

LA REUSSITE ENTREPRENEURIALE DES HOMMES ET FEMMES DANS LE SECTEUR INFORMEL AFRICAIN

Raphaël NKAKLEU, CERAME, ESSEC de Douala, Université de Douala, Cameroun

nkakleur@hotmail.fr

&

Ali SAKOLA, Université de Ouaga 2, Burkina Faso

Résumé :

L'objectif de cette recherche empirique est de construire les critères de mesure de réussite entrepreneuriale dans le secteur informel africain. Empruntant une approche qualitative basée sur la théorisation ancrée, nous avons analysé la perception que 82 femmes et hommes exerçant leurs activités dans le secteur informel au Cameroun et au Burkina-Faso ont de leur réussite. Les résultats établissent que la réussite entrepreneuriale est multidimensionnelle et est appréciée à partir de critères objectifs et subjectifs. Toutefois, des critères de mesure de réussite entrepreneuriale apparaissent spécifiques selon le sexe ou la nationalité des entrepreneurs. Il s'en dégage l'enrichissement des critères de mesure de réussite entrepreneuriale et des implications en termes d'accompagnement de l'entrepreneuriat informel africain.

Mots-clés : Réussite entrepreneuriale, micro-entreprises, Entrepreneuriat masculin, Entrepreneuriat féminin, Théorisation ancrée, Secteur informel.

LA REUSSITE ENTREPRENEURIALE DES HOMMES ET FEMMES DANS LE SECTEUR INFORMEL AFRICAIN

INTRODUCTION

Les économies des pays en développement, contrairement à celles des pays développés, sont dominées par des activités informelles. Le secteur informel dans les pays en développement recouvre pour l'essentiel des micro-entreprises possédées majoritairement par des entrepreneurs aux pieds nus (barefoot entrepreneurs, street entrepreneurs) qui sont exclus du système capitaliste et n'ont pas suffisamment de ressources pour migrer et maintenir durablement leurs entreprises dans le secteur formel (Imas et al. 2012 ; Abaté, 2018). Le secteur informel recouvre également des petites unités de production, des très petites entreprises, des PME qui ont migré du secteur formel au secteur informel (Abaté, 2018). Les entreprises du secteur informel, dénommées entreprises informelles, ont en commun le fait qu'elles évoluent en marge de la réglementation, et échappent le plus souvent aux contrôles des autorités de régulation (Ojo et al. 2013). L'importance du secteur informel dans les pays en développement varie d'un pays à un pays ; elle varie suivant les caractéristiques sectorielles dans un même pays. En outre, elle varie suivant l'influence des cultures ou des institutions africaines sur les comportements des entrepreneurs et sur leur perception de la vie des affaires. Nonobstant ces disparités, le secteur informel demeure une source principale de création d'emplois (en particulier de l'auto-emploi) et de réduction de la pauvreté dans la plupart des pays en développement (Mbaye et al, 2014 ; World Bank, 2018), Or, le développement des activités informelles dans les pays africains est marqué par la surreprésentation des femmes qui, du fait des inégalités de genre, semblent plus exposées aux contraintes multiples (accès aux ressources, poids de la culture, conflit de rôle) dans les sociétés africaines (Mbaye et al, 2014). Nonobstant les rôles et logiques d'actions différenciés des entrepreneurs suivant le sexe, la recherche en gestion s'est peu intéressée à la représentation de la réussite entrepreneuriale dans le secteur informel en Afrique (Oladimeji, Worimegbe et Woromegbe, 2017).

Pourtant, la réussite entrepreneuriale est au centre des préoccupations permanentes des praticiens, des consultants, des pouvoirs publics et des chercheurs. La recherche académique en quête d'un cadre normatif ou adapté à toute situation de gestion défend deux approches de mesure de la réussite entrepreneuriale. Les approches classiques et quantitatives qui sont dominantes dans la littérature en entrepreneuriat et en gestion des entreprises de petite taille, associent la réussite entrepreneuriale à la performance des entreprises. Elles proposent des critères financiers réputés quantitatifs et objectifs qui servent de cadre normatif indépendamment du contexte (Vesper, 1990 ; Perren, 2000 ; Amit et al, 2000, St-Pierre et Cadieux, 2011). Les approches classiques de mesure de la performance des entreprises sont critiquées par d'autres auteurs pour qui les critères exclusivement quantitatifs sont limités pour apprécier de façon approfondie la réussite entrepreneuriale (Anna, Chandler, Jansen et Mero, 2000 ; Sogbossi, 2010 ; Lebegue, 2015 ; Nkakleu et Sakola, 2017). C'est ainsi que les années 2000 sont marquées par l'émergence d'une approche renouvelée de mesure de la réussite entrepreneuriale qui soutient la pertinence des critères à la fois objectifs et qualitatifs de mesure de la réussite entrepreneuriale (Chon, 2008 ; Lebegue, 2015 ; Nkakleu et Sakola, 2017). Or cette approche renouvelée qui emprunte des méthodologies qualitatives, ne fait pas consensus sur les critères de mesure de la réussite entrepreneuriale. Les tenants de cette deuxième approche défendent l'idée de donner la parole aux entrepreneurs pour apprécier la réussite. Il en résulte des résultats mitigés car les entrepreneurs en France tout dans des pays africains (Bénin, Sénégal, Ghana) ont une conception non univoque de leur réussite succès et des différences de perception des critères de mesure de la réussite entrepreneuriale (Sogbossi, 2010 ; Lebegue, 2015).

Etant donné l'importance des inégalités de genre et du contexte dans le développement de l'entrepreneuriat notamment dans les pays africains (Mbaye et al, 2014 ; World Bank, 2018), la recherche de critères de mesure de la réussite entrepreneuriale suivant le sexe et la nationalité des entrepreneurs est un enjeu de gestion. Au-delà des facteurs structurels qui limitent la migration de l'entrepreneuriat informel vers l'entrepreneuriat formel, les spécificités de l'environnement africain tiennent notamment à la représentation différenciée du rôle des femmes, des croyances religieuses, des traditions dans le développement de l'entrepreneuriat en Afrique (Kamdem et Nkakleu, 2015 ; Nkakleu, 2018).

Les spécificités de l'environnement africain nous amènent à questionner la perception qu'ont les entrepreneur(e)s de l'informel de la réussite entrepreneuriale ? Ce questionnement sur la

réussite entrepreneuriale apporte un éclairage sur : i) la conception de la réussite entrepreneuriale chez les hommes et femmes entrepreneurs de l'informel en Afrique ; ii) les critères de mesure de la réussite entrepreneuriale suivant le sexe des entrepreneurs de l'informel, ou suivant les contextes camerounais et burkinabés qui sont nos deux terrains d'investigation ; iii) l'accompagnement entrepreneurial qui peut être apporté en creux pour favoriser le développement des micro-entreprises informelles et leur migration dans le secteur formel.

Notre recherche s'inscrit dans la perspective compréhensive qui vise à apporter de nouveaux éclairages sur les critères de mesure de la réussite entrepreneuriale (Chon, 2008 ; Sogbossi, 2010 ; Lebegue, 2015). Elle s'inscrit en particulier dans le prolongement des recherches qui soulignent l'importance de questionner les entrepreneurs (Anna, Chandler, Jansen et Mero, 2000 ; Sogbossi, 2010) et les femmes entrepreneures (Powell et Eddleston, 2008 ; Lebegue, 2015) sur leur perception de la réussite. Cette orientation épistémologique que nous adoptons tente ainsi de découvrir les principaux critères de mesure de la réussite entrepreneuriale dans le secteur informel au Cameroun (en Afrique Centrale) et au Burkina-Faso (en Afrique de l'Ouest). Afin d'y parvenir, nous allons mener dans la première partie la revue de littérature sur la réussite entrepreneuriale. Dans la deuxième partie nous présentons le dispositif méthodologique retenu. La troisième partie quant à elle expose et discute les résultats de notre recherche empirique.

1. LA REUSSITE ENTREPRENEURIALE EN QUETE DE SENS ET DE MESURE

La littérature propose plusieurs définitions et des approches différentes de mesure de la réussite entrepreneuriale.

1.1 Définition de la réussite entrepreneuriale

La réussite entrepreneuriale est traditionnellement associée à la performance, à la réussite ou encore au succès de l'entreprise (Walker et Brown, 2004). La performance des petites entreprises (y compris des micro-entreprises) met en débat également plusieurs définitions de la performance. La performance des petites entreprises est définie comme la capacité à assurer la croissance ou la survie de l'entreprise (Chon, 2008). Elle est comprise également comme l'habileté de l'entreprise à réaliser les objectifs et à générer des revenus (Gerba et Viswanadham, 2016). Pour ces deux auteurs, performance, succès et croissance des petites entreprises sont interchangeables. Cette conception financière de la performance est remise

par d'autres chercheurs qui considèrent que la réussite des petites entreprises peut se traduire par l'atteinte des objectifs personnels des entrepreneurs (Jarvis et al, 2000 ; Marchesnay, 2015). Ainsi la définition proposée par Jarvis et al (2000) rejoint celle de St-Pierre et Cadieux (2011) selon la performance des PME est la capacité à réaliser tous les objectifs que les entrepreneurs se sont fixés (St-Pierre et Cadieux, 2011). Etant donné que la majorité des petites entreprises et des PME se caractérise par la place centrale de l'entrepreneur (propriétaire) dans la gestion de l'entreprise, les propriétaires dirigeants des petites entreprises peuvent être animés par des objectifs économiques (santé financière de l'entreprise, augmentation des revenus) et non économiques (bien-être personnel, légitimité territoriale). Ils sont des acteurs de changement social (Calas, Smircich et Bourne, 2009). De ce fait, la réussite entrepreneuriale comme est la capacité des entrepreneurs à réaliser les objectifs économiques et non économiques (St-Pierre et Cadieux, 2011 ; Lebègue, 2015).

1.2 Mesure de la réussite entrepreneuriale

Trois approches permettent de mesurer la réussite entrepreneuriale : l'approche objective, l'approche subjective et l'approche mixte qui combine les approches objective et subjective (Gerba et Viswanadham, 2016).

L'approche objective, dominante dans la littérature, mobilise des méthodes quantitatives pour mesurer la performance des entreprises à partir des critères financiers tels la croissance des activités, le taux de survie de l'entreprise ou les bénéfices (Perren, 2000 ; Robichaud et al, 2005 ; Fairlie et Robb, 2009). Les critères objectifs servent de cadre normatif de comparaison de la performance des entreprises appartenant un même secteur d'activité ou à plusieurs secteurs d'activités dans un même pays ou dans plusieurs pays. C'est ainsi que des études ayant utilisé ces critères normatifs montrent que les hommes sont plus portés vers la croissance que les femmes entrepreneures (Fairlie et Robb, 2009). Ces résultats rejoignent ceux de Robichaud, Mc Graw et Roger (2005) qui montrent qu'au Canada les entreprises détenues par les hommes sont plus performantes que celles de leurs homologues féminins. Et pour cause, les entreprises dont les hommes sont propriétaires ont une expansion plus rapide que celles détenues par les femmes. Cette focalisation sur les critères financiers fait de l'entrepreneur qui détient la petite entreprise, un dirigeant maximisant les profits et poursuivant les objectifs de croissance (Walker et Brown, 2004). A cet effet, l'approche objective, centrée sur les données financières, est limitée pour capturer les critères de mesure

de la réussite entrepreneuriale parce que les entrepreneurs peuvent être également animés par des objectifs personnels tels, assurer leur bien-être ou leur reconnaissance sociale (Jarvis et al, 2000).

L'approche subjective est une réponse face aux limites des approches classiques. Elle s'appuie sur le postulat que les objectifs des entrepreneurs sont également non économiques pour proposer des critères non financiers de mesure de la réussite entrepreneuriale (Gerba et Viswanadham, 2016). L'approche subjective a été mobilisée surtout dans le champ de l'entrepreneuriat féminin pour marquer les singularités des femmes entrepreneures comparées aux hommes. Dans cette perspective, des études montrent que les femmes ont tendance à mesurer leur succès à partir des critères moins normatifs et plus subjectifs (Buttner et Moore, 1997 ; Powell et Eddleston, 2008). Powell et Eddleston (2008) montrent que les femmes entrepreneures déclarent être plus satisfaites de la réussite de leurs entreprises que les hommes. La recherche empirique n'ayant pas encore établi la supériorité de l'une des approches objective et subjective, des travaux récents suggèrent l'utilisation d'une approche hybride ou mixte de mesure de la performance des entreprises.

L'approche mixte est récente dans les études de la réussite entrepreneuriale. Elle répond opportunément à l'appel lancé par Anna, Chandler, Jansen et Mero (2000) qui soutiennent la multiplication des études qualitatives en entrepreneuriat. Une étude réalisée par Chon (2008) aux Etats-Unis auprès de cinq propriétaires dirigeants de PME et qui a mobilisé la théorisation ancrée montre que ces entrepreneurs apprécient la performance à travers des critères financiers et non financiers. Ces entrepreneurs mesurent la performance de leurs entreprises par le profit après déduction des taxes, le turnover, la satisfaction de la clientèle, les délais livraison, le temps d'attente. L'étude de Lebegue (2015) sur la perception de dix femmes entrepreneures en France qui a mobilisé également la théorisation ancrée, met en relief une approche hybride de mesure de la réussite entrepreneuriale. Ces femmes entrepreneures françaises mesurent leur réussite à partir des critères financiers et non financiers. Les études menées en contexte africain par Sogbossi (2010) et de Nkakleu et Sakola (2017) montrent que la réussite entrepreneuriale est un mix de performance. Les dimensions de la performance sont appréciées par des critères objectifs et subjectifs. Toutefois, les résultats de ces trois études (Chon, 2008 ; Sogbossi, 2010 ; Lebegue, 2015 ; Nkakleu et Sakola, 2017) mettent en évidence des critères de mesure de la réussite entrepreneuriale qui sont spécifiques à chaque contexte. Dans cette perspective, il semble important de recueillir la perception des hommes

et des femmes entrepreneurs dans le secteur informel au Cameroun et au Burkina Faso de leur réussite.

2. MÉTHODOLOGIE

Dans cette deuxième partie nous présentons les contextes de réalisation de nos investigations empiriques qui se situent dans deux pays africains au Sud du Sahara ainsi que la collecte et l'analyse des données.

2.1 LA PRÉÉMINENCE DE L'ENTREPRENEURIAT INFORMEL AU CAMEROUN ET AU BURKINA FASO

Notre étude empirique porte sur l'entrepreneuriat informel dans deux pays africains, le Cameroun qui se situe en Afrique centrale, et le Burkina Faso qui est un pays de l'Afrique de l'Ouest. L'entrepreneuriat dans les deux pays, comme dans la plupart des pays en développement, est dominé par l'entrepreneuriat de nécessité. En effet dans les pays africains, les contraintes sociales (importance du rôle social de femme, faible scolarisation, barrières religieuses et culturelles) ainsi que les difficultés de financement poussent des personnes démunies, qui sont exclues du système capitaliste, à créer des petites unités de production, des entreprises informelles (Imas et al, 2012). La majorité des entrepreneurs dans le secteur informel au Cameroun et au Burkina Faso sont des entrepreneurs de nécessité (Mbaye et al, 2014), qui créent des activités économiques par contraintes (Fayolle et Nakara, 2012). Toutefois, dans le secteur informel au Cameroun et au Burkina Faso, on trouve également des entrepreneurs par opportunité (Nkakleu et Sakola, 2017).

Nonobstant ces similitudes, L'entrepreneuriat semble plus développé au Cameroun. Les résultats de l'étude de Global Entrepreneurship Monitor (Fouda, 2014) révèlent que le Taux d'Activité Entrepreneuriale au Cameroun est de 37% alors qu'il est de 22% au Burkina Faso. De même le taux d'entrepreneuriat naissant au Cameroun est 26% tandis qu'au Burkina Faso ce taux est de 13%. Le dynamisme entrepreneurial qui est observé au Cameroun contraste avec le taux d'activité entrepreneuriale d'opportunité qui plus élevé au Burkina Faso qu'au Cameroun (53% contre 41%) d'une part ; avec le taux d'entrepreneuriat établi qui est de 18% au Burkina Faso et de 11% au Cameroun (Fouda, 2014).

En résonance avec la thèse de l'entrepreneuriat contextualisé (World Bank, 2019), Les femmes entrepreneurs de l'informel sont plus nombreuses que les hommes au Cameroun et au Burkina Faso. D'après les études GEM (2015), le Taux d'Activité Entrepreneuriale (TAE)

au Burkina Faso est de 25% pour les hommes contre 19% pour les femmes. Le TAE d'opportunité des hommes (85%) est nettement plus élevé que le TAE d'opportunité des femmes (65%). La tendance est inversée en ce qui concerne le TAE de nécessité, qui est plus élevé chez les femmes (33%) que chez les hommes (13%). Le dynamisme entrepreneurial au Cameroun, en comparaison au Burkina Faso, s'explique notamment par des différences observées dans la scolarisation et la formation en entrepreneuriat, par l'influence des normes culturelles et sociales sur l'entrepreneuriat (Kelley et al, 2016).

La méconnaissance des critères de mesure de la réussite entrepreneuriale perçue par les hommes et femmes entrepreneurs de l'informel au Cameroun et au Burkina Faso justifie le choix de la méthodologie qualitative (Yin, 2013).

2.2 COLLECTE ET ANALYSE DES DONNÉES

L'option épistémologique retenue étant de construire les critères de mesure de la réussite entrepreneuriale, nous avons emprunté la démarche utilisée dans les études récentes (Chon, 2008 ; Sogbossi, 2010, Lebegue, 2015 ; Nkakleu et Sakola, 2017). Nous avons interviewé les entrepreneurs et les femmes entrepreneures sur leur représentation du succès de leurs activités. Notre stratégie d'accès au réel se fonde sur la démarche de théorisation enracinée (Strauss et Corbin, 2004) qui consiste à accorder une place importante au terrain, et à faire émerger les critères de mesure de la réussite entrepreneuriale. Conformément aux principes de la théorie enracinée nous avons mené une étude de cas multiples de représentation de la réussite entrepreneuriale par les hommes et les femmes entrepreneurs de l'informel et avons examiné systématiquement les similitudes et les différences perçues entre les cas (Yin, 2013). Notre choix s'est porté sur les entrepreneurs exerçant des petits métiers dans le secteur informel (Imas et al, 2012) qui détiennent des micro-entreprises. Dans l'environnement économique camerounais et burkinabé, les micro-entreprises ne possèdent aucun salarié. Les micro-entreprises de notre échantillon constitué par saturation théorique (Glaser et Strauss, 1967), appartiennent à une diversité d'activités et sont représentatives de l'entrepreneuriat informel en Afrique (Mbaye et al, 2014). Nous avons conduit entre les mois de janvier et février 2016, des entretiens semi-directifs auprès de 82 entrepreneur(e)s camerounais et burkinabés (voir tableau 1, infra). Chaque entretien avec un entrepreneur prenait environ trente minutes, ce qui représente au total 2460 minutes soit quarante une heures d'enregistrement qui correspondent à 350 pages de retranscription. Onze femmes et trente-

deux hommes ont été interrogés au Burkina-Faso; vingt-une femmes et dix-huit hommes ont été interrogés au Cameroun.

Tableau 1 : Caractéristiques de l'échantillon

Caractéristiques des entrepreneur(e)s	Cameroun		Burkina-Faso	
	Homme (n = 18)	Femme (n = 21)	Homme (n = 32)	Femme (n = 11)
Age minimum	26 ans	25 ans	21 ans	30 ans
Age maximum	52 ans	50 ans	65 ans	65 ans
Age moyen	36 ans	34 ans	36 ans	40 ans
Etudes primaires	1	7	25	9
Etude second.	15	11	6	2
Etudes sup.	3	3	1	-
Caractéristiques de l'entreprise				
Petite restauration	-	5	-	3
Vente de vivres frais	-	4	-	4
Artisanat	3	-	9	1
Couture en atelier	2	4	7	-
Petit commerce	4	5	5	2
Services	4	3	5	1
coiffure	5		2	
Collage de pneus	-		2	
Couture ambulante	-		2	
Durée de vie inférieure ou égale à 3 ans	1	7	3	1
Durée de vie supérieure à 3 ans	17	14	29	10

Globalement les hommes entrent en affaires au Cameroun tout comme au Burkina-Faso à l'âge moyen de 36 ans. Toutefois les entrepreneurs burkinabè entrent plus jeunes en affaires que leurs homologues camerounais. Les femmes quant à elles entrent en moyenne en affaires à l'âge de 34 ans au Cameroun et à l'âge de 40 ans au Burkina-Faso. Les femmes

entrepreneures camerounaises sont plus jeunes que leurs homologues burkinabè lorsqu'elles se lancent dans l'activité entrepreneuriale. Les hommes et les femmes qui exercent des activités économiques dans l'informel au Cameroun sont plus scolarisés (la plupart a suivi des études secondaires) que leurs homologues burkinabè qui ont majoritairement le niveau d'études primaires. En regard des travaux de Vesper (1990) qui montrent que seulement 10% des entreprises ont plus de trois ans, 85% des micro-entreprises (soit 47% au Burkina Faso et 38% au Cameroun) détenues par les entrepreneurs et femmes entrepreneures de l'informel existent depuis plus de 3 ans (cf. tableau 1). Des métiers traditionnellement féminins sont exercés par les femmes entrepreneures camerounaises et burkinabè. Des métiers comme le collage de pneus ou la couture ambulante semblent spécifiques à l'entrepreneuriat masculin. L'analyse des données a été menée, en utilisant le logiciel d'analyse de données qualitatives, Nvivo 8, au fur et à mesure des entretiens dans chaque pays. Nous avons retenu cette démarche de collecte des données afin d'assurer la saturation théorique. Celle-ci est obtenue lorsque le chercheur ne trouve plus d'informations supplémentaires pouvant enrichir la théorie (Glaser et Strauss, 1967). Nous avons respecté les trois principes de codage de la théorisation ancrée qui sont les codages ouvert, axial et sélectif. Les données des entretiens sont analysées phrase après phrase en utilisant le codage ouvert. Nous avons procédé au codage des discours, en rattachant chaque unité de sens à un code. Nous avons établi des relations entre les codes identifiés suivant la procédure de codage axial. Nous avons ainsi fait émerger les catégories (dimensions de la réussite entrepreneuriale) à partir des données du terrain (Glaser et Strauss, 1967), en donnant la possibilité aux hommes et aux femmes entrepreneurs de définir leurs propres critères de mesure de la réussite. Nous avons regroupé les codes de premiers niveaux en un nombre restreint de codes (Glaser et Strauss, 1967). D'après le codage sélectif, l'analyse a permis de faire émerger huit dimensions de la réussite entrepreneuriale : qualité de vie de l'entrepreneur(e), développement personnel de l'entrepreneur(e), développement des compétences de l'entrepreneur(e), bien-être de l'entourage, patrimoine de l'entrepreneur(e), santé financière de l'entreprise, croissance de l'entreprise, respect des engagements envers les tiers. Les dimensions de la réussite entrepreneuriale perçue par les entrepreneurs sont subdivisées en 36 sous-dimensions qui représentent les indicateurs ou critères de mesure (verbatim). En revanche, les femmes apprécient réussite entrepreneuriale à partir de 26 critères (cf. tableau 1, infra).

3. LA REUSSITE ENTREPRENEURIALE EST APPRECIEE PAR DES CRITERES OBJECTIFS ET/OU SUBJECTIFS

Les résultats de l'étude révèlent que trois classes d'entrepreneurs qui apprécient leur réussite soit par des critères objectifs, soit par des critères subjectifs, soit par un mix de critères objectifs et subjectifs.

3.1 DES ENTREPRENEURS HOMMES ET FEMMES APPRÉCIENT LEUR RÉUSSITE PAR DES CRITÈRES OBJECTIFS

Les critères objectifs qui ont émergé des discours des entrepreneurs, indépendamment de leur sexe et de leur nationalité, mesurent la qualité de vie des entrepreneures, le bien-être de l'entourage, le patrimoine des entrepreneurs, la santé financière des entreprises. La faiblesse des infrastructures sociales et la fragilité du tissu économique sont des marqueurs de la pauvreté dans les pays africains (World Bank, 2018). L'entrepreneuriat informel au Cameroun et au Burkina Faso est contextualisé parce que la réussite s'apprécie à travers l'amélioration de la qualité de vie. La satisfaction des besoins personnels est un élément important de recherche de la qualité de vie chez les hommes et femmes entrepreneurs camerounais et burkinabés. Des entrepreneurs témoignent :

« Je peux dire que j'ai réussi parce que j'arrive à résoudre mes problèmes. Mon business me permet jusqu'ici de gagner l'argent. Je prends bien soin de moi, je me nourris, je paie mon loyer, je m'habille » (Entrepreneur burkinabé, 44 ans, vendeur de vêtements et chaussures depuis 5 ans).

« Je prends soin de moi, j'ai acheté ma moto. J'arrive à satisfaire mes besoins. Je ne dérange plus ma famille ». (Femme entrepreneure burkinabè, 33 ans, Vente de produits alimentaires 10 ans).

« Pour moi, cette activité que je fais me permet de me prendre en charge, c'est ça qui me fait manger, j'insiste sur le fait que je satisfais mes besoins personnels » (Entrepreneur camerounais, 35 ans, Vendeur de pièces détachées d'occasion).

Les entrepreneurs camerounais et burkinabés (plus de la moitié d'entre eux) considèrent qu'ils ont réussi lorsqu'ils ont construit leur maison, et qu'ils peuvent fonder une famille (se marier et avoir des enfants). Dans ce contexte culturel où l'homme est le « bâtisseur » de la famille (Kamdem et Nkakleu, 2015), l'entrepreneuriat informel dans notre recherche, est perçu comme un moyen de constituer des revenus pour réaliser cet objectif. Les propos d'un entrepreneur burkinabé l'attestent :

« Ce petit commerce m'a beaucoup apporté ; je suis marié aujourd'hui, j'ai eu mes enfants, j'ai acheté une moto. Je peux donc dire que mes affaires marchent »
(Entrepreneur burkinabé, 40 ans, commerçant depuis 10 ans).

Seules quelques femmes entrepreneures affirment avoir construit une maison.

« J'ai créé mon petit restaurant depuis 2003. Ce que j'ai gagné, j'ai mis de côté pour construire ma maison » (Entrepreneure burkinabé, 45 ans, restauratrice depuis 14 ans).

Seuls les entrepreneurs et les femmes entrepreneures au Cameroun considèrent que leur réussite se traduit qu'ils paient régulièrement le loyer. Un entrepreneur affirme :

« Cette activité me permet d'arrondir les fins de mois, je règle les problèmes à la maison, je paie le loyer, j'épargne mon salaire d'enseignant de lycée dans les tontines » (Entrepreneur camerounais, 36 ans, activité de commerce depuis 6 ans).

Le bien-être de l'entourage est la dimension la plus importante de la réussite entrepreneuriale dans le secteur informel au Cameroun et au Burkina-Faso. Cette dimension est constituée de sept critères objectifs : assurer l'éducation de ses enfants, prendre en charge la santé de ses enfants, apporter son aide à la famille élargie (parents, frères, sœurs, cousins), nourrir ses enfants, aider les autres (voisinage, communauté), acheter les vêtements et les jouets aux enfants, contribuer aux charges de la famille. Les femmes entrepreneures plus que leurs homologues masculins dans les deux pays africains, apparaissent dans cette étude comme des acteurs de changement social (Calas, Smircich et Bourne, 2009 ; Lebègue, 2015). Les propos des entrepreneurs sont, à ce titre, illustratifs :

« Mon restaurant marche parce que, grâce à ce que je gagne, je paie la scolarité de mes enfants, je soigne mes enfants quand ils sont malades » (Femme entrepreneure camerounaise, 45 ans, Restauration depuis 8 ans).

« Avec ce que je gagne j'arrive à nourrir ma famille, je paie la scolarité de mes enfants, je garde un peu de côté pour les soigner quand ils tombent malades (Entrepreneur burkinabé, 35 ans, Revendeur de tabliers depuis 5 ans).

« J'ai réussi parce que j'utilise une partie de l'argent que je gagne pour donner la zakkat (offrande) pendant le mois de Ramadan. Je fais des dons aussi à une fondation » (Femme entrepreneure burkinabé, 45 ans, restauratrice depuis 14 ans)

Seules les femmes entrepreneures au Cameroun perçoivent leur réussite comme le fait de contribuer aux charges de la famille.

« J'aide mon mari, je participe aux charges de la maison » (Femme entrepreneure camerounaise, 35 ans, vente de poulets et de poissons fumés depuis 5 ans).

La réussite des femmes et des hommes entrepreneurs au Cameroun et des entrepreneurs burkinabè est représentée par la constitution d'un patrimoine. Le patrimoine est constitué de l'épargne et des cotisations dans les tontines. L'épargne apparaît comme un moyen pour assurer les différentes charges personnelles et familiales au Cameroun et au Burkina Faso. L'épargne est également utilisée pour financer le développement des affaires.

« Je fais des économies pour acheter toutes les machines, pour avoir un institut de haute couture » (Femme entrepreneure camerounaise, 27 ans, Salon de couture depuis 3 ans).

« Ce petit commerce marche bien, j'ai épargné et cela me permet de prendre soin de mes enfants, de leur acheter les habits et quelques jouets » (Femme entrepreneure burkinabé, 46 ans, petite commerce depuis 13 ans).

Dans des sociétés africaines où des liens sociaux forts sont au centre de la régulation sociale (Hall, 1979), l'entrepreneuriat africain est marqué par un fort ancrage communautaire qui se traduit par l'insertion de l'entrepreneur(e) au sein de sa communauté notamment villageoise ou ethnique. A cet effet, la tontine qui est une association de collecte d'épargne et de distribution de crédit, se présente comme un moyen de financement de l'entrepreneuriat africain (Nkakleu, 2018). C'est ainsi que dans les deux pays africains des entrepreneurs, hommes et femmes, apprécient leur réussite, à travers les cotisations dans les tontines. Des entrepreneurs témoignent :

« L'activité que j'exerce me permet de cotiser dans plusieurs tontines. On dit chez moi que l'argent de la tontine ne connaît pas la maladie. Tu ne dois pas manquer la cotisation, surtout lorsque tu as déjà bénéficié. Grâce à cette activité, je suis à jour dans les tontines » (Entrepreneur camerounais, 33 ans, Vente de médicaments de rue depuis 4 ans).

« Je peux dire que ça marche la grillade que je fais. Je suis dans plusieurs tontines car on ne sait jamais » (Entrepreneur burkinabé, 45 ans, Grillade depuis 18 ans).

« Je peux dire que je m'en sors parce que ce que je gagne me permet de faire mes cotisations dans les tontines » (Entrepreneure camerounaise, 33 ans, vendeuse de vivres frais depuis 8 ans).

« J'ai réussi parce que chaque fin de mois, je suis dans cinq tontines, et je cotise tous les mois» (Entrepreneure burkinabé, 45 ans, restauratrice depuis 14 ans).

Les entrepreneurs et les femmes entrepreneures au Cameroun ainsi que les entrepreneurs burkinabés accordent une importance aux critères objectifs pour mesurer la réussite entrepreneuriale au travers de la performance de l'entreprise. Cette appréciation met en exergue l'importance que des hommes et femmes entrepreneurs de l'informel accordent à la survie de leurs activités et à la génération de revenus pour subvenir à leurs besoins ou aux besoins de leur famille. L'augmentation de la clientèle, et en creux l'augmentation du chiffre d'affaires de l'entreprise, est un critère de mesure de la réussite entrepreneuriale.

« Mes affaires prospèrent, ma clientèle augmente, mes revenus augmentent. J'utilise mes revenus pour satisfaire mes besoins, pour satisfaire les besoins des personnes à ma charge» (Entrepreneur burkinabé, 31 ans, Vente de crédits de téléphone et Transfert d'argent depuis 5 ans).

« Je peux dire que les clients achètent de plus en plus les livres que je vends. J'utilise mes bénéfices pour satisfaire mes besoins. Je paie aussi la scolarité de mes neveux» (Entrepreneur burkinabé, 32 ans, Vente de livres et de chaussures depuis 6 ans).

Les hommes et femmes entrepreneurs de l'informel au Cameroun perçoivent l'augmentation des recettes et des bénéfices générés comme des critères de mesure du succès de leurs activités. Ils précisent que les recettes et bénéfices générés sont mis à contribution pour assurer le bien-être de leur famille ou pour développer l'activité voire créer d'autres activités.

« Mon activité marche bien, je fais des bénéfices, ce qui me permet par exemple de venir en aide aux autres » (Entrepreneure camerounaise, 31 ans, Centre de santé depuis 5 ans).

« Je réalise des bénéfices que j'économise pour payer la scolarité et les soins de santé de mes enfants. J'économise aussi pour agrandir mon affaire » (Entrepreneur camerounais, 27 ans, Salon de coiffure depuis 2 ans).

La croissance de l'entreprise recouvre la capacité de réinvestissement, le recrutement des employés, le changement d'activité ou la diversification (proposition d'autres activités). Excepté les femmes entrepreneures burkinabè, les femmes entrepreneures camerounaises et les entrepreneurs camerounais et burkinabés perçoivent le développement de leurs activités ainsi que la diversification des activités comme une traduction de leur réussite. Les propos de deux entrepreneurs sont illustratifs.

« Je réinvestis mes bénéfices dans mon business et espère gagner beaucoup d'argent pour relever les nombreux défis qui s'imposent à moi. Vous savez, dès que vous touchez à l'argent chez nous, toute la famille vous regarde et vous ne pouvez pas rester indifférent» (Entrepreneur burkinabé, 31 ans, Vente de crédits de téléphone et Transfert d'argent depuis 5 ans).

« Je réinvestis mes bénéfices pour développer mon petit commerce» (Entrepreneur burkinabé, 32 ans, Vente de livres et de chaussures depuis 6 ans).

Seuls quelques entrepreneurs camerounais perçoivent le recrutement des employés comme une réussite entrepreneuriale. Et seuls quelques entrepreneurs burkinabè ont révélé que le changement d'activité signifie qu'ils ont réussi.

« J'envisage d'agrandir ma boutique en investissant les bénéfices que j'ai réalisés. Je pourrais recruter des gens qui travaillent pour moi » (Entrepreneur camerounais, 36 ans, Débit de boissons depuis 10 ans).

« Je vais utiliser ces économies pour investir et changer d'activité, et réaliser ce que j'aime. Ainsi, je pourrais gagner beaucoup d'argent » (Entrepreneur burkinabé, 24 ans, Vente d'aliments depuis 3 ans).

Le respect des engagements vis-à-vis des parties prenantes (fournisseurs, service des impôts, clients) est un élément de réussite qui émerge des discours des entrepreneurs interviewés. Seuls les entrepreneurs au Cameroun ont cité les éléments « payer les fournisseurs » ou « payer les impôts » qui se rattachent aux critères de mesure de la performance de l'entreprise.

« Mon business me permet jusqu'ici de gagner l'argent et de continuer mon business, puisque je paie mes fournisseurs et l'impôt. Je prends bien soin de moi, je me nourris, je paie mon loyer, je m'habille» (Entrepreneur camerounais, 44 ans, Vendeur de vêtements et de chaussures depuis 5 ans)

La satisfaction de la clientèle est perçue par les hommes et femmes entrepreneurs au Cameroun ainsi que par les entrepreneurs au Burkina-Faso comme un élément qui joue un rôle important dans leur réussite. Il apparaît en creux que dans la perception des entrepreneurs, qu'un client satisfait augmente les revenus de l'entreprise.

« Je peux dire que j'ai réussi parce que je satisfais toujours les attentes des clients » (Entrepreneur camerounais, 40 ans, Conseil en ressources humaines depuis 7 ans).

« Je m'en sors bien parce que c'est important pour moi de satisfaire mes clients. Je dédommage les clients en cas de vol de leurs motos » (Entrepreneur burkinabé, 21 ans, Gardiennage des motos depuis 3 ans).

3.2 DES HOMMES ET FEMMES ENTREPRENEURS APPRÉCIENT LEUR RÉUSSITE PAR DES CRITÈRES SUBJECTIFS

Les résultats de l'étude établissent que deux critères subjectifs sont rattachés à la dimension « développement personnel » de la réussite entrepreneuriale. Des entrepreneurs hommes et femmes burkinabè ont révélé que le fait d'« Être autonome et libre » est un critère de mesure de la réussite entrepreneuriale. Les normes sociales et culturelles limitent le développement de l'entrepreneuriat au Burkina Faso. Dans ces conditions, l'entrepreneuriat est perçu comme un moyen d'assurer son épanouissement. Seules les femmes entrepreneures de l'informel au Cameroun apprécient leur réussite à travers la passion dans le métier qu'elles exercent.

« Je considère que j'ai réussi dans ce que je fais parce que j'ai la passion de ce que je fais » (Femme entrepreneure camerounaise, 30 ans, Restauratrice depuis 6 ans).

« J'ai mon centre de santé. J'aime mon métier et pour moi, ma réussite c'est quand je soigne le malade qui vient dans mon centre » (Femme entrepreneure camerounaise, 28 ans, Centre de santé depuis 6 ans).

Le développement des compétences est apprécié par quatre critères subjectifs : bien gérer son affaire, avoir de l'expérience dans son métier, réaliser des innovations, travailler à temps. Ces critères subjectifs ont émergé exclusivement des discours des hommes et des femmes entrepreneures au Cameroun. Les entrepreneurs ont ainsi la pleine conscience de l'importance des compétences entrepreneuriales et de gestionnaires dans la pérennité de leurs affaires. Une femme entrepreneure camerounaise affirme :

« Ce restaurant marche parce que j'ai des connaissances dans la restauration. Les clients m'apprécient parce que je leur propose de plats nouveaux » (Femme entrepreneure camerounaise, 30 ans, Restauration depuis 6 ans).

3.3 L'EMERGENCE D'UN GROUPE D'ENTREPRENEURS QUI MESURENT LEUR REUSSITE PAR DES CRITÈRES OBJECTIFS ET SUBJECTIFS

Les résultats de l'étude établissent que des entrepreneurs mesurent leur réussite par des critères objectifs et subjectifs. Ces critères sont associés à trois dimensions de la réussite entrepreneuriale : le développement personnel des femmes entrepreneures burkinabè, la

qualité de vie des entrepreneurs camerounais et burkinabè, et le respect des engagements des entrepreneurs camerounais vis-à-vis des parties prenantes.

Le développement personnel renvoie au fait que des femmes entrepreneures burkinabè perçoivent leur réussite comme l'acquisition de la liberté que confère l'autonomie dans l'exercice d'activité économique. Dans le contexte culturel burkinabè où les normes sociales influencent les comportements des populations burkinabè, en particulier déterminent la place et les rôles des filles et des femmes dans la société burkinabè (OCDE, 2018), entreprendre pour la femme burkinabè signifie se construire socialement et s'épanouir dans la société.

« Pour moi, je considère que cette activité marche parce que je fais désormais ce que je veux, personne ne me dérange, je n'habite plus chez mes parents, Je vis de mon activité » (Femme entrepreneure burkinabè, 31 ans, Petite restauration depuis 4 ans).

Le développement personnel renvoie également à l'accomplissement de sa foi qui consiste à effectuer un voyage à la Mecque. La réussite des femmes entrepreneures burkinabè dans le secteur informel se mesure par leurs réalisations.

« J'ai réussi parce que j'ai fait beaucoup de réalisations, j'ai déjà effectué un voyage à la Mecque » (Femme entrepreneure burkinabè, 46 ans, Restauration rapide depuis 15 ans).

En ce qui concerne la qualité de vie, des entrepreneurs camerounais apprécient leur réussite à partir de trois critères objectifs (construire sa maison, satisfaire ses besoins, payer son loyer) et d'un critère subjectif (être marié et avoir des enfants). Des entrepreneurs burkinabè apprécient leur réussite sur la base de deux critères (construire sa maison, satisfaire ses besoins) et d'un critère subjectif (être marié et avoir des enfants). La prise en compte de ces critères de mesure de la réussite de l'entrepreneuriat masculin dans le secteur informel dans les pays africains met en relief l'importance du rôle social des hommes dans les sociétés africaines. Car l'activité entrepreneuriale permet aux entrepreneurs africains de générer des ressources pour protéger la famille (Nkakleu, 2018).

Enfin, les critères objectifs et subjectifs rattachés au respect des engagements vis-à-vis des tiers sont cités exclusivement par des entrepreneurs camerounais. Ils apprécient leur réussite par deux critères objectifs (payer les fournisseurs, payer les impôts) et par un critère subjectif (satisfaire la clientèle). Ces résultats montrent que les entrepreneurs camerounais recherchent la pérennité de leurs entreprises en respectant leurs engagements vis-à-vis des parties prenantes principales..

Tableau 2 : Les dimensions et critères de mesure de de la réussite entrepreneuriale dans le secteur informel au Cameroun et au Burkina-Faso

Dimensions de la réussite entrepreneuriale	Sous-dimensions (critères de mesure)	Critères objectifs				Critères subjectifs			
		HC	FC	HB	FB	HC	FC	HB	FB
Qualité de vie de l'entrepreneur(e)	Construire sa maison	++	+	++	+				
	Etre marié et avoir des enfants					++		++	
	Satisfaire ses besoins	+++	+++	+++	+++				
	Payer son loyer	++	+						
	Etre épanoui					+			
Développement personnel	Etre libre et autonome					++		++	++
	Faire beaucoup de réalisations				+				
	Aimer son métier						+		
	Aller à la Mecque				+				
	Etre à son propre compte					+			
Développement des compétences	Bien gérer son affaire					+	+		
	Avoir de l'expérience dans son métier					+	+		
	Réaliser des innovations					+	+		
	Travailler à plein temps					+			
Bien-être de l'entourage	Assurer l'éducation des enfants	+++	+++	+++	+++				
	Assurer la santé des enfants	+++	+++	+++	+++				
	Venir en aide à la famille (frères, sœurs,	++	++	++	++				

	parents)								
	Nourrir les enfants		+++		+++				
	Aider les autres		++						
	Acheter les habits et les jouets aux enfants		++		+				
	Contribuer aux charges de la famille	++	++	++					
Patrimoine de l'entrepreneur(e)	Constituer une épargne pour l'entrepreneur(e)	+++	+++	+++	+				
	Cotiser dans des tontines	++	++	++	++				
Santé financière de l'entreprise	Augmenter la clientèle	++	+	++					
	Augmenter les recettes		++						
	Réaliser les bénéfices	++	++						
Croissance de l'entreprise	Réinvestir dans l'activité	+++	++	++					
	Recruter des employés	+							
	Proposer d'autres services	++	++	++					
	Changer d'activité		++	+					
Respect des engagements vis-vis à des partenaires	Payer les fournisseurs	+							
	Payer les impôts	+							
	Satisfaire la clientèle					++	++	+	

Légende : +++ : Élément cité par la majorité des entrepreneurs ; ++ : Élément cité par moins de la majorité des entrepreneurs ; + : élément cité par quelques entrepreneurs

Sexe et nationalité des entrepreneurs : HC : entrepreneurs camerounais ; FC : entrepreneures camerounaises ; HB : entrepreneurs burkinabè ; FB : entrepreneures burkinabè.

4. DISCUSSION

Les résultats de notre recherche amènent à enrichir la définition de la réussite entrepreneuriale (RE) dans le contexte des économies informelles en Afrique et à discuter des contributions

4.1 Essai de définition de la réussite entrepreneuriale dans le secteur informel au Cameroun et au Burkina Faso

L'analyse des discours des entrepreneurs et des femmes entrepreneures de l'informel au Cameroun et au Burkina Faso a fait émerger des critères d'appréciation de la réussite qui sont regroupés, en utilisant la théorisation ancrée (Strauss et Corbin, 2004), en huit dimensions de la réussite entrepreneuriale : qualité de vie de l'entrepreneur(e), développement personnel, développement des compétences, respect des engagements vis-à-vis des tiers, patrimoine de l'entrepreneur(e), santé financière de l'entreprise, croissance de l'entreprise, bien-être de l'entreprise. Nos résultats montrent que les dimensions de la réussite entrepreneuriale sont appréciées différemment par les entrepreneurs et les femmes entrepreneures de l'informel au Cameroun et au Burkina Faso. Il apparaît de façon singulière que les entrepreneurs et les femmes entrepreneures de l'informel au Cameroun et au Burkina Faso accordent une importance à la satisfaction de leurs besoins personnels, à leur constitution d'un patrimoine qui se traduit par l'épargne et des cotisations dans des tontines, ainsi qu'au bien-être de leur famille élargie (femme, époux, enfants, parents, frères, sœurs, cousins, connaissances). Contrairement aux dires des entrepreneurs dans les deux pays africains et des femmes entrepreneures au Cameroun, la performance de l'entreprise n'est pas la traduction de la réussite entrepreneuriale dans la perception des femmes entrepreneures burkinabè.

Dans ces conditions nous nous sommes inspirés des conclusions de Lebegue (2015), pour proposer une matrice opérationnelle de définition de la réussite entrepreneuriale (RE) dans le secteur informel au Cameroun et au Burkina Faso. Cette matrice opérationnelle suggère quatre domaines de la réussite entrepreneuriale que pourraient exploiter comme grille d'analyse les intervenants dans le champ de l'entrepreneuriat informel en Afrique. Chaque domaine est constitué d'une ou de plusieurs dimensions(s) pertinente(s) de la réussite entrepreneuriale (RE). La RE dans le secteur informel dans les deux pays africains se définit alors comme la capacité des entrepreneurs à réaliser les objectifs qu'ils se sont fixés sur un horizon et qui se mesurent par des critères et/ou subjectifs. Les critères de mesure de la réussite entrepreneuriale sont associés aux quatre domaines de la RE : domaine personnel,

domaine familial, domaine économique et domaine de partenariat. Cette matrice opérationnelle informe les parties prenantes (entrepreneurs, consultants, pouvoirs publics) que les entrepreneurs et les femmes entrepreneurs burkinabés n'apprécient pas leur réussite à partir des critères similaires (cf. figure 1 et 2). Toutefois, il semble intéressant de prendre en compte l'horizon temporel dans la définition de la réussite entrepreneuriale car il est possible que la perception des entrepreneurs et des femmes entrepreneurs évolue en fonction des phases du processus entrepreneurial et de gestion de leurs entreprises.

Figure 1 : Proposition de matrice opérationnelle pour définir la RE des hommes dans le secteur informel au Cameroun et au Burkina-Faso

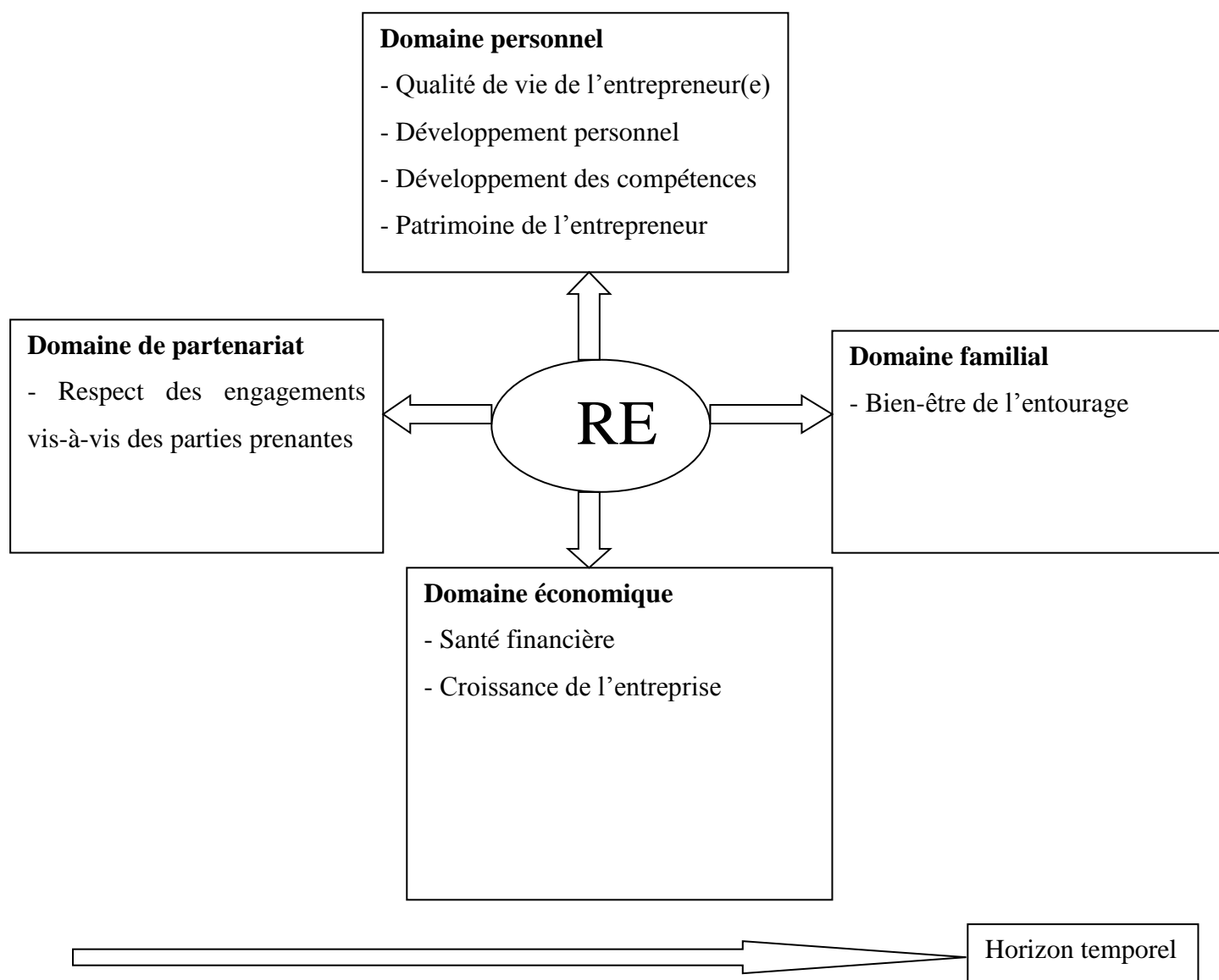
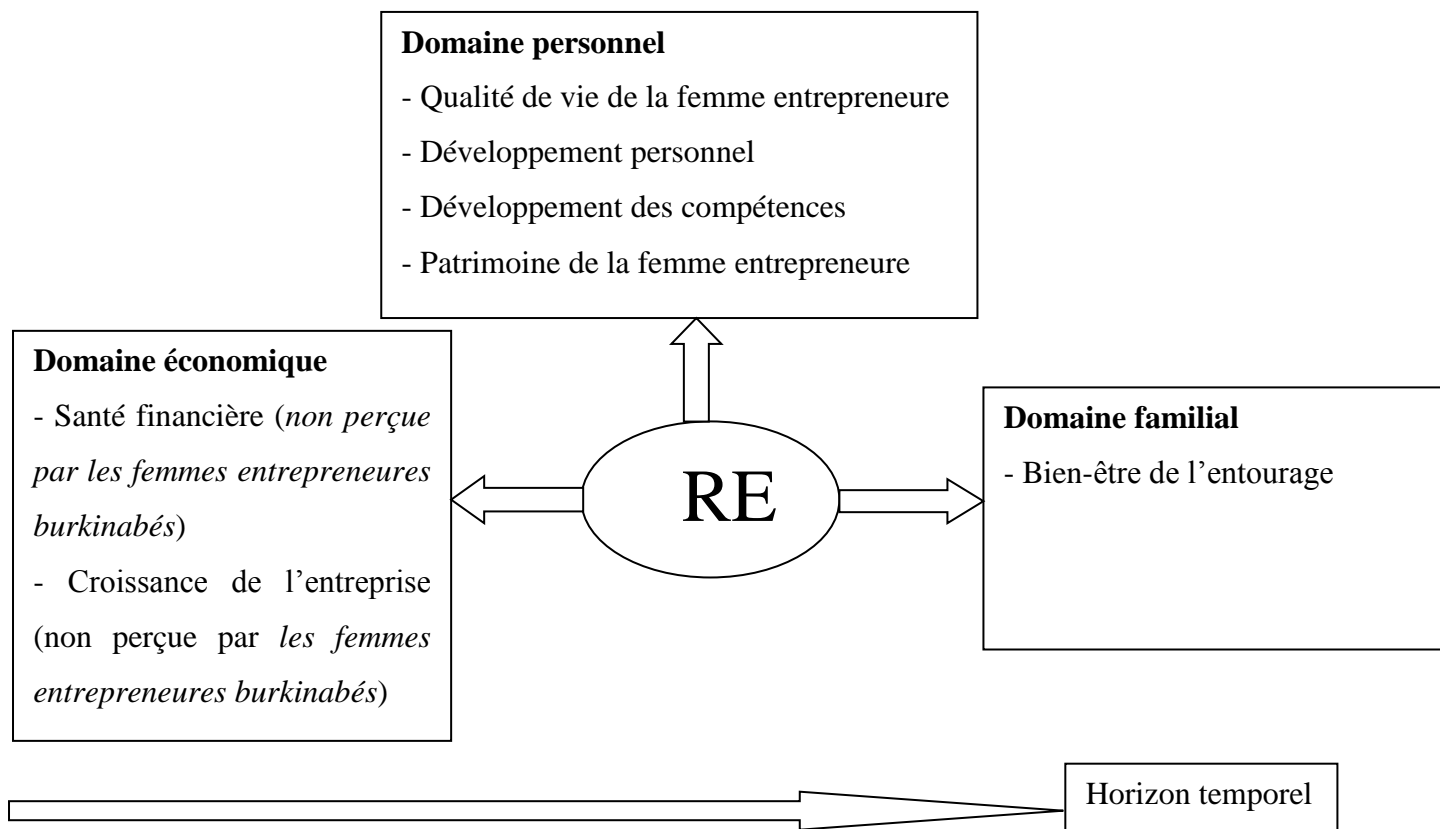


Figure 2 : Proposition de matrice opérationnelle pour définir la RE des femmes entrepreneures dans le secteur informel au Cameroun et au Burkina-Faso



4.2 Contributions de la recherche

Notre recherche apporte des contributions théoriques et managériales dans le champ de l'entrepreneuriat et en particulier, pour une définition et la mesure de la réussite entrepreneuriale ancrées dans le vécu des entrepreneur(e)s. Trois principaux enseignements se dégagent des résultats de cette présente recherche.

Le premier enseignement met en relief la pertinence des approches mixtes de définition et de mesure de la réussite entrepreneuriale. Nos résultats suggèrent une définition opérationnelle de la RE à partir de quatre domaines d'intervention (cf. figure 1). La matrice opérationnelle de définition de la RE dans le secteur informel dans les deux pays africains relativise la portée de la matrice de définition de la réussite entrepreneuriale des femmes en contexte français (Lebegue, 2015). En outre, nos résultats révèlent que la réussite entrepreneuriale est appréciée par les entrepreneurs et les femmes entrepreneures de l'informel à travers la combinaison de critères de mesure objectifs (financiers) et subjectifs (non financiers). L'émergence d'une

mixité de critères financiers et non financiers dans les discours de la majorité des entrepreneurs et des femmes entrepreneures de l'informel au Cameroun et au Burkina Faso corrobore les conclusions des études réalisées en contexte occidental (Chon, 2008 ; Lebegue, 2015) ou en contexte africain (Sogbossi, 2010). Nos résultats confortent les travaux qui soutiennent que les entrepreneurs qui détiennent des petites entreprises peuvent être animés par des objectifs personnels (Jarvis et al, 2000 ; Walker et Brown, 2004 ; Gerba et Viswanadham, 2016) mais aussi par des objectifs économiques (Walker et Brown, 2004 ; Chon, 2008).

Toutefois, nos résultats mettent en évidence des singularités. La qualité de vie de l'entrepreneur(e) informel, le respect de ses engagements envers les parties prenantes, son bien-être ou celui de sa famille font partie des éléments d'appréciation de la réussite entrepreneuriale alors que ces éléments sont absents des résultats des études en contexte occidental (Walker et Brown, 2004 ; Lebegue (2015). Les faiblesses des politiques publiques en matière d'infrastructures sociales dans certains pays en développement, comme l'ont souligné les travaux antérieurs (Minneti et al, 2006 ; Mbaye et al, 2014 ; Transparency International, 2017 ; World Bank, 2018), pourraient expliquer notamment le poids du bien-être personnel et de celui de l'entourage des entrepreneur(e)s de l'informel dans la représentation de leur réussite. Dans le domaine économique (cf. figure 1), seules les femmes entrepreneures burkinabés n'apprécient par leur réussite en se référant aux critères de performance de leurs entreprises. De même des critères subjectifs de mesure de la réussite entrepreneuriale qui sont apparus dans les discours des entrepreneurs et des femmes entrepreneures de l'informel au Cameroun et au Burkina Faso sont absents non seulement des études réalisées en contexte occidental (Chon, 2008 ; Lebegue, 2015), mais également dans celles réalisées dans d'autres pays africains (Sogbossi, 2010). Nos résultats s'inscrivent ainsi dans la lignée des conclusions des travaux sur la relativité des critères de mesure de la réussite entrepreneuriale. La pertinence des critères de mesure de réussite entrepreneuriale dépend de l'environnement politique, économique ou socioculturel (Minneti et al, 2006 ; World Bank, 2018). Les singularités de la réussite entrepreneuriale des entrepreneurs et des femmes entrepreneures dans le secteur informel au Cameroun et au Burkina Faso suggèrent le rejet de la vision purement financière de la réussite entrepreneuriale que prône la littérature dominante (Perren, 2000 ; Amit et al, 2000). Nos résultats confortent ainsi l'appel lancé par Anna, Chandler, Jansen et Mero (2000) en faveur de la multiplication des recherches qualitatives en entrepreneuriat. Car, donner la parole aux entrepreneurs et aux femmes

entrepreneurs de l'informel a permis de recueillir leur perception de la réussite, ce qui conduit à des visées praxéologiques (cf. figure 1).

Le deuxième enseignement fait de l'entrepreneuriat informel et de la réussite entrepreneuriale dans l'informel des vecteurs de changement social. Nos résultats montrent que des populations démunies au rang desquels des diplômés de l'enseignement supérieur, se sont insérées dans la vie professionnelle en concrétisant leur projet entrepreneurial. On retrouve parmi ces entrepreneurs de l'informel des entrepreneurs aux pieds nus (barefoot entrepreneurs), des street entrepreneurs (entrepreneurs de la rue) qui ont des histoires entrepreneuriales différentes (Imas et al, 2012). Ils partagent le fait que leurs activités génèrent des revenus qui leur permettent de sortir du chômage, de réduire la pauvreté, d'assurer le bien-être de leur entourage (enfants, conjoint(e), parents, frères, sœurs, et autres connaissances). En référence à nos résultats, il apparaît que l'entrepreneuriat informel peut être un moyen d'insertion sociale des acteurs ; il peut également contribuer à sortir les personnes démunies ou en difficultés d'insertion professionnelle de la pauvreté ; tout comme il peut permettre à l'entrepreneur(e) d'assurer le bien-être de sa famille. De ce fait la perception de la réussite entrepreneuriale des hommes et des femmes dans le secteur informel au Cameroun et au Burkina Faso corrobore les conclusions des travaux qui considèrent « entrepreneurship as social change » (Calas, Smircich et Bourne, 2009 ; Lebegue, 2015).

Le troisième enseignement porte sur les similitudes et les différences perçues de la réussite entrepreneuriale des hommes et des femmes du secteur informel au Cameroun et au Burkina Faso. Nos résultats montrent que les entrepreneurs dans les deux pays africains tout comme leurs homologues féminins apprécient la réussite entrepreneuriale au travers des critères objectifs et subjectifs. Ainsi le cadre normatif masculin utilisé pour l'étude de l'entrepreneuriat féminin dans d'autres contextes (Robichaud, Mc Graw et Roger, 2005 ; Fairlie et Robb, 2009) ne semble pas opérant pour l'étude de la réussite entrepreneuriale des femmes dans le secteur informel au Cameroun et au Burkina Faso. Nos résultats relativisent également les conclusions des études (Buttner et Moore, 1997 ; Powell et Eddleston, 2008) sur le fait que les femmes entrepreneures mobilisent des critères moins objectifs et plus subjectifs pour apprécier la réussite. Nos résultats montrent des similitudes dans la perception de la réussite entrepreneuriale chez les hommes et les hommes. Les critères communs sont par exemple la qualité de vie de l'entrepreneur, le développement de leurs compétences, le bien-être de l'entourage, la réussite de l'entreprise. Les entrepreneurs et les femmes entrepreneures de l'informel mobilisent plus les critères subjectifs et moins les critères objectifs. Nous

pouvons expliquer ces résultats qui se démarquent des travaux sur l'entrepreneuriat féminin par les spécificités de l'environnement africain qui sont notamment les pressions de la communauté (familiale, ethnique, religieuse, linguistique) sur les individus et en particulier les entrepreneurs (Hall, 1979 ; Kamdem et Nkakleu, 2015 ; Nkakleu, 2018) et les faiblesses des infrastructures sociale dans la plupart des pays africains (Minneti et al, 2006 ; Transparency International, 2017 ; World Bank, 2018). Les différences d'appréciation se trouvent essentiellement dans l'importance (poids) des critères de mesure qui varie suivant le sexe ou le contexte de l'étude (cf. tableau 2). Nos résultats apportent ainsi un éclairage nouveau sur le nombre de critères de mesure et leur importance (poids) dans la représentation de la réussite entrepreneuriale. Par exemple la qualité de vie de l'entrepreneur est appréciée à partir de six critères par les entrepreneurs camerounais contre trois critères par les femmes entrepreneures camerounaises, trois critères par les entrepreneurs burkinabés et deux critères par les femmes entrepreneures burkinabés. Les critères financiers qui mesurent la santé financière de l'entreprise sont au nombre de trois dans la perception des femmes entrepreneures camerounaises contre deux critères chez les entrepreneurs camerounais et un critère chez les entrepreneurs burkinabés. Les femmes entrepreneures burkinabés n'ont cité dans leurs discours aucun critère de mesure de la santé financière de l'entreprise. Ceci nous amène à suggérer la construction de modèle de réussite entrepreneuriale adapté à l'entrepreneuriat informel dans le secteur informel au Cameroun et au Burkina Faso.

Nos résultats mettent en relief la nécessité de proposer des implications managériales adaptées à la représentation de la réussite entrepreneuriale par les quatre groupes d'entrepreneur(e)s de l'informel au Cameroun et au Burkina Faso. Trois groupes d'entrepreneur(e)s, les entrepreneurs et les femmes entrepreneures au Cameroun ainsi que les entrepreneurs burkinabés perçoivent la réussite entrepreneuriale à travers la combinaison de critères financiers et non financiers qui se positionnent dans les quatre domaines de la réussite entrepreneuriale (cf. figure 1). Bien que le nombre et l'importance de ces critères financiers et non financiers varient d'un groupe à un autre, ces trois groupes d'entrepreneurs ont la pleine conscience de la place de leurs activités dans le changement social (Calas, Smircich et Bourne, 2009) et le développement économique de leurs pays (Minneti et al, 2006 ; Kamdem et Nkakleu, 2015 ; World Bank, 2018). Un accompagnement adapté pourrait porter sur la sensibilisation et la formation des entrepreneur(e)s pour leur permettre d'accorder la priorité à l'amélioration de la performance et au développement de l'entreprise. La performance de l'entreprise passe par l'adoption de modes de gestion efficace et de rétributions des

entrepreneur(e)s sur lesquelles ils pourront prélever une quote-part pour satisfaire les besoins personnels et ceux de la famille élargie. Le groupe constitué de femmes entrepreneures burkinabés perçoivent tout comme les trois autres groupes la réussite entrepreneuriale comme étant également la réussite économique. A contrario les femmes entrepreneures burkinabés ne représentent aucunement la réussite entrepreneuriale par la performance de l'entreprise. Dans ce cas, elles exercent les activités économiques dans le secteur informel pour réaliser exclusivement des objectifs personnels (Walker et Brown, 2004 ; Minneti et al, 2006 ; St-Pierre et Cadieux, 2011). Il devient difficile d'accompagner ces femmes entrepreneures en mobilisant les outils classiques qui ont une visée financière.

De ce fait, il s'avère intéressant pour les acteurs de l'accompagnement d'adapter leurs pratiques et dispositifs d'accompagnement à la perception que se font les entrepreneur(e)s de leur réussite. Autrement dit, les accompagnateurs doivent prendre des décisions et agir en cohérence avec la perception de la réussite entrepreneuriale des entrepreneur(e)s de l'informel. Dans le cas d'espèce, les résultats ont montré que leur perception intègre les critères objectifs et subjectifs de mesure de la réussite entrepreneuriale. Les accompagnateurs pourraient mobiliser la matrice opérationnelle de définition de la RE qui leur permettrait d'adapter leurs dispositifs en tenant compte de chaque dimension de la RE et de ses déclinaisons (critères de mesure). Cette implication managériale en termes de renouvellement des dispositifs d'accompagnement entrepreneurial se fonde sur le fait que des auteurs ont montré que les entrepreneurs satisfaits apportent une satisfaction supérieure aux clients et par conséquent, leur réussite personnelle contribue à une réussite plus élevée de l'entreprise (Lebegue, 2015). Les accompagnateurs devraient ainsi prendre conscience du fait que la réussite personnelle des entrepreneurs et femmes entrepreneures de l'informel est un « accélérateur » de la réussite (performance) des micro-entreprises en Afrique.

Enfin, nos résultats nous amènent à inviter les policy makers à sortir des discours négatifs sur la faible contribution de l'entrepreneuriat informel au développement économique qui peut s'expliquer notamment par la réticence affichée des entrepreneurs de sortir de l'informel et d'adopter des modes de gestion moderne. Les discours ambiants soutiennent les politiques étatiques de développement de l'entrepreneuriat formel qui produisent essentiellement la croissance de l'entreprise (Minneti et al, 2006 ; St-Pierre et Cadieux, 2011). Or, les dispositifs d'accompagnement qui valorisent exclusivement la croissance des entreprises semblent inopérants pour mieux comprendre la réussite entrepreneuriale dans le secteur informel. Etant donné l'importance du secteur informel dans le développement économique des pays africains

(Mbaye et al, 2014), la connaissance que les entrepreneurs et les femmes entrepreneurs ont de leur réussite permet de construire de nouveaux modèles pour mieux soutenir l'entrepreneuriat (informel) en Afrique.

CONCLUSION

L'objectif de cette recherche était de construire la représentation que les hommes et femmes qui exercent des activités économiques dans le secteur informel en Afrique ont de leur réussite. Empruntant une démarche qualitative suggérée par les travaux récents en entrepreneuriat (Anna et al, 2000 ; Lebegue, 2015), nous avons réalisé des entretiens semi-directifs avec 82 entrepreneurs et femmes entrepreneurs de l'informel au Cameroun et au Burkina-Faso. Nos résultats ont révélé des critères de mesure de réussite entrepreneuriale qui sont à la fois objectifs (financiers) et subjectifs (non financiers). L'étude a révélé des critères de mesure de réussite communs aux entrepreneurs et aux femmes entrepreneurs. En outre, l'analyse des discours a fait émerger des critères de mesure spécifiques au contexte ou aux femmes entrepreneurs de l'informel au Burkina Faso.

Les résultats de cette présente recherche ne sont pas généralisables en raison de l'adoption de la méthodologie qualitative. Toutefois, le choix de la théorisation ancrée autorise la pertinence de modèle de réussite entrepreneuriale dans le secteur informel. Les implications managériales suggérées sont pertinentes parce que la réussite entrepreneuriale dans le secteur informel est décrite par les entrepreneurs et les femmes entrepreneurs.

Des questions restent pendantes et constituent des pistes de recherche future : il est possible que la représentation de la réussite évolue au fil du temps. Dans cette perspective, une étude longitudinale pourrait permettre de mieux caractériser la perception de la réussite entrepreneuriale des hommes et des femmes dans le secteur informel. La prise en compte des spécificités des activités du secteur informel pourrait participer à la définition claire des critères de mesure de la réussite entrepreneuriale. Enfin une autre piste de recherche future est l'application de la méthode de quantification des données qualitatives qui permet de construire les modèles de réussite entrepreneuriale dans le secteur informel en Afrique.

References

Abaté, A.M. (2018), "les motivations et logiques d'informalisation des entreprises formelles », *Revue Congolaise de Gestion*, vol. 1, n° 5, p. 11-66.

- Amit, R., Mac Crimmon, K., Zietsma, C. & Oesch, J. (2000), “Does money matter? Wealth attainment as the motive for initiating growth-oriented technology ventures”, *Journal of Business Venturing*, vol. 16, n° 2, pp. 119-143.
- Anna, A.L., Chandler, G.N., Jansen, E., Mero, N.P. (2000), “Women business owners in traditional and non-traditional industries”, *Journal of Business Venturing*, vol. 15, n° 2, pp. 279-303.
- Buttner, E.H., Moore, D.P. (1997), “Women’s organizational exodus to entrepreneurship: self-reported motivations and correlates success”, *Journal of Small Business Management*, vol. 35, n° 1, pp. 34-46.
- Calas, M.B., Smircich, L., Bourne, K. (2009), “Extending the boundaries: reframing entrepreneurship as social change’ through feminist perspectives”, *The Academy of Management Review*, vol. 34, n° 3, pp. 552-569.
- Chon, G. H. (2008), “Measuring performance of small and medium sized enterprises: the grounded theory approach”, *Journal of Business and Public Affairs*. Vol. 2, n° 1.
- Fairlie, R.W., Robb, A.M. (2009), “Gender differences in business performance: evidence of characteristics of business owners survey”, *Small Business Economics*, vol. 33, n° 4, pp. 375-395.
- Fayolle, A., Nakara, W.A. (2012), “Les “bad” practices d’accompagnement à la création d’entreprise. Le cas des entrepreneurs par nécessité », *Revue Française de Gestion*, n° 228/229, vol. 9-10, p. 231-251.
- Gerba, Y. T. & Viswanadham, P. (2016), « Performance measurement of small scale enterprises: Review of theoretical and empirical literature”, *International Journal of Applied Research*, Vol. 2, n° 3, p. 531-535.
- Glaser, B.G., Strauss, A.L. (1967), *The discovery of grounded theory: strategies for qualitative research*, New-York, Aldine Transaction.
- Hall, E.T. (1979), *Au-delà de la culture*, Paris.
- Imas, M., Wilson, N., Weston, A. (2012), “Barefoot entrepreneurs”, *Organization*, vol. 19, n° 5, pp. 563-585.
- Jarvis, R., Curan, J., Kitching, J., et Lightfoot, G. (2000), “The use of quantitative and qualitative criteria in the measurement of performance in small firms”, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 7, n° 2, p. 123-134.
- Kamdem, E. (en collaboration avec R. Nkakleu) (2015), *Profils et pratiques d’entrepreneurs camerounais : expériences et témoignages*, Paris, L’Harmattan.

Kelley, D., Singer, S. & Herrington, M. (2016). *2015/2016 Global report*. Global Entrepreneurship Monitor.

Lebegue, T. (2015), « La réussite de carrière entrepreneuriale des femmes », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 14, n° 1, pp. 93-127.

Marchesnay, M. (2015), « La petite entreprise. Sortir de l'ignorance », *Revue Française de Gestion*, vol. 8, n° 253, p. 319-331.

Mbaye, A.A., Benjamin, N.C., Golub, S.S. and Ekonomie, J.J.T. (2014), *The urban informal sector in francophone Africa: Large versus small enterprises in Benin, Burkina Faso and Senegal*, Development Policy Research Unit Working Paper 201405. DPRU, University of Cape Town.

Minneti, M., Allen, E. et Langowitz (2006), *The 2005 Global Entrepreneurship Monitor Special Topic Report: Women in entrepreneurship*, Center of women leadership. Babson College.

Nkakleu, R. et Sakola Djika, A. (2017), « La performance des micro-entreprises dans le secteur informel en Afrique », Actes, XXVIème conférence de l'AIMS, Lyon, 7-9 juin.

Nkakleu, R. (2018). *Accompagnement des petites entreprises au Cameroun et au Sénégal. Compétences des dirigeants et performance*. Editions EMS.

Ojo, S., Nwankwo, S. & Gbadamosi, A. (2013), « Ethnic entrepreneurship: the myth of informal and illegal enterprises in the UK ». *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 25, n° 6-7, p. 587-611.

Oladimeji, M.S., Worimegbe, P.O., Worimegbe, T.M. (2017), « Social capital and micro enterprise performance in Nigeria », *International Journal of Social & Management Sciences*, Vol. 1, n° 1, p. 171-178.

Perren, L. (2000), « Factors in the growth of micro-enterprise: Exploring the implications », *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 7, n° 1, pp. 58-68.

Powell, G.N., Eddleston, K.A. (2008), « The paradox of the contented female business owner », *Journal of Vocational Behavior*, vol. 73, n° 1, pp. 24-36.

Robichaud, Y., McGraw E., Roger, A. (2005), « L'influence des objectifs des entrepreneurs sur la performance des petites entreprises. Une comparaison hommes/femmes », *Revue de Gestion des ressources Humaines*, n° 55, pp. 22-35.

Sogbossi, B. B. (2010), « Perception de la notion de performance par les dirigeants de petites entreprises en Afrique », *La Revue des Sciences de Gestion*, n° 241, pp. 117-124.

St-Pierre, J. & Cadieux, L. (2011), « La conception de la performance: Quels liens avec le profil entrepreneurial des propriétaires dirigeants », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 10, p. 32-52.

Strauss, A., Corbin, J. (2004), *Les fondements de la recherche qualitative*, Fribourg, Academic Press Fribourg, 342 p.

Transparency International (2017), *Corruption perceptions index 2017*. Transparency International.

Vesper, K.H. (1990), *New ventures strategies, 2nd edition*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.

Walker, E. et Brown, A. (2004), "What success factors are important to small business owners?" *International Small Business Journal*, vol. 22, n° 6, p. 577-594.

World Bank (2018), *Doing business. Reforming to create job. Comparing business regulation for domestic firms in 190 economies*. World Bank Group.

Yin, R.K. (2013), *Case Study Research: Design and methods*. Sage Publications.