

Accès au financement : pourquoi les femmes ne s'imposent-elles pas ?

Les femmes s'excluent elles-mêmes du marché du crédit africain

Hanan Morsy

PHOTOGRAPHIE MISE GRACIEUSEMENT À NOTRE DISPOSITION PAR LA BANQUE AFRICAINE DE DÉVELOPPEMENT



QUAND J'ÉTAIS petite, on m'a appris à penser que l'action personnelle l'emporte sur les préjugés sociétaux. On m'a dit que tout m'était permis si je croyais en moi, et que le sexisme n'est pas insurmontable. Devenue femme, j'ai constaté que mes parents n'auraient pu me donner de meilleur conseil. En Afrique, les disparités femmes–hommes en matière d'accès aux services financiers sont alimentées par la perception de soi qu'ont les entrepreneuses. Cette perception laisse de nombreuses Africaines en marge du secteur financier, incapables d'épargner, d'emprunter ou de se constituer un capital.

À l'échelle mondiale, les femmes ont peu accès au financement. Malgré d'importants progrès d'ensemble — en 2017, la Banque mondiale rapportait que 1,2 milliard de personnes de plus qu'en 2011 avaient un compte en banque —, un écart de 9 % subsiste entre l'accès des hommes et celui des femmes. En Afrique subsaharienne, seulement 37 % des femmes ont un compte bancaire, contre 48 % des hommes, un écart qui n'a fait que se creuser ces dernières années. Les chiffres sont encore pires en Afrique du Nord, où environ deux tiers de la population adulte n'ont pas de compte bancaire et où l'écart femmes–hommes en matière d'accès au financement (18 %) est le plus élevé du monde.

Ces chiffres frappants soulèvent des questions urgentes pour les dirigeants en Afrique. Qu'est-ce qui continue de nourrir les disparités entre les sexes dans l'accès au financement sur le continent ? Et pourquoi, malgré tous les efforts consentis, l'écart est-il encore plus net aujourd'hui qu'il y a dix ans ?

La théorie dominante des économistes est que les contraintes de l'offre telles que des taux d'intérêt élevés

et les garanties exigées jouent un rôle majeur dans l'exclusion des femmes du marché formel du crédit. Le rationnement du crédit par des taux d'intérêt élevés dissuade proportionnellement plus d'entrepreneuses que d'entrepreneurs de demander des prêts, tandis que l'absence de garantie peut impliquer qu'elles ont moins accès aux prêts que leurs homologues masculins (Morsy et Youssef, 2017). Et lorsqu'elles y ont accès, les femmes se voient généralement imposer des conditions de prêt plus strictes que les hommes.

L'importance excessive attachée aux facteurs de l'offre du marché du crédit par les chercheurs, les dirigeants politiques et les praticiens implique que les facteurs de la demande et leur influence sur l'écart femmes–hommes en matière d'accès au financement ont été en grande partie négligés, surtout en Afrique. Pourtant, le comportement décisionnel des femmes joue lui aussi un rôle clé dans ce phénomène.

Sur le marché du crédit, des facteurs tels qu'un manque de culture financière, une aversion au risque et la peur de l'échec vont jusqu'à empêcher les entrepreneuses de demander un prêt. Or, intuitivement, on penserait que les entrepreneuses sont au moins aussi compétitives que les entrepreneurs. Alors, pourquoi s'excluent-elles du marché du crédit ?

Des perceptions faussées

De nouvelles données extraites des marchés du crédit de 47 pays africains indiquent qu'en Afrique en général, et en Afrique du Nord en particulier, les entrepreneuses ont davantage tendance à s'autoexclure du marché du crédit parce qu'elles *s'estiment* peu solvables. Ces femmes ne demandent pas de prêts ou de lignes de crédit, car elles pensent que leur demande sera rejetée. Notre étude montre que les femmes chefs de micro- et de petites entreprises ont une propension plus forte que les hommes à s'autoexclure du marché du crédit.

Outre ce constat essentiel, nous avons observé trois phénomènes stupéfiants qui confortent notre hypothèse selon laquelle les facteurs de la demande sont à l'œuvre. Premièrement, ce ne sont *pas* la complexité des procédures de demande et les conditions de prêt et de crédit défavorables qui dissuadent les entrepreneuses de demander un crédit. Deuxièmement, l'autoexclusion des entrepreneuses

est *sans rapport* avec la solvabilité de leur entreprise. Et enfin, les femmes persistent à s'exclure même *en l'absence* de pratiques de prêt discriminatoires, ce qui laisse à penser que ce comportement n'est pas une simple réaction à la discrimination pratiquée par les établissements financiers.

Ces données offrent la possibilité de refermer l'écart femmes-hommes persistant dans l'accès au financement en Afrique et, a priori, dans d'autres régions en développement. Les dirigeants africains devraient, peuvent et doivent faire davantage pour traiter les facteurs de la demande, comme la culture financière des femmes et des filles. C'est indispensable sur le marché du crédit d'aujourd'hui, caractérisé par sa complexité et son évolution rapide.

Même dans un pays comme le Kenya, qui dispose d'un solide système financier et de nombreux programmes orientés vers les femmes, les entrepreneuses se heurtent encore à de nombreux défis du côté de la demande pour accéder à ces fonds. Les entrepreneurs dotés d'une culture financière prennent des décisions globalement plus éclairées et évaluent leur solvabilité avec davantage d'objectivité. C'est pourquoi armer les entrepreneuses de connaissances et de compétences financières appropriées stimulera leur participation sur le marché du crédit.

Le Women Entrepreneur Financing Programme, programme de financement des entrepreneuses engagé en Malaisie, est un modèle innovant qui dote les femmes des connaissances et des compétences dont elles ont besoin pour renforcer leur capacité stratégique dans des domaines fonctionnels cruciaux comme la gestion financière, le marketing, le leadership et les technologies. Ce programme a aidé à refermer l'écart femmes-hommes en matière d'emprunt en Malaisie.

Des comportements financiers différents

Outre les connaissances financières, les différences entre les sexes touchent aussi au comportement financier. Les femmes ont, par exemple, plus tendance que les hommes à épargner de manière informelle. On peut donc introduire, pour nourrir la demande féminine de services financiers, des produits financiers visant à répondre aux besoins des emprunteuses qui recourent traditionnellement à des systèmes de financement informels — tels que des prêts pour lesquels sont acceptés en garantie des actifs plus modestes et davantage de biens meubles, ainsi que les moyens traditionnels de conservation de la richesse comme le bétail et l'or. Les gouvernements peuvent aider à développer ces nouveaux produits, par exemple en instaurant le cadre législatif et réglementaire nécessaire. En Cisjordanie et à Gaza, des banques locales proposent aujourd'hui des prêts à de petites et moyennes entreprises sur la base de biens meubles avec un large éventail de

produits innovants pour les femmes, tels que des prêts sans garantie et des prêts garantis par de l'or. Ces prêts s'accompagnent de programmes d'éducation financière ainsi que d'outils en ligne et de services de conseil pour aider les plus petites entreprises et les entrepreneuses à gérer leur activité et à la développer.

Nos recherches montrent que ce sont surtout des facteurs de la demande qui limitent l'accès au financement des entrepreneuses africaines, en particulier en Afrique du Nord. Nous avons neutralisé les différences entre les entrepreneurs hommes et femmes sur le plan du talent et des caractéristiques de leurs entreprises et exclu la discrimination en matière d'offre de crédit ou les barrières institutionnelles parmi les facteurs de l'autoexclusion observée. Nous concluons que les hommes et les femmes ne se comportent pas de la même manière en raison de différences dans leurs préférences sur le plan social, de la compétition et du risque.

L'écart d'accès au financement entre hommes et femmes qui est observé en Afrique peut avoir un impact considérable sur le progrès économique et social. Les femmes dominent aujourd'hui l'agriculture africaine, premier secteur d'activité du continent. Or, lorsque les agricultrices n'ont pas accès aux services financiers, leur capacité d'investissement dans les technologies modernes pour gagner en productivité se trouve limitée. Elles ne peuvent pas diversifier leurs exploitations. Elles ne peuvent pas pratiquer des cultures de forte valeur ni investir dans des actifs comme le bétail. Et elles ne peuvent pas investir dans une meilleure alimentation pour leurs enfants.

L'industrie de la mode en Afrique subsaharienne est elle aussi dominée par les femmes, dont les petites entreprises sont les maillons d'une filière dynamique du vêtement en coton qui produit l'énorme somme de 31 milliards de dollars chaque année. Sans accès au financement, les entreprises dirigées par des femmes peinent à puiser dans les segments à forte valeur ajoutée de l'industrie de la mode.

Avec un accès facilité au financement du fonds de roulement, de nombreuses entrepreneuses africaines verront leur entreprise s'épanouir, ouvrant la voie à un meilleur avenir pour tous. **FD**

HANAN MORSY est directrice du département de la politique macro-économique, des prévisions et de la recherche de la Banque africaine de développement.

Cet article se base sur le document de travail n° 317 de la Banque africaine de développement, « Women Self-Selection out of the Credit Market in Africa », de Hanan Morsy, Amira El-Shal et Andinet Woldemichael.

Bibliographie :

Demirgüç-Kunt, A., L. Klapper, D. Singer, S. Ansar, and J. Hess. 2018. *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. Washington, DC: World Bank.

Morsy, H., and H. Youssef. 2017. "Access to Finance—Mind the Gender Gap." EBRD Working Paper 202, European Bank for Reconstruction and Development, London.