politiques de protection sociale et de solidarité collective les plus efficaces au monde. Cependant, depuis la moitié des années 1980, le FMI et la Banque mondiale, pourtant dirigés par ces pays, ont exigé des États africains l'abandon du modèle providentiel au nom d'une démocratie à géométrie variable définie pour les uns et les autres de différentes manières. Or, comme le montrent les exemples de ces pays, l'État ne peut et ne doit pas s'effacer en se désresponsabilisant de la charge du bien-être de sa population. L'absence ou le peu d'intervention de l'État permet certes la résilience des acteurs sociaux, mais elle les maintient dans une situation de vulnérabilité notoire, la situation de chaos dont parlait Polanyi K. (1944). La Graça Machel Trust en tant que institution de plaidoyer devrait inscrire dans ses actions des stratégies pour amener les Etats des pays concernés par l'étude, à envisager la possibilité de se positionner à nouveau comme des États-providence qui prennent en charge leurs populations par la mise en place d'une couverture des risques sociaux et la promotion d'une solidarité collective permettant aux entrepreneur.e.s d'investir davantage pour la création des richesses. Dans ce contexte, il sera aisé d'accompagner ces femmes entrepreneures, tout en agissant



sur leurs modes d'action, non pour les changer, mais en créant un cadre juridique et institutionnel qui s'adapte à ces modes de fonctionnement économiques.

## Bibliographie

- Afriland First Bank (2013), *Rapport annuel*.
- Alain Caillé (2006), « Préface », In *Le capital social*, La Découverte « Recherches/MAUSS », p. 7-18.
- Atangana Malongue Th. (2010), « Le cautionnement réel dans l'acte uniforme OHADA », in MESTRE J. (dir.), *Recueil d'Etudes sur l'OHADA et l'UEMOA*, PUAM.
- Ayuk Elias T. (2015) (dir), *La microfinance en Afrique centrale: Le défi des exclus*, Bamenda, Langaa RPCIG, 438 p.
- BEAC (2008), *Enquête sur l'évolution de l'activité de la microfinance dans la CEMAC*.
- BEAC (2014), *Liste des banques du Cameroun*.
- Bernou Nacer, Sadni Jallab Mustapha, 2002, Le commerce des services financiers dans le monde : un état des lieux, Working Paper du GATE, 30 p.
- Bourdieu P. (1980), Le capital social. In: *Actes de la recherche en sciences sociales*. Vol. 31, p. 2-3
- Bourdieu P. (1998), *La domination masculine*, Paris, Seuil, 154 p.
- Brush C. G. (1992), "Research on Women Business Owners: Past Trends, Future Directions and a new perspective", *Entrepreneurship Theory and Practice* 16, n°4, p. 5-30.
- Burt R.S. (1995), Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur. In: *Revue française de sociologie*, p. 599-628.
- Buttner E. H. and Moore D. P. (1997), "Women's organizational exodus to entrepreneurship: self-reported motivation and correlates with success", *Journal of Small Business Management*.
- Collinson D. and Hearn Jeff eds. (1996), *Men as managers and managers as men, critical perspectives on men masculinities, and managements*, Thousand Oaks, CA: Sage, 288 p.
- Constantinidis C., (2014), « Femmes entrepreneures », in Pierre-Marie Chauvin et al., *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*, Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.) « Références », p. 287-300.

- Danet H. (2006), *Le travail scientifique, repères méthodologiques*, Paris, l'Harmattan.
- De Lame D (2000) « Etudes de genre et développement, de l'archétype à la polyphonie », *Bulletin de l'APAD* [En ligne], 20, mis en ligne le 23 mars 2006, consulté le 16 novembre 2016.
- De Lame D. Sous dir. (2001), *Genre et développement*, Marseille, Bulletin de l'APAD, N° 20. Deniel R., *Femmes des villes africaines*, Abidjan, Inades Edition, 1985, 220 p.
- De Lame D., Zabus C., (1999), *Changements au féminin en Afrique Noire*, vol.1 : Anthropologie, vol II : Littérature, Paris, l'Harmattan.
- Desjardins S. & St-Onge A. (2009), *Les facteurs qui affectent les entreprises féminines : Perspectives de croissance Le cas du Cameroun*, Genève, BIT.
- Dufumier M. (1996), *Les projets de développement agricole*, Paris, CTA-Karthala.
- Economia, *Classement des 200 premières banques africaines*, 2002.
- Ela J-M. (1980), *Quand l'Etat pénètre en brousse ; ripostes paysannes à la crise*, Paris, Karthala,.
- Etienne M., (1987), "Rapports de sexe et de classe et mobilité socio-économique chez les Baoulé (Côte d'Ivoire)", *Anthropologie et Sociétés*.
- Fall A. S. & Sy O. S. (Eds.) (2004), *Household in West Africa*, Dakar, CODESRIA, 335 p.
- Fall A. S. (2003), « Mouvements sociaux et économie sociale en Afrique : l'économie sociale, une notion rassembleuse ? », in *Economies et solidarités*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 238 p.
- Fall A. S. (2016), *Les recours aux liens sociaux sur plus d'un demi-siècle: Les sénégalais sont-ils solidaires des pauvres?*, Dakar, LARTES-IFAN, Université Cheikh Anta Diop, 36 p.
- Fall A.S. (2007), *Bricoler pour survivre. Perceptions de la pauvreté dans l'agglomération urbaine de Dakar*, Paris, Karthala, 263 p.
- Favreau L. et al, *Emploi, économie sociale, développement local, les nouvelles filières*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 302 p
- Ferréol G. et al. (2009), *Dictionnaire de sociologie*, Paris, Armand Colin.

- Fisher E. M. et al. (1993), "A theoretical overview and extension of research on sex, gender and entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*.
- Fozing I. (2010), « Marché du travail en période d'ajustement structurel : quelques résultats d'analyse du comportement des demandeurs d'emplois au Cameroun », *La Recherche en Education*, N° 3.
- Francis E., (1995), "Migration and Changing Divisions of Labour : Gender Relations and Economic Change in Koguta, Western Kenya", In *Africa*, Vol 65, N° 2, p. 197-216.
- Geschiere P. & Konings P. (eds) (1993), *Itinéraires d'accumulation au Cameroun*, Paris, ASC-Karthala.
- Granovetter M. (1973), "The Strength of Weak Ties, In *American Journal of Sociology*, Volume 78, Issue 6, p. 1360-1380
- Groupe BGFI (2014), *Rapport annuel*.
- Guerin I., *Femmes et économies solidaires*, Paris, La découverte/M.A.U.S.S/SED, 2003, 234 p., Collection « Recherches ».
- Hakansson N.T., Levine R.A., 1997, "Gender and life-course strategies among the Gusii", in Hakansson N.T. & Levine R.A., *African families and the crisis of social change*, Westport, London, Bergin & Garvez.
- Héritier P., (1996), *Masculin/Féminin. La pensée de la différence*, Paris, Odile Jacob.
- Hodgson D., Mac Curdy S., (1996), "Wayward wives, misfit mothers, and disobedient daughters: "wicked" women and the reconfiguration of gender in Africa", *Revue canadienne des Etudes africaines*.
- Humarau B., *Les marchés d'Ibadan, pivots de la construction d'une identité féminine et de son rapport au politique*, Talence CEAN, 1996, 33 p.
- Hurley A. E. (1999), "Incorporating Feminist Theories into Sociological Theories of Entrepreneurship", *Women in Management Review*, N° 14, p. 54-62
- INS (2009), *Troisième édition du tableau de bord social sur la situation des enfants et des femmes au Cameroun*, Yaoundé, INS.
- INS (2010), *Recensement Général des Entreprises (RGE) de 2009*.
- INS (2010), *Recensement général des entreprises en 2009*, Yaoundé, INS.

- INS (2015), *Annuaire Statistique du Cameroun, RGPH 1976, 1987, 2005 et projections.*
- Jacquemot P. & Raffinot M. (1993), *La nouvelle politique économique en Afrique*, Paris, Edicef/Aupelf.
- Kengne Fodouop (1991), *Les petits métiers de rue et emploi le cas de Yaoundé*, Yaoundé, Editions Sopecam, collection Idées, 163 p
- Kouty, L'accès des femmes au microcrédit au Cameroun, in Ayuk Elias T(2015), *La microfinance en Afrique centrale: Le défi des exclus*,
- Lame (de) D. (2000), « Etudes de genre et développement, de l'archétype à la polyphonie », *Bulletin de l'APAD* [En ligne], mis en ligne le 23 mars 2006, consulté le 16 novembre 2016.
- Lämsä A.-M., Säkkinen A. & Turjanmaa P. (2000), "Values and their Change during Business Education. A Gender Perspective", *International Journal of Value-Based Management*, Vol. 13, N° 3. p. 203-213
- Lévesque B. et Al., (2001), *Emploi, économie sociale, développement local, les nouvelles filières*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Lin Nan, (1995), Les ressources sociales : une théorie du capital social. In *Revue française de sociologie*, p. 685-
- Marfaing L. & Sow M., *Les opérateurs économiques au Sénégal, entre le formel et l'informel (1930-1996)*, Paris, Karthala, 1999, 290 p.
- MINFI (2010), *Evaluation de l'efficacité et analyse de la performance du système bancaire et financier camerounais*, Rapport d'étude.
- Ngandjeu J. (1988), *Le Cameroun et la crise*, Paris, l'Harmattan.
- Quivy R., Campenhoudt L. (Van) (2000), *Manuel de recherche en sciences sociales*, Paris, Dunod, 287 p.
- Redien-Collot R. (2006), *Pour une approche genrée de l'entrepreneuriat*, Académie de l'entrepreneuriat.
- Schumpeter J. (1935 [1911]), *Théorie de l'évolution économique: recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*. Traduction de Jean-Jacques Anstet, Paris, Librairie Dalloz.

- Schumpeter J. (1990 [1942]), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, trad. fr., Payot, collection « Bibliothèque historique »
- Sindjoun L. Sous dir. (2000), *Biographie sociale du sexe, genre, société et politique au Cameroun*, Paris, CODESRIA-Karthala.
- Sow Sarr F. (1997), *Étude des pratiques de solidarité des entrepreneures issues du secteur informel au Sénégal quelles perspectives pour les politiques sociales ?*, École de service social, Faculté Des Sciences Sociales, Université Laval, Québec.
- Sow Sarr F. (1998), *L'entrepreneuriat féminin au Sénégal. Les transformations des rapports de pouvoirs*, Paris, L'Harmattan.
- Tadjudje W. (2016), « Le cautionnement mutuel et l'inclusion financière en Afrique », *Revue de l'ERSUMA : Droit des affaires - Pratique Professionnelle*, N° 6 - Janvier, *Doctrine*.
- Tchouassi G. (2002), « Entreprendre au féminin au Cameroun : possibilités et limites », *Actes du 2ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat sur le thème : Champs de l'entrepreneuriat et dynamique des sociétés*, Bordeaux.
- Tello Rozas S., Gauthier B. (2012), « Les tontines favorisent-elles la performance des entreprises au Cameroun ? », *Revue d'économie du développement*, 1 (Vol.20), p. 5-39.
- Tubiana M.J., 1999, "Hommes, femmes : méthodes d'enquête", in Jonckers D., Carré R. & Dupré M.C., *Femmes plurielles. Les représentations des femmes : discours, normes et conduites*, Paris, Maison des Sciences de l'Homme.
- Verheul I. (2005), *Understanding gender differences in entrepreneurship*, Erasmus Universiteit Rotterdam.
- Warnier J.P. (1993), *L'esprit d'entreprise au Cameroun*, Paris, Karthala.
- World Bank (2014), *Global Financial Development Report : Financial Inclusion*.

## **Annexes**

## Annexe n° 1 : Guide de focus group

### Axe 1 : Sources de financement de l'activité

Thématique	Questions	Éléments recherchés
<p><b>Création de l'entreprise:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Source du capital de départ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comment avez-vous obtenu les ressources nécessaires au lancement de votre entreprise?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expériences originales</li> <li>• Pratiques singulières</li> <li>• Vécus spécifiques</li> <li>• Perceptions (opinions)</li> </ul>
<p><b>Développement de l'entreprise</b></p> <p><b><i>Approvisionnement et distribution :</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Source d'approvisionnement</li> <li>➤ Financement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comment vous procurez-vous la matière première/produit (biens et service) nécessaire à votre activité?</li> <li>• Comment financez-vous votre approvisionnement?</li> <li>• Comment se font les transactions financières?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Type de fournisseurs</li> <li>• Les sources de financement (crédit banque et/ou tontine, épargne, assurance...)</li> <li>• Les canaux utilisés pour effectuer les paiements (mobile money, transfert d'argent, virement bancaire, espèce...)</li> <li>• Explorer les expériences de formations dans le renforcement de capacités (gestion des affaires, gestion des finances, conseils en finances)</li> </ul>



## Axe 2 : Gestion de l'entreprise

Thématique	Questions	Éléments recherchés
<p><b>Développement de l'entreprise</b></p> <p><b>Approvisionnement et distribution :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Circuit de distribution et mode de paiement</li> <li>➤ Gestion des ressources générées par l'activité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qui sont vos clients et comment se font les transactions financières?</li> <li>• Quels sont les différents postes d'affectation de vos revenus? (expliquer si non compréhension)</li> <li>• Comment s'effectue la gestion financière au sein de votre entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Types de clients (gros, moyen, petits)</li> <li>• Canaux utilisés pour la transaction (mobile money, transfert d'argent, espèce)</li> <li>• Dépenses (fonctionnement, réinvestissement, propres)</li> <li>• Épargnes (entreprise, propre)</li> <li>• Explorer les quatre catégories de besoins financiers (cycle de vie, opportunités, urgences, gestion financière, etc.).</li> <li>• Prise de décision dans la gestion financière (département financier, membre de la famille, le mari,...)</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Explorer les expériences de formations dans le renforcement de capacités (gestion des affaires, gestion des finances, conseils en finances)</li> </ul>
--	--	---

### Axe 3 : Accès aux services financiers

Thématique	Questions	Éléments recherchés
<p><b>Développement/extension de l'entreprise :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Circuit de distribution et mode de paiement</li> <li>➤ Gestion des ressources générées par l'activité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qui sont vos clients et comment se font les transactions financières?</li> <li>• Quels sont les différents postes d'affectation de vos revenus? (expliquer si non compréhension)</li> <li>• Comment s'effectue la gestion financière au sein de votre entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Types de clients (gros, moyen, petits)</li> <li>• Canaux utilisés pour la transaction (mobile money, transfert d'argent, espèce)</li> <li>• Dépenses (fonctionnement, réinvestissement, propres)</li> <li>• Épargnes (entreprise, propre)</li> <li>• Explorer les quatre catégories de besoins financiers (cycle de vie, opportunités,</li> </ul>

		<p>urgences, gestion financière, etc.).</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Prise de décision dans la gestion financière (département financier, membre de la famille, le mari,...)</li><li>• Explorer les expériences de formations dans le renforcement de capacités (gestion des affaires, gestion des finances, conseils en finances)</li></ul>
--	--	---

## Annexe n° 2 : Grille d'analyse focus group

À partir des itinéraires et des logiques d'acteurs (entrepreneur/es), la grille d'analyse s'appuie sur les dimensions de l'inclusion financière que sont:

- L'accès
- L'usage et
- La qualité

Afin de mettre en lumière, les besoins financiers des femmes/hommes, comprendre la disponibilité des services financiers pour une meilleure adéquation entre l'offre de ces service, et les besoins réels des entrepreneur/es.

Dimensions	Éléments d'analyse
Accès	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les sources de financement (crédit banque et/ou tontine, épargne, assurance...)</li><li>• Les canaux utilisés pour effectuer les paiements (mobile money, transfert d'argent, virement bancaire, espèce...)</li><li>• Canaux utilisés pour la transaction (mobile money, transfert d'argent, espèce)</li><li>• Dépenses (fonctionnement, réinvestissement, propres)</li><li>• Ici, faire ressortir les situations de pression financière, et le besoin de prendre un crédit</li></ul>
Usage	<ul style="list-style-type: none"><li>• Canaux utilisés pour la transaction (mobile money, transfert d'argent, espèce)</li><li>• Explorer les quatre catégories de besoins financiers (cycle de vie, opportunités, urgences, gestion financière, etc.).</li><li>• Ici, faire ressortir les situations de pression financière, et le besoin de prendre un crédit</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Épargnes (entreprise, propre)</li> </ul>
<b>Qualité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Canaux utilisés pour la transaction (mobile money, transfert d'argent, espèce)</li> <li>• Les raisons (pourquoi, comment) d'utilisation des différents</li> <li>• Explorer les expériences de formations dans le renforcement de capacités (gestion des affaires, gestion des finances, conseils en finances)</li> </ul>

<b>Éléments d'analyse</b>	<b>Éléments recherchés</b>
<b>Situation actuelle (développement)</b>	<p><b><i>Gestion des ressources générées et accès aux services financiers</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestion générale de l'entreprise : présentation d'une « année type » (entrées, dépenses, épargnes, crédits...)</li> <li>• Situation économique et financière (revenus, « train de vie », gestion des urgences, opportunités, pressions financières ...)</li> <li>• Canaux utilisés pour les transactions financières...</li> </ul>
<b>Avenir (projets)</b>	<p><b><i>Développement de l'entreprise</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Réinvestissements? Ressources financières?</li> <li>• Autres projets</li> </ul>

### Annexe n° 3 : Guide d'entretien

Thématiques	Questions
<p><b>Propos liminaire</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bonjour. Dans le cadre de l'étude sur l'inclusion financière au Sénégal, la Fondation Graça Machel, appuyée par le CRDI, réalise une recherche sur le parcours des entrepreneur/es. Cette étude a déjà été menée en Afrique australe, et se poursuit en Afrique francophone, notamment au Cameroun, en RDC et au Sénégal. Notre entretien durera environ deux heures, votre nom n'apparaîtra pas, nous supprimerons par ailleurs, tous les éléments susceptibles de permettre de vous identifier. À la suite de cette étude, un rapport final comprenant des recommandations sera rédigé. (rappeler que l'entretien sera enregistré, et que des photos seront prises; présentez le formulaire à remplir par l'interviewé/e)</li> <li>• Pourriez-vous vous présenter s'il vous plait ?</li> </ul>
<p><b>Besoin de financement</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Création de l'entreprise</li> <li>➤ Développement</li> <li>• <i>Approvisionnement</i></li> <li>• <i>Distribution</i></li> <li>➤ Besoins propres</li> <li>➤ Urgence</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Parlez nous de votre parcours dans l'entrepreneuriat</li> <li>• Pour relancer: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Pourriez-vous m'en dire davantage s'il vous plait?</li> <li>○ De quelle façon?</li> <li>○ Pourquoi?</li> <li>○ Pourriez-vous précisez je vous prie?</li> <li>○ Je souhaiterai, si vous le voulez bien, que</li> </ul> </li> </ul>

	vous développez cet aspect ...
<p><b>Transactions financières et type de services financier</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Épargne</li> <li>➤ Crédit</li> <li>➤ Assurance</li> <li>➤ Transactions (canaux)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Parlons à présent des moyens que vous utilisez pour effectuer vos transactions financières.</li> <li>• Pourquoi auriez-vous recours aux services financiers?</li> <li>• <b><i>N.B.: Utiliser les questions de relance de la diapositive précédente pour approfondir la réflexion.</i></b></li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Conclusion</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je vous remercie de votre disponibilité</li> </ul> <p>Pour finir, pourriez-vous dire quel regard est-ce que vous portez sur votre parcours et comment vous envisagez votre avenir personnel et professionnel</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• dans les prochaines années ?</li> </ul>

#### Annexe n° 4 : Grille d'analyse des entretiens

Éléments d'analyse	Éléments recherchés
<p>« Passage à l'acte entrepreneurial » (création d'entreprise)</p>	<p><b>Motivations et ressources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Éléments déclenchant : opportunité / contrainte /par hasard</li> <li>• Préparation de la création d'entreprise : business plan, étude de marché... (origine des ressources pour mener es activités)</li> <li>• Vécu de la création :             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Formation en entrepreneuriat?</li> <li>○ Recherche de financements?</li> </ul> </li> <li>• Informations, conseils et aides recherchés / obtenus?</li> <li>• Aides obtenues Amis/Famille</li> <li>• Contacts professionnels</li> <li>• Partenaires</li> <li>• Fournisseurs / clients...</li> <li>• Structures d'accompagnement à la création d'entreprise</li> <li>• Activités / adhésion à des associations (culturelles, de quartier... notamment les tontines. Si oui quels types? Leur fonctionnement?)</li> </ul>