
M.E.S., Numéro 131, Vol.2, novembre – décembre 2023

<https://www.mesrids.org>

Dépôt légal : MR 3.02103.57117

N°ISSN (en ligne) : 2790-3109

N°ISSN (impr.) : 2790-3095

Mise en ligne le 18 novembre 2023



Revue Internationale des Dynamiques Sociales
Mouvements et Enjeux Sociaux
Kinshasa, novembre - décembre 2023

EXPLORATION DES EFFETS DE L'AUTO-EFFICACITE ENTREPRENEURIALE DES MICRO-ENTREPRENEURS SUR LA DEMANDE DE SOUTIEN ENTREPRENEURIAL¹

par

Guylord KAKENZA KITUMBA

Professeur Associé

Chercheur Postdoctoral/Université de Namur/Belgique

Chantal MUNGANGA MALAKU

Chef de Travaux, Doctorante en Psychologie

Lepère MAKUMOLE KIKOMINA

Professeur Associé

Patience KIMVULA YA-MALOSA

Chef de travaux, Doctorant en Psychologie

Francis-Rida KUTUNGA NIJIKAP

Professeur Associé

(Tous) Université de Kinshasa

Résumé

L'auto-efficacité entrepreneuriale est devenue une ressource personnelle stratégique influençant directement la performance des entrepreneurs et de la petite entreprise. En dépit de cela, très peu d'études examinent son implication dans les décisions et choix de rechercher du soutien entrepreneurial par les entrepreneurs. Dans cette étude, notre objectif est d'explorer la manière dont l'auto-efficacité entrepreneuriale des micro-entrepreneurs affecte leurs décisions de solliciter différentes formes de soutien entrepreneurial auprès des institutions formelles d'appui aux activités entrepreneuriales. Au travers d'une enquête, les données ont été collectées auprès d'un échantillon aléatoire proportionnel aux effectifs par branches d'activités de 632 micro-entrepreneurs de Kinshasa. Les résultats indiquent un effet positif de l'auto-efficacité entrepreneuriale sur la demande de crédit et un effet négatif de l'auto-efficacité entrepreneuriale sur la demande du soutien psychologique parmi les micro-entrepreneurs. Ces résultats suggèrent que les micro-entrepreneurs qui croient fortement en leurs capacités entrepreneuriales sont plus susceptibles de rechercher du crédit et moins susceptibles de rechercher de l'aide psychologique. Ces résultats sont discutés. Ils ouvrent d'intéressantes perspectives de recherche et d'interventions.

Mots clés : Auto-efficacité entrepreneuriale, soutien entrepreneurial, micro-entrepreneurs, Kinshasa

Abstract

Entrepreneurial self-efficacy has become a strategic personal resource directly influencing the performance of entrepreneurs and small businesses. Despite this, very few studies examine its implication in decisions and choices to seek entrepreneurial support by entrepreneurs. In this study, our objective is to explore how the entrepreneurial self-efficacy of micro-entrepreneurs affects their decisions to seek different forms of entrepreneurial support from formal institutions supporting entrepreneurial activities. Through a survey, data were collected from a random sample proportional to the workforce by branch of activity of 632 micro-entrepreneurs in Kinshasa. The results indicate a positive effect of entrepreneurial self-efficacy on the demand for credit and a negative effect of entrepreneurial self-efficacy on the demand for psychological support among micro-entrepreneurs. These results suggest that microentrepreneurs who strongly believe in their entrepreneurial abilities are more likely to seek credit and less likely to seek psychological help. These results are discussed. They open up interesting perspectives for research and interventions.

INTRODUCTION

Les systèmes de soutien aux activités entrepreneuriales sont parmi les principaux intéressants thèmes de recherche en entrepreneuriat (Filion, 1997 ; Bruyat et Julien, 2001). Le soutien aux microentreprises constitue un champ d'activités et de recherche au carrefour de l'entreprise, du propriétaire-dirigeant et de la triptyque État/bailleur/opérateur. La microentreprise s'insère dans un champ de relations interactives avec un environnement peu favorable souvent caractérisé par un marché étroit, une forte concurrence, des systèmes d'approvisionnement incertains et un cadre législatif et fiscal inadapté. Face à ces contraintes structurelles et conjoncturelles, les dispositifs de soutien visent à lever ou à réduire les pesanteurs de l'environnement sur

¹ Cette recherche a reçu le support financier de l'Académie de recherche et d'enseignement supérieur (ARES) ainsi que celui de la Banque nationale de Belgique. Toute notre gratitude au Professeur Marcus Dejardin pour son encadrement et son implication à l'obtention de ce support financier.

l'entreprise, conseillent et élaborent des formations à l'attention des propriétaires-dirigeants, et mettent en œuvre des systèmes de crédit (Botzung, 1996). Ainsi, les systèmes de soutien contribuent inéluctablement au succès et au développement des microentreprises (Beck, 2007 ; Beck et Demirguc-Kunt, 2006 ; Wang, 2016 ; Quartey et al., 2017).

Depuis le début des années 1970, les politiques de soutien aux microentreprises se sont intensifiées dans plusieurs pays, notamment aux Etats-Unis. La République démocratique du Congo n'est pas restée en dehors de ces politiques. On peut noter à titre illustratif, la création de l'Office de Promotion des Petites et Moyennes Entreprises (OPEC) par l'ordonnance-loi n°73-011 du 05 janvier 1973, la création du fonds de garantie des crédits accordés aux PME congolaises par l'ordonnance-loi n°73-012 du 05 janvier 1973, la création du Fonds pour la Promotion de l'Industrie par l'ordonnance-loi n° 89-171 du 07 août 1989. En dehors de ces structures publiques, plusieurs autres institutions publiques et privées ont été créées pour contribuer au soutien, à la promotion et au développement des micros, petites et moyennes entreprises.

En termes de phase d'évolution de l'entreprise, les politiques de soutien concernent les microentreprises naissantes (soutien à la création et ou anté-crétion) et en cours de développement (soutien post-crétion). Les systèmes de soutien se structurent autour de trois axes majeurs. Le premier axe concerne le soutien financier. Pour les microentreprises déjà créées, le soutien financier est destiné à satisfaire ou à combler les besoins financiers, à travers les systèmes de crédits et ou des subsides. Le deuxième axe s'intéresse au soutien psychologique. Ce soutien réunit l'ensemble des réseaux de conseil et de formation, ayant pour but d'apporter diverses informations et connaissances (managériales, fiscales, juridiques, techniques, etc.) aux propriétaires-dirigeants. Le troisième axe concerne le soutien logistique. Il a pour rôle d'offrir les moyens matériels nécessaires au roulement des activités de la microentreprise (Albert, Fayolle & Marion 1994).

Dans la plupart de pays en voie de développement, puisque le micro-entrepreneuriat rime avec le secteur informel (Benjamin & Mbaye, 2014; Grosh & Glewwe, 2000 ; Mead & Liedholm, 1998), on observe la montée en puissance de systèmes de soutien informel, constitués essentiellement des services d'accompagnement et d'appui aux microentreprises rendus par des associations informelles (Aliber, 2015, 2000 ; Mufungizi & Tiemann, 2012 ; Gugerty, 2007 ; Guérin, Servet & Morvant-Roux, 2011 ; Lelart, 1990a). Ces systèmes de soutien informel évoluent en parallèle et en complément des services rendus par les systèmes de soutien formel (Guirking, 2008 ; Barslund, 2008 ; Lainez, 2014 ; Beckmann & Mare, 2017).

La demande d'un soutien formel pour une microentreprise dépend de plusieurs facteurs qui peuvent être regroupés en quatre catégories : les facteurs institutionnels, les facteurs socio-économiques, les facteurs liés au projet (entreprise) et les facteurs individuels du propriétaire-dirigeant. Les facteurs institutionnels renvoient aux structures, mécanismes et politiques publics (gouvernementaux) et privés qui régissent les aides financières et non financières ainsi que les crédits destinés aux microentreprises en vue de leur permettre un fonctionnement harmonieux (Fuentelsaz, Gonzalez, Maicas & Montero, 2015 ; Facchini & Subandono, 2017). Les facteurs liés au projet renvoient aux activités de la microentreprise (leur nature ou la branche d'activités, l'innovativité, l'âge de la microentreprise, sa performance économique et financière, son style de gestion, sa réputation financière, son lieu d'installation, le nombre et la durée de ses relations avec les structures d'appui, etc.) (Erdogan, 2019 ; De Carvalho & Schiozer, 2015). Les facteurs individuels concernent le capital humain et les variables sociodémographiques du propriétaire-dirigeant (Erdogan, 2019). Les facteurs socio-économiques englobent les éléments liés à l'environnement socio-économique dans lequel évoluent les activités économiques, tels que la concurrence, l'accès à l'électricité, l'accès à l'eau, les infrastructures routières, la corruption, le milieu, etc. (Ullah, 2020 ; Erdogan, 2019 ; Mufungizi & Tiemann, 2012).

Dans la littérature, de nombreux travaux se sont intéressés à étudier les déterminants de la demande de soutien financier (crédits surtout) par les dirigeants des entreprises de petite taille (voir section 1 sur la littérature empirique). Quoiqu'il existe des études intéressantes et diverses sur les déterminants de la demande de soutien (financier surtout), des vides scientifiques persistent dans la littérature empirique. Les études réalisées utilisent dans leur très grande majorité, les variables de la littérature théorique de gestion financière constituées essentiellement des éléments financiers et économiques ainsi que les caractéristiques de l'entreprise. Les théories de la structure financière de l'entreprise telles que la théorie de préférences hiérarchisées de financement, la théorie du financement par compromis, la théorie de l'agence, la théorie du signal, la théorie de l'équilibre statique, etc. sont utilisées pour expliquer les déterminants de la demande de prêts auprès des institutions financières.

Très peu d'études portées à notre connaissance jusqu'ici se sont intéressées aux théories et variables psychologiques pour expliquer la demande de soutien entrepreneurial (prêts et autres) par les dirigeants des entreprises de petite taille. Les éléments tels que la motivation entrepreneuriale, la proactivité, les aspirations, le capital psychologique, l'auto-efficacité entrepreneuriale du propriétaire-dirigeant, l'auto-efficacité collective (pour les prêts demandés en groupe) sont quasi-inexistants dans la littérature empirique sur les déterminants

de la demande de soutien. Pourtant, la littérature empirique a montré clairement que tous les propriétaires-dirigeants des entreprises de petite taille ne décident pas seulement en fonction de caractéristiques de leurs entreprises. Au-delà de ces caractéristiques, différents facteurs liés à certaines caractéristiques personnelles sont à la base de choix et de décisions des dirigeants des entreprises de petite taille (Cassar, 2007; Getz & Pettersen, 2005; Kotey & Meredith, 1997; Gundry & Welsch, 2001; Morris, Miyasaki, Watters & Coombes, 2006; Reijonen & Komppula, 2007; Sadler-Smith, Hampson, Chaston & Badger, 2003; Gray, 2002; Greenback, 2001; Wiklund, Davidsson & Delmar, 2003). D'où, la nécessité de prendre en compte les variables psychologiques dans la compréhension et l'explication de la décision de demander du soutien auprès des institutions financières et non-financières par les dirigeants des microentreprises. Par ailleurs, le soutien financier est l'axe majeur sur lequel se focalise la plupart des études. Alors que les autres formes de soutien sont aussi importantes que l'argent.

Dans cette optique, la présente étude a pour objectif d'explorer la manière dont l'auto-efficacité entrepreneuriale des micro-entrepreneurs affecte leurs décisions de demander différentes formes de soutien entrepreneurial auprès des institutions formelles d'appui aux activités entrepreneuriales. Sur le plan théorique et empirique, la présente étude est une contribution dans la littérature sur les déterminants de la demande de soutien auprès des institutions formelles par les microentreprises évoluant dans les pays à faible revenus.

La suite de ce papier comprend cinq sections. La section suivante passe en revue la littérature empirique sur les facteurs d'entreprise associés à la demande de soutien entrepreneurial. La section 2 développe le contour et la construction théoriques ainsi que les suppositions de l'étude. La troisième section décrit la démarche méthodologique. La section 4 présente les résultats obtenus, discute ces derniers et donne les implications théoriques et pratiques de l'étude dans le domaine de l'entrepreneuriat. La cinquième section présente les limites et perspectives de l'étude.

I. DES PREUVES EMPIRIQUES SUR LES DETERMINANTS DE LA DEMANDE DE SOUTIEN ENTREPRENEURIAL PAR LES ENTREPRISES

Des nombreuses preuves empiriques indiquent la place de choix qu'occupent les variables des théories de la structure financière de l'entreprise dans l'explication de la demande de soutien financier par les entreprises. Plusieurs études prouvent que l'âge et la taille de l'entreprise déterminent la demande et l'obtention des prêts. En ce sens que les grandes entreprises et les entreprises plus âgées éprouvent moins de difficulté pour demander et obtenir des prêts d'autant plus qu'elles sont moins confrontées aux problèmes d'asymétrie d'information (Clarke, Cull & Kisunko, 2012 ; Lee & Drever, 2014 ; Levenson & Willard, 2000 ; Nikaido, Pais & Sarma, 2015 ; Erdogan, 2019). La croissance de l'entreprise est aussi étudiée comme déterminant de la demande et de l'obtention des crédits. La littérature empirique relative à la relation entre la croissance et la demande/l'obtention de prêts n'est pas concluante. Certaines études soulignent que la croissance élevée affecte négativement l'obtention de prêts (Binks & Ennew, 1996 ; Freel, Carter, Tagg, & Mason, 2012 ; Wang, 2016). D'autres par contre, soutiennent que la croissance élevée est positivement associée à la demande et l'obtention des prêts (Brown & Lee, 2015 ; Canton, Grilo, Monteagudo & van der Zwan, 2013). Des études font observer que les entreprises qui ont une relation de crédit avec une seule banque obtiennent facilement des prêts que les autres entreprises (Bolton, Freixas, Gambacorta & Mistrulli, 2016 ; Cenni, Monferra, Salotti, Sangiorgi & Torluccio, 2015 ; Cole, 1998 ; de Bodt, Lobeze & Statnik, 2005). Par ailleurs, une plus longue durée des relations entre la structure de soutien principale (banque, IMF, etc.) et l'emprunteur influe sur l'accessibilité aux prêts en réduisant la probabilité de rationnement du crédit (Agostino & Trivieri, 2017 ; Angelini, Di Salvo & Ferri, 1998 ; Bharath, Dahiya, Saunders & Srinivasan, 2011 ; Cenni et al., 2015 ; Madrid-Guijarro, Garcia-Perez-de-Lema, & van Auken, 2016).

L'innovativité affecte également l'accessibilité aux prêts bancaires. Certaines études soutiennent que les PME innovantes rencontrent des difficultés pour accéder aux prêts bancaires par le fait que les innovations comportent des risques que certaines institutions financières n'acceptent (Freel, 2007 ; Lee, Sameen & Cowling, 2015). Le nombre de propriétaires d'une PME est également considéré comme affectant la demande et l'obtention des prêts dans les deux sens (effet positif et effet négatif). Certaines études soulignent un effet positif de plusieurs propriétaires sur la demande et l'obtention des prêts en raison d'un faible problème d'asymétrie d'information (Blumberg & Letterie, 2008 ; van der Zwan, 2014). D'autres études soutiennent un effet négatif de plusieurs propriétaires sur l'accès aux prêts en raison de problèmes d'agence (Ang, 1992). Des nombreuses études indiquent que la rentabilité détermine la demande des prêts. Les entreprises de petite taille rentables demandent et obtiennent un peu plus facilement les prêts que celles moins rentables, en ce sens que la génération de flux de trésorerie élevés réduit la probabilité de non-remboursement des prêts (Ferrando & Mulier, 2013 ; Bose, MacDonald & Tsoukas, 2016 ; Bougheas, Mizen et Yalcin, 2006 ; Quartey, Turkson, Abor & Iddrisu, 2017).

Par ailleurs, les études montrent que le secteur d'activités dans lequel évolue l'entreprise détermine aussi la demande et l'obtention de soutien. Certaines études soutiennent que les PME manufacturières sont confrontées à des contraintes de financement plus importantes que les entreprises du secteur des services en raison des besoins d'emprunt plus élevés (Westhead & Storey, 1997 ; Kumar & Francisco, 2005 ; Beck et al., 2006 ; Cosh, Hughes, Bullock, & Milner, 2008 ; North, Baldock, & Ekanem, 2010). D'autres études par contre, indiquent qu'il est plus facile pour les PME manufacturières d'accéder aux prêts que les PME du secteur des services parce que les premières ont des quantités suffisantes d'actifs physiques qu'elles peuvent donner en garantie (Cressy & Aloffsson, 1997 ; Silva & Carreira, 2010). Des études indiquent que d'autres facteurs tels que le milieu où les activités sont installées affecte la demande des prêts, dans ce sens que les PME installées dans les grandes villes ont plus de facilité de demander et d'obtenir des prêts auprès des institutions financières que les PME qui opèrent en province (Yulek, 1998). Les PME possédant un patrimoine immobilier et un réseau social hétérogène pouvant être utilisés comme des garanties ont une probabilité élevée de demander des prêts (Blumberg & Letterie, 2008 ; Chai, Che, Huang & Ye, 2018 ; Karlan, Mobius, Rosenblat & Szeidl, 2009 ; Biggart & Castanias, 2001). Des études ont mis en évidence que le nombre des institutions de soutien, le taux d'intérêt appliqué au crédit par les institutions bancaires et non bancaires, les conditions d'éligibilité au crédit, la crédibilité de l'institution de soutien, l'absence d'enregistrement de la microentreprise dans les registres officiels du service public habilité, influent sur la demande de soutien par les microentreprises auprès d'une institution formelle de soutien (Mufungizi & Tiemann, 2012).

Les variables associées à la demande des prêts ci-dessus décrites sont à elles-seules, assez insuffisantes pour expliquer la décision de demander les prêts par les propriétaires-dirigeants des entreprises de petite taille, au regard de la fusion-confusion qui existe entre ces propriétaires-dirigeants et leurs entreprises. La complexité et l'imbrication des motivations psychologiques et économiques à la création des entreprises de petite taille diluent dans une certaine mesure les conclusions de la plupart de ces études examinant essentiellement les variables structurelles. Nous proposons dans les lignes qui suivent le développement théorique qui prend en compte les variables psychologiques.

II. CONTOUR THEORIQUE DE L'ETUDE

Dès que les recherches dans le champ de l'entrepreneuriat se sont inscrites dans une dynamique interdisciplinaire, les motivations entrepreneuriales, les ambitions entrepreneuriales, l'auto-efficacité entrepreneuriale, le capital psychologique, la proactivité, la propension à la prise de risques, etc. sont devenues des variables psychologiques intéressantes dans les recherches en entrepreneuriat (Frese & Gielnick, 2014 ; Baum, Frese & Baron, 2007). Ces ressources psychologiques sont considérées comme des antécédents psychologiques dans le processus entrepreneurial (Baum, Frese & Baron, 2007). La littérature entrepreneuriale ne cesse d'être alimentée par l'un ou l'autre aspect de telle ou telle autre variable psychologique étudiée. Notre choix dans cette étude porte sur *l'auto-efficacité entrepreneuriale*.

2.1. Auto-efficacité entrepreneuriale (AEE)

Depuis quelques années, les chercheurs en entrepreneuriat s'intéressent à une ressource personnelle stratégique influençant directement la performance individuelle et la performance de la petite entreprise : l'auto-efficacité entrepreneuriale (Newman et al., 2019). L'auto-efficacité entrepreneuriale tire son origine dans la théorie sociocognitive de Bandura (1986). Selon Bandura (1977), l'adoption de tout comportement repose sur un mécanisme cognitif commun : l'efficacité personnelle, c'est-à-dire, la conviction ou la croyance que l'on peut réussir à adopter les comportements souhaités. Il s'agit donc de la conviction de sa capacité à mobiliser la motivation, les ressources cognitives et les plans d'action nécessaires pour exécuter avec succès une tâche spécifique dans un contexte donné (Stajkovic & Luthans, 1998). La plupart des chercheurs conviennent que l'auto-efficacité est spécifique au domaine, ciblée dans certaines tâches et activités, sur lesquelles elle exerce des effets en termes d'évolution et de performance (Bandura, 1997 ; Stajkovic & Luthans, 1998 ; Lent, Brown & Hackett, 1994 ; De Noble, Jung & Ehrlich, 1999 ; Anna, Chandler, Jansen & Mero, 2000). Ainsi, l'auto-efficacité entrepreneuriale est une dimension spécifique de l'auto-efficacité générale, appliquée dans les activités entrepreneuriales. Elle serait donc la conviction, la croyance ou la confiance en ses capacités à évoluer ou à réussir dans les activités entrepreneuriales (Boyd & Vozikis, 1994 ; Krueger & Brazael, 1994 ; Newman et al., 2019).

Le sentiment d'auto-efficacité se construit grâce à cinq processus cognitifs indispensables : la représentation, la préméditation, l'observation, l'autorégulation et l'autoréflexion (Luthans, Youssef et Avolio, 2007). Ces processus cognitifs permettent à un individu de prendre le temps de réfléchir à la fois sur ses succès et ses échecs passés, d'apprendre de ceux-ci et d'utiliser cette connaissance de soi pour s'améliorer (Janssen et De Hoe, 2016). Les personnes auto-efficaces dans un domaine donné se distinguent par cinq caractéristiques importantes : (1) ils se fixent des objectifs ambitieux, (2) ils accueillent les défis et prospèrent, (3) ils sont très

motivés, (4) ils investissent les efforts nécessaires pour atteindre leurs objectifs et (5) ils persévèrent face aux obstacles (Luthans, Youssef & Avolio, 2007 ; Bandura 1997 ; Forbes, 2005). Ces cinq caractéristiques permettent aux individus auto-efficaces de se développer de manière indépendante et d'être performants dans tout ce qu'ils entreprennent. Le doute de soi, le scepticisme, les réactions négatives, la critique sociale, les obstacles et les échecs, voire les échecs répétés, qui peuvent être dévastateurs pour les personnes peu efficaces, ont peu de retentissement sur les individus très efficaces (Bandura & Locke, 2003).

L'auto-efficacité est parmi les ressources psychologiques clés de l'action humaine. Les individus qui possèdent les ressources clés à des niveaux élevés seraient capables de sélectionner, de modifier et de mettre en œuvre les autres ressources et des stratégies pour répondre à des demandes stressantes. D'autre part, l'auto-efficacité est nécessaire pour l'adoption de certains comportements, du fait qu'elle permet à l'individu de choisir son activité et l'environnement de celle-ci, de se fixer le niveau d'effort nécessaire pour le succès du comportement souhaité ou à adopter, de persister dans ses efforts. Elle détermine aussi les réactions émotionnelles de l'individu lorsqu'il rencontre des obstacles dans le déploiement du comportement souhaité (Stajkovic & Luthans, 1998 ; Bandura, 1997 ; Forbes, 2005).

2.2. Construction théorique

Au cours de ces deux dernières décennies, plusieurs travaux se sont intéressés sur l'étude du rôle de l'auto-efficacité entrepreneuriale dans différents aspects des activités entrepreneuriales. Des preuves empiriques soutiennent par exemple, que l'auto-efficacité entrepreneuriale influence positivement la performance entrepreneuriale, tant en effet direct qu'en effet médiateur d'autres variables (De Noble, Jung & Ehrlich, 1999 ; Anna et al., 2000 ; Baum, Locke et Smith 2001; Hmieleski et Baron 2008; Hmieleski et Corbett, 2008 ; McGee et al., 2009 ; Forbes, 2005 ; Baum & Locke, 2004 ; Newman et al., 2019).

Les croyances des individus en leurs capacités influent également sur leur manière de penser, de ressentir, de se motiver et de se comporter. Si une personne estime ne pas pouvoir produire de résultats satisfaisants dans un domaine, elle n'essaiera pas de les provoquer (Bandura & Locke, 2003 ; Newman et al., 2019 ; Stajkovic & Luthans, 1998). Par exemple, le patron d'une microentreprise confrontée à une très forte concurrence optera pour un affrontement des concurrents lorsqu'il croit en ses capacités commerciales de tenir devant les concurrents (auto-efficacité commerciale). Dans le cas contraire, il optera pour d'autres réponses (délocalisation, changement de marché, etc.).

Dans le contexte de notre étude, le dirigeant d'une microentreprise qui ne croit pas en ses capacités entrepreneuriales à obtenir le résultat satisfaisant à l'issue d'un soutien obtenu, n'essaierait pas certes, de solliciter du soutien. Dès lors que pour le dirigeant d'une entreprise de petite taille, solliciter un soutien (financier ou non financier) auprès des personnes ou institutions extérieures peut être considéré comme une décision impliquant des risques énormes et générant des stress. L'endettement par exemple implique certaines conséquences : accroissement de la charge financière, risque de défaut de paiement, contraintes financières (difficultés d'accéder à de nouveaux financements), perte de la flexibilité financière, pression sur la rentabilité, etc. Le fait que les dirigeants de petites entreprises évoluent dans des environnements très dynamiques et instables, et parfois hostiles et peu favorables à leurs activités, le placent aussi dans une situation d'incertitude et en difficulté permanente. Ils peuvent hésiter ou carrément refuser de solliciter un soutien. Décider de le faire pourrait être associé à leur auto-efficacité entrepreneuriale ou à l'une ou l'autre dimension de l'auto-efficacité entrepreneuriale. A titre illustratif, Kakenza Kitumba (2021) constate que les micro-entrepreneurs qui croient fortement en leurs capacités entrepreneuriales tendent à éviter les pratiques de finance informelle telle que les associations d'épargne et de crédit rotatif, le parrainage de microfinance, des emprunts informels ; bref, des pratiques qui ne concordent pas avec leurs capacités perçues et qui impliquent des dépenses financières moins bénéfiques pour la microentreprise. Par contre, ces micro-entrepreneurs aux fortes croyances en leurs capacités entrepreneuriales, sont plus portés à recourir à des pratiques financières planifiables et impliquant des faibles dépenses financières ; bref, des pratiques qui concordent avec leurs capacités entrepreneuriales perçues.

Au regard de la littérature, nous estimons que l'auto-efficacité entrepreneuriale est fondamentale pour opter ou s'engager à solliciter un soutien entrepreneurial. Nous postulons que les propriétaires-dirigeants qui croient fortement en leurs capacités entrepreneuriales, seraient portés à solliciter un quelconque soutien entrepreneurial. Ceci dans le but d'être en cohérence avec les capacités personnelles perçues ou aussi ayant été impulsé par les capacités personnelles perçues.

Plusieurs modèles conceptuels de l'auto-efficacité entrepreneuriale existent : le modèle de De Noble, Jung et Ehrlich (1999), le modèle de Anna et al., (2000), le modèle de Chen, Green et Creck (1998), les modèles repris par Coviello et Yli-Renko (2016), etc. Dans cette étude, nous avons opté pour le modèle de l'auto-efficacité entrepreneuriale de Anna et ses collaborateurs (2000). Ce modèle présente l'auto-efficacité entrepreneuriale comme une construction supérieure composée de quatre capacités : reconnaissance des

opportunités, la planification formelle, la gestion économique et la compétence humaine et conceptuelle. L'avantage de ce modèle est qu'il est constitué des capacités entrepreneuriales très spécifiques, directement liées à la carrière entrepreneuriale et bien intégrées dans la littérature sur la psychologie entrepreneuriale et managériale des petites entreprises traditionnelles et non traditionnelles. La reconnaissance des opportunités est la capacité perçue à reconnaître les opportunités qu'offre l'environnement, à les filtrer et à envisager d'en tirer profits. La planification formelle renvoie à la capacité perçue de concevoir et de suggérer différents plans en vue d'assurer la survie de l'entreprise et de gérer les risques perçus. La gestion économique concerne la croyance en ses capacités à gérer le flux de trésorerie et les opérations financières. La compétence humaine et conceptuelle est la capacité perçue à gérer l'entreprise et ses employés, à livrer un produit ou à rendre un service de qualité à temps (Anna et al., 2000). La construction théorique que nous nous proposons d'explorer est présentée dans la figure suivante.

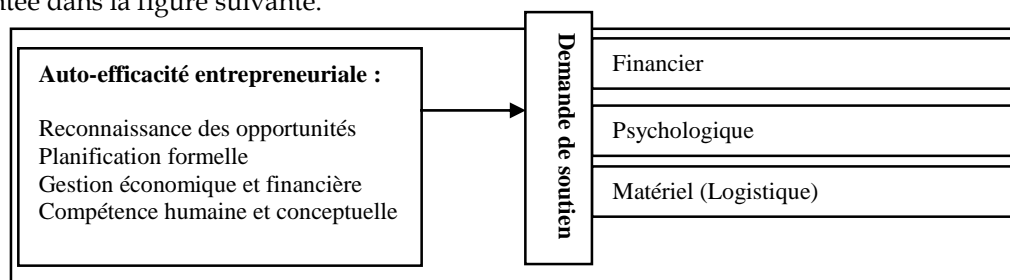


Figure n°1 : Modèle explicatif de l'étude

III. METHODOLOGIE

3.1. Population et Echantillon

L'échantillon de cette étude a été tiré d'une population de 6723 propriétaires-dirigeants des microentreprises² de cinq Communes de la ville de Kinshasa (2017). Les cinq Communes sélectionnées concentrent le plus grand nombre (42%) de l'ensemble des micro-entrepreneurs enregistrés dans les 24 Communes que compte la ville de Kinshasa. Cet effectif ne concerne que les micro-entrepreneurs qui se sont enregistrés auprès de services communaux habilités et non pas l'ensemble de micro-entrepreneurs de ces Communes. Pour constituer l'échantillon, nous avons veillé au respect de la représentativité des branches d'activités et de cinq Communes retenues. Ainsi, nous avons constitué un échantillon aléatoire proportionnel aux effectifs par branche d'activités et par Commune. L'échantillon est de 632 micro-entrepreneurs regroupés en deux branches d'activités et appartenant à cinq Communes, respectant une proportion d'environ 0,10 par branche d'activités et par Commune. Les données de la population conduisant au tirage de l'échantillon ont été collectées auprès des administrations communales.

L'échantillon est constitué de 57% des hommes (n=359) et 43% des femmes (n =273). Aussi, 42% des enquêtés ont moins de 40 ans (n = 264) et 58% ont 40 ans et plus (n = 368) ; 55% ont fait des études supérieures et universitaires (n = 350) et 45% n'en ont pas fait (n = 282) ; 82% vivent en union conjugal (couple) (n = 517) et 18% sont singleton (n = 115) ; 52% évoluent dans le commerce (n = 331) et 48% dans les autres branches d'activités (n = 301) ; 45% ont un revenu mensuel inférieur à 400\$US (n = 283) et 55% ont un revenu mensuel égal et supérieur à 400\$US (n = 349). Par ailleurs, 46% des micro-entrepreneurs sont à la tête des microentreprises de moins de quatre ans de vie (n = 292), 28% à la tête de celles entre quatre et six ans de vie et 25% à la tête de celles âgées de plus de six ans (n = 161). En ce qui concerne le milieu (Communes) où les activités sont installées, il y a 37% des micro-entrepreneurs de Lemba (n = 236), 29% de Bandalungwa (n = 182), 12% de N'djili (n = 76), 11% Masina (n = 71) et 11% de Matete (n = 67).

3.2. Données

Notre analyse utilise les données primaires originales collectées au cours d'une enquête réalisée auprès du 15 juin au 30 septembre 2019 auprès des micro-entrepreneurs³ de Kinshasa. Pour l'enquête, les questions ont été posées en français et en cas de nécessité des éclaircissements en langue nationale étaient fournis par les enquêteurs. Certains répondants préféraient garder le questionnaire pour en prendre connaissance et répondre le jour suivant. Pour la plupart des questions posées, des précautions ont été prises pour réduire les biais de désirabilité sociale et de cohérence. L'éloignement des questions d'un même thème, la fusion des items des

² La microentreprise est définie dans la législation congolaise comme une unité économique individuelle ou sociétaire employant entre un et cinq travailleurs, ayant un chiffre d'affaires hors taxe ne dépassant pas 10.000 dollars Américains, une valeur d'investissements nécessaires ne dépassant pas 10.000 dollars Américains et un mode de gestion concentré (Ministère des PME, 2009).

³ Par micro-entrepreneur, il faut entendre simplement un individu qui tire le revenu dans l'activité d'organisation, de gestion, de création de toute forme de richesse et de prise en charge des risques d'une unité de production à petite ou très petite échelle (Shane, 2008 ; Janssen & Surlemont, 2016 ; Jayachandran, 2020). Tout au long de ce papier, les concepts de micro-entrepreneur, dirigeant et propriétaire-dirigeant sont utilisés indistinctement.

thèmes différents, la variation de modalités des réponses et l'inversion de l'ordre de présentation des questions étaient quelques précautions prises dans la structuration du protocole d'enquête pour prévenir les biais de la méthode commune.

3.3. Mesures

3.3.1. Variable indépendante : Auto-efficacité entrepreneuriale

Nous avons mesuré l'auto-efficacité entrepreneuriale avec l'échelle d'Anna, Chandler, Jansen et Mero (2000). Il s'agit d'une mesure autodéclarée. Le niveau d'auto-efficacité entrepreneuriale est la somme des réponses aux 12 items qui constituent sa mesure, après avoir donné les réponses sur une échelle de Likert de cinq points (1 = totalement en désaccord ; 2 = pas d'accord ; 3 = neutre ; 4 = d'accord ; 5 = totalement d'accord). A la fin, un score global était calculé à l'issue de la sommation des scores partiels de chaque dimension. Ce score variait entre 12 et 60. Le coefficient alpha de Cronbach est de 0,85.

3.3.2. Variable dépendante : Demande de soutien entrepreneurial

Les données sur la demande de soutien étaient collectées grâce à une question principale à réponse binaire (oui ou non) et une question secondaire à condition. Il était question d'interroger les sujets s'ils avaient demandé un soutien formel et dans l'affirmative, la nature de soutien demandé (financier, psychologique, logistique, deux des trois ou tous les trois). La demande de soutien financier concernait les sollicitations de fonds destiné à satisfaire ou à combler les besoins financiers, à travers les systèmes de crédits et ou des subsides. Le soutien psychologique était en rapport avec les sollicitations de l'aide psychologique en termes de conseil, de formation et d'assistance en bien-être/santé psychologique/mental(e) en rapport avec les activités entrepreneuriales. Le soutien logistique concernait les sollicitations des moyens matériels nécessaires au roulement des activités de la microentreprise. La note 1 était attribué au cas où le micro-entrepreneur a sollicité le soutien concerné (réponse oui) et zéro au cas contraire (réponse non).

3.3.3. Variable de contrôle

Les données sur les variables de contrôle ont été collectées par des questions directes d'informations générales. Ces questions étaient bipolaires (dichotomique et dichotomisées), tripolaires, quadripolaires ou à plus de quatre modalités de réponses. Les variables de contrôle ont été regroupées en trois catégories, à savoir : les variables de contrôle liées aux caractéristiques individuelles et sociodémographiques des propriétaires-dirigeants des microentreprises (sexe, tranches d'âge, niveau d'instruction, formation en gestion, expérience dans les affaires, antécédents parentaux entrepreneuriaux, immigration régionale, nombre de langues nationales parlées, propriétaire ou co-propriétaire de la maison d'habitation, taille du ménage, nombre de sources de revenu du ménage, etc.), les variables de contrôle relatives à la microentreprise (branche d'activités, tranches d'âge de la microentreprise, propriété immobilière, nombre d'employés, soutien informel, autofinancement, niveau de ventes annuelles, niveau de bénéfice net annuel, chiffre d'affaires) et les variables de contrôle se rapportant à l'environnement socioéconomique de la microentreprise (milieu, politique fiscale municipale, niveau de concurrence, niveau de corruption, accessibilité à l'électricité, accessibilité à la microfinance). Ces variables sont pertinentes et référencées dans la littérature comme étant déterminantes dans la demande de soutien auprès d'une structure formelle (voir la section 1). D'où, la nécessité de contrôler leurs effets afin d'isoler et de capter les effets réels de l'auto-efficacité entrepreneuriales sur la demande de soutien formel (Wooldridge, 2013).

3.4. Procédure d'analyse des données

Nous avons recouru à la régression logistique binaire pour explorer les effets de l'auto-efficacité entrepreneuriale des micro-entrepreneurs sur la demande de soutien entrepreneurial. Chaque type de soutien demandé a été régressé sur l'auto-efficacité entrepreneuriale en vue de vérifier si cette dernière était associée à l'augmentation ou à la diminution des chances de solliciter un soutien formel.

IV. RESULTATS

4.1. Statistique descriptive des mesures

Les notes de l'auto-efficacité entrepreneuriale s'étendent entre 28 et 60, avec une moyenne de 49,789, écart-type $\pm 5,960$. Dans l'ensemble, 43% des micro-entrepreneurs ($n = 269$) ont sollicité le soutien entrepreneurial, dont 52% ($n = 141$) le soutien financier, 28% ($n = 74$) le soutien logistique et 20% ($n = 54$) le soutien psychologique. La corrélation entre l'auto-efficacité entrepreneuriale et la demande de soutien financier est significativement positive ($r = 0,35$; $p < 0,05$). Elle est significativement négative entre l'auto-efficacité entrepreneuriale et la demande de soutien psychologique ($r = -0,24$; $p < 0,05$). La demande de soutien logistique est non significativement corrélée à l'auto-efficacité entrepreneuriale (tableau n°1).

Tableau n°1 : Statistique descriptive des variables ($n = 632$)

	(1)	(2)	(3)	(4)
AEE (1)	1			
Demande de soutien financier (2)	0,35**	1		
Demande de soutien logistique (3)	-0,040	-0,127****	1	
Demande de soutien psychologique (4)	-0,24**	-0,043	-0,019	1
Moyenne	49,789	0,223	0,053	0,006
Ecart-type	5,960	0,417	0,226	0,079
Variance	35,520	0,174	0,051	0,006
Minimum	28	0	0	0
Maximum	60	1	1	1
n	632	141	74	54

* p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.01, **** p<0.001

La demande de soutien financier est de manière significative et négative corrélée à la demande du soutien logistique. La recherche de soutien logistique est corrélée de manière non significative à la demande de soutien psychologique.

4.2. Effets de l'auto-efficacité entrepreneuriale sur la demande du soutien entrepreneurial

Les résultats de la régression logistique indiquent que le niveau d'auto-efficacité entrepreneuriale des micro-entrepreneurs affecte significativement et positivement la demande du soutien financier (Coef. = 0,145 ; p.< 0,05). Par ailleurs, un lien non significatif est constaté entre l'auto-efficacité entrepreneuriale et la demande du soutien matériel.

Tableau n°2 : Régression de demandes de soutien sur l'auto-efficacité entrepreneuriale

Demande	Modèle 1			Modèle 2			Modèle 3		
	Soutien financier			Soutien matériel			Soutien psychologique		
V. Indépendante	Coef.	E.S	z	Coef.	E.S	z	Coef.	E.S.	z
AEE	0,145	0,022	2,01**	0,022	0,041	0,54	-0,186	0,101	-1,96**
V. Contrôle	Oui			Oui			Oui		
Modèle									
Chi ²	82,72****			89,49****			70,96****		
ddl	23			19			18		
Pseudo R ²	0,231			0,338			0,22		
n	632			632			632		

* p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.01, **** p<0.001

Le modèle 3 indique un effet négatif de l'auto-efficacité entrepreneuriale sur la demande du soutien psychologique (Coef. = -0,186 ; p.< 0,05).

4.3. Discussion des résultats

Cette étude a contribué théoriquement à la littérature sur les facteurs associés à la recherche de soutien entrepreneurial, en examinant le lien entre l'auto-efficacité entrepreneuriale et la demande de soutien entrepreneurial par les micro-entrepreneurs. Il s'agit jusqu'à présent de l'une des rares études empiriques à explorer les effets de l'auto-efficacité entrepreneuriale des micro-entrepreneurs sur la demande de soutien entrepreneurial.

Les résultats de cette étude soulignent un effet positif de l'auto-efficacité entrepreneuriale sur la demande de crédit parmi les micro-entrepreneurs. La relation positive entre l'auto-efficacité entrepreneuriale et la demande de crédit suggère que les micro-entrepreneurs qui croient fortement en leurs capacités entrepreneuriales sont plus susceptibles de rechercher du crédit. Une explication possible de cette relation est que les micro-entrepreneurs ayant des niveaux élevés d'auto-efficacité entrepreneuriale peuvent percevoir le crédit comme un moyen de soutenir et de renforcer leurs efforts entrepreneuriaux. Ils croient en leurs capacités à gérer et à exploiter efficacement les fonds obtenus grâce au crédit pour générer des résultats positifs. Cette confiance en leurs propres compétences et leur potentiel peut les inciter à rechercher de manière proactive le crédit comme outil stratégique pour la croissance et l'expansion de leurs entreprises. De plus, l'auto-efficacité

entrepreneuriale peut également influencer la perception de la solvabilité. Les micro-entrepreneurs qui ont un niveau élevé d'auto-efficacité entrepreneuriale peuvent être plus optimistes quant à leur capacité à générer des revenus et à honorer leurs obligations de remboursement. En conséquence, ils peuvent être plus enclins à solliciter un crédit auprès des prêteurs, car ils croient en leur capacité à utiliser efficacement les fonds empruntés et à remplir leurs engagements financiers. Dans cette perspective, un niveau élevé d'auto-efficacité entrepreneuriale jouerait le rôle de référentiel subjectif qui maximise la probabilité subjective de recourir au crédit en dépit de risques éventuels (Trimpop, 1994 ; Kogan & Wallach, 1983).

Nos résultats à ce niveau concordent avec l'idée selon laquelle, l'auto-efficacité entrepreneuriale a des effets positifs sur les activités liées à l'entrepreneuriat (Boyd et Vozikis, 1994 ; De Noble, Jung et Ehrlich, 1999 ; Hmieleski et Corbett, 2008 ; Barz et al., 2015 ; Newman et al., 2019), en indiquant que l'auto-efficacité entrepreneuriale des micro-entrepreneurs est l'un des facteurs sur lequel graviterait leur décision de solliciter un soutien financier.

Par ailleurs, l'effet de l'auto-efficacité entrepreneuriale sur la demande de soutien psychologique parmi les micro-entrepreneurs est négatif. Ces résultats suggèrent donc que les micro-entrepreneurs qui croient fortement en leurs capacités entrepreneuriales sont moins susceptibles de rechercher de l'aide psychologique en termes de conseil, de formation et d'assistance en bien-être/santé psychologique/mental(e) en rapport avec leurs activités entrepreneuriales. Cette relation peut sembler surprenant au premier abord. Cependant, il est important de comprendre les différents facteurs qui peuvent influencer cette relation complexe. L'auto-efficacité entrepreneuriale fait référence à la perception qu'un individu a de sa propre capacité à atteindre des objectifs entrepreneuriaux (Newman et al., 2019 ; De Noble, Jung et Ehrlich ; 1999 ; Anna et al., 2000 ; Forbes, 2005 ; Coviello et Yli-Renko, 2016). Lorsqu'un individu a une forte auto-efficacité entrepreneuriale, il est plus susceptible de croire en ses capacités et de faire face aux défis liés à l'entrepreneuriat. Cela peut inclure la gestion du stress, la prise de décisions et la résolution de problèmes. Un micro-entrepreneur ayant une forte auto-efficacité entrepreneuriale peut donc être moins enclin à rechercher un soutien psychologique. Il peut considérer qu'il est capable de faire face aux difficultés par lui-même et ne voit pas le besoin de demander de l'aide extérieure. Pour certains, cela peut être une attitude positive qui dénote une confiance en soi et une volonté de prendre en charge sa propre santé psychologique/mentale. Aussi, les composantes de l'auto-efficacité entrepreneuriale évaluée sont plus proches de la plupart des offres de formation proposées aux micro-entrepreneurs (gestion économique, compétence humaine, planification, etc.). D'où, une faible tendance à vouloir se former pour ce qu'ils croient déjà posséder.

En outre, le besoin d'un soutien psychologique peut être influencé par d'autres facteurs tels que le niveau de stress, les problèmes personnels ou professionnels, ou encore la stigmatisation associée à la demande d'une aide psychologique. Si on considère que l'auto-efficacité entrepreneuriale permet de faire face à ces facteurs, cela pourrait expliquer la relation négative entre l'auto-efficacité entrepreneuriale et la demande de soutien psychologique. Néanmoins, il est important de souligner que le fait de ne pas rechercher de soutien psychologique ne signifie pas que ces micro-entrepreneurs ne rencontrent pas de difficultés émotionnelles ou psychologiques. Il est possible que certains d'entre eux se tournent vers d'autres mécanismes d'adaptation pour faire face à ces difficultés. Il est également crucial de souligner que la relation entre l'auto-efficacité entrepreneuriale et la demande de soutien psychologique peut varier d'une personne à l'autre. Certaines personnes ayant une auto-efficacité élevée peuvent reconnaître l'importance du soutien psychologique et être ouvertes à cette possibilité. D'autres, malgré une faible auto-efficacité, peuvent être conscientes de leurs limites et chercher activement à obtenir de l'aide.

Pour les professionnels de la santé psychologique et les organismes de soutien aux micro-entrepreneurs, il est essentiel de comprendre ces nuances et d'adapter les services en conséquence. Il est important de promouvoir une culture où la recherche de soutien psychologique est encouragée, tout en reconnaissant la valeur de l'auto-efficacité entrepreneuriale. En fin de compte, il est nécessaire de mener davantage de recherches pour mieux comprendre la complexité de cette relation. Cela permettrait d'identifier les facteurs spécifiques qui influencent la demande de soutien psychologique chez les micro-entrepreneurs ayant une forte auto-efficacité, et de développer des approches d'intervention adaptées à leurs besoins.

V. LIMITES ET PERSPECTIVES

Il est essentiel de considérer que même si cette étude indique un effet positif de l'auto-efficacité entrepreneuriale sur la demande de crédit, elle n'établit pas directement un lien de causalité. D'autres facteurs tels que la disponibilité de sources de financement alternatives ou l'environnement des affaires, peuvent avoir également un impact sur la demande de crédit par les micro-entrepreneurs. Une discussion complémentaire de ces résultats pourrait explorer les mécanismes potentiels par lesquels l'auto-efficacité entrepreneuriale influence la demande de crédit. Par exemple, comprendre comment l'auto-efficacité entrepreneuriale façonne la propension à prendre les risques d'un entrepreneur et son attitude à l'égard de

l'aide financière, fournirait des informations précieuses sur le processus décisionnel derrière la demande de crédit. Par ailleurs, l'exploration du rôle de facteurs externes tels que le soutien social et les ressources dont disposent les micro-entrepreneurs, pourrait mettre en lumière la dynamique complexe entre l'auto-efficacité entrepreneuriale et la demande de crédit. Des facteurs tels que l'accès au mentorat, aux opportunités de réseautage ou aux programmes de formation commerciale peuvent interagir avec l'auto-efficacité entrepreneuriale pour influencer les comportements de recherche de crédit.

En outre, il serait intéressant d'examiner si la relation entre l'auto-efficacité entrepreneuriale et les demandes de crédit, du soutien psychologique et du soutien matériel varie selon les secteurs d'activités ou les étapes entrepreneuriales. Par exemple, les entrepreneurs expérimentés peuvent avoir un sentiment d'auto-efficacité plus fondé, tandis que les entrepreneurs en démarrage peuvent s'appuyer davantage sur le crédit pour créer et développer leur entreprise. Les entrepreneurs de la branche d'activités de services peuvent avoir un sentiment d'auto-efficacité plus ancré, alors que ceux des autres branches (fabrication par exemple) peuvent s'appuyer davantage sur le crédit et le soutien matériel pour créer et développer leur entreprise.

CONCLUSION

Notre étude vient d'explorer les effets de l'auto-efficacité entrepreneuriale des micro-entrepreneurs sur la demande de soutien entrepreneurial auprès des institutions financières et non financières. Les liens entre l'auto-efficacité entrepreneuriale et les demandes du soutien financier et du soutien psychologique sont significatifs. D'une part, les micro-entrepreneurs qui croient fortement en leurs capacités entrepreneuriales sont plus susceptibles de rechercher du crédit. D'autre part, les micro-entrepreneurs qui croient fortement en leurs capacités entrepreneuriales sont moins susceptibles de rechercher de l'aide psychologique en termes de conseil, de formation et d'assistance en bien-être/santé psychologique/mental(e) en rapport avec leurs activités entrepreneuriales. Les résultats de cette étude soulignent l'importance de l'auto-efficacité entrepreneuriale comme un des facteurs sur lequel graviterait la décision de solliciter ou non un soutien financier ou psychologique parmi les micro-entrepreneurs. Ces liens méritent d'être explorés davantage et complétés par d'autres études. Une discussion complémentaire de ces résultats pourrait fournir des informations précieuses supplémentaires sur les facteurs psychologiques qui influencent les comportements de recherche de soutien et éclairer le développement de programmes de soutien ciblés pour les micro-entrepreneurs. Ces résultats ouvrent une riche discussion sur les implications et l'importance de l'auto-efficacité entrepreneuriale dans le contexte de la recherche de soutien.

Références

- Agostino, M., & Trivieri, F. (2017). "Collateral in lending relationships. A study on European SMEs microdata." *International Review of Applied Economics*, 31(3), 339-356. doi:10.1080/02692171.2016.1257580
- Albert P., Fayolle A. et Marion S. (1994). « L'évolution des systèmes d'appui à la création d'entreprises. » *Revue Française de Gestion*, 101, 100-112.
- Aliber, M. (2000). *Rotating Savings and Credit Associations and the Control of Dynamic Inconsistency: A South African Case-Study*. Unpublished Ph.D. dissertation, University of Wisconsin.
- Aliber, M. (2015). *Social finance: The importance of informal finance in promoting decent work among informal operators: A comparative study of Uganda and India*. Working Paper n°66. Geneva: ILO.
- Ang, J.S. (1992). "On the theory of finance for privately held firms." *Journal of Small Business Finance*, 1(3), 185-203.
- Angelini, P., Di Salvo, R., & Ferri, G. (1998). "Availability and cost of credit for small businesses: Customer relationships and credit cooperatives." *Journal of Banking and Finance*, 22(6-8), 925-954. doi:10.1016/S0378-4266(98)00008-9
- 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*, 15 (3), 279-303.
- Bandura, A. (1977). "Self-Efficacy Theory: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change." *Psychological Review*, 84, 191-225.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action*. New Jersey: Prentice.
- Bandura, A., & Locke, E.A. (2003). "Negative self-efficacy and goal effects revisited." *Journal of Applied Psychology*, 88, 87-99.
- Barslund, M. et Tarp, F. (2008). "Formal and Informal Rural Credit in Four Provinces of Vietnam." *Journal of Development Studies*, 44(4), 485-503.
- Barz, M., Lange, D., Parschau, L., Lonsdale, C., Knoll, N. & Schwarzer, R. (2015). "Self-efficacy, planning, and preparatory behaviours as joint predictors of physical activity: a conditional process analysis." *Psychological Health*, 31, 65-78.

- Baum, J.R. & Locke, E.A. (2004). "The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to new venture growth." *Journal of Applied Psychology*, 89(4), 587-598.
- Baum, J.R., Locke, E.A., & Smith, K. (2001). "A multidimensional model of venture growth." *Academy of Management Journal*, 44(2), 292-303.
- Baum, J.R., Frese, M., Baron, R.A. (2007). *The Psychology of entrepreneurship*. London: Taylor & Francis Group.
- Beck, T. (2007). *Financing constraints of SMEs in developing countries: Evidence, determinants and solutions*. Washington DC: The World Bank.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A., Laeven, L., & Maksimovic, V. (2006). "The determinants of financing obstacles." *Journal of International Money and Finance*, 25(6), 932-952. doi:10.1016/j.jimonfin.2006.07.005
- Beck, T., et Demirgüç-Kunt, A. (2006). "Small and medium size: Access to finance as a growth constraint." *Journal of Banking & finance*. 30(11), 2931-2943.
- Beckmann, E., et Mare, D.S. (2017). *Formal and informal household savings: how does trust in financial institutions influence the choice of saving instruments?* MPRA Paper 81141, University Library of Munich, Germany.
- Benjamin, N. et Mbaye, A.A. (2014). *The Informal Sector in Francophone Africa: Firm Size, Productivity and Institutions*. Washington DC: World Bank.
- Bharath, S. T., Dahiya, S., Saunders, A., & Srinivasan, A. (2011). "Lending relationships and loan contract terms." *Review of Financial Studies*, 24(4), 1141-1203. doi:10.1093/rfs/hhp064
- Biggart, N.W., & Castanias, R.P. (2001). "Collateralized Social Relations: The Social in Economic Calculation." *American Journal of Economics and Sociology*, 60(2), 471-500.
- Binks, M.R., & Ennew, C.T. (1996). "Growing firms and the credit constraint." *Small Business Economics*, 8(1), 17-25. doi:10.1007/BF00391972
- Blumberg, B.F., & Letterie, W.A. (2008). "Business starters and credit rationing." *Small Business Economics*, 30(2), 187-200. doi:10.1007/s11187-006-9030-1
- Bolton, P., Freixas, X., Gambacorta, L., & Mistrulli, P. E. (2016). "Relationship and transaction lending in a crisis." *Review of Financial Studies*, 29(10), 2643-2676. doi:10.1093/rfs/hhw041
- Bose, U., MacDonald, R., & Tsoukas, S. (2016). "Policy initiatives and firms' access to external finance: Evidence from a panel of emerging Asian economies." *Journal of Corporate Finance*. doi:10.1016/j.jcorpfin.2016.09.008
- Botzung, M. (1996). « Dispositifs d'appui et financement de la petite entreprise. » *Revue Tiers-Monde*, 37(145), 135-151.
- Bougheas, S., Mizen, P., & Yalcin, Y. (2006). "Access to external finance: Theory and evidence on the impact of monetary policy and firm-specific characteristics." *Journal of Banking and Finance*, 30(1), 199-227. doi:10.1016/j.jbankfin.2005.01.002
- Boyd, N.G., & Vozikis, G.S. (1994). "The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions." *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), 63-77.
- Brown, R., & Lee, N. (2015). *Credit where it's due? Access to finance for high-growth SMEs in the UK*. (Working Paper No. 15-001). Fife: Centre for Responsible Banking and Finance, University of St. Andrews.
- Bruyat, C. et Julien, P.A. (2001). "Defining the field of research in entrepreneurship." *Journal of Business Venturing*, 16(2), 165-180.
- Canton, E., Grilo, I., Monteagudo, J., & van der Zwan, P. (2013). "Perceived credit constraints in the European Union." *Small Business Economics*, 41(3), 701-715. doi:10.1007/s11187-012-9451-y.
- Cassar, G. (2007). "Money, money, money? A longitudinal investigation of entrepreneur career reasons, growth preferences and achieved growth." *Entrepreneurship & Regional Development*, 19, 89-107.
- Cenni, S., Monferra, S., Salotti, V., Sangiorgi, M., & Torluccio, G. (2015). "Credit rationing and relationship lending. Does firm size matter?" *Journal of Banking and Finance*, 53, 249-265. doi:10.1016/j.jbankfin.2014.12.010
- Chai, S., Y. Chen, B. Huang, and D. Ye. (2018). *Social Networks and Informal financial Inclusion of the People's Republic of China*. ADBI Working Paper 802. Tokyo: Asian Development Bank Institute. Available: <https://www.adb.org/publications/social-networks-and-informal-inclusionprc>
- Chen, C.C., Greene, P.G., & Crick, A. (1998). "Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers?" *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295-316.
- Clarke, G.R.G., Cull, R., et Kisunko, G. (2012). "External finance and firm survival in the aftermath of the crisis: Evidence from Eastern Europe and Central Asia." *Journal of Comparative Economics*, 40(3), 372-392.

- Cole, R.A. (1998). "The importance of relationships to the availability of credit." *Journal of Banking and Finance*, 22(6-8), 959-977. doi:10.1016/S0378-4266(98)00007-7
- Cosh, A., Hughes, A., Bullock, A., & Milner, I. (2008). *Financing UK small and medium sized enterprises: The 2007 survey*. Retrieved from https://www.cbr.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/centre-for-business-research/downloads/researchprojects-output/sme-finance-reportfinal.pdf
- Coviello, N. & Yli-Renko, H. (2016). *Handbook of Measures for international entrepreneurship research Multi-Item Scales Crossing disciplines and contexts*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Cressy, R., & Aloffson, C. (1997). "The financial condition of Swedish SMEs: Survey and research agenda." *Small Business Economics*, 9(2), 179-192.
- De Bodt, E., Lobeze, F., & Statnik, J. C. (2005). "Credit rationing, customer relationship and the number of banks: An empirical analysis." *European Financial Management*, 11(2), 195-228.
- De Carvalho, C.J. et Schiozer, R.F. (2015). "Determinants of Supply and Demand for Trade Credit by Micro, Small and Medium-Sized Enterprises." *R. Cont. Fin.* 26(68), 208-222.
- De Noble, N.F., Jung, D., & Ehrlich, S.B. (1999). "Entrepreneurial self-efficacy: The development of a measure and its relationship to entrepreneurial action." In R.D. Reynolds, W.D. Bygrave, S. Manigart, C.M. Mason, G.D. Meyer & H.J. Sapienze (Eds). *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 73-78. Waltham: P&R Publications.
- Erdogan, A.I. (2019). "Determinants of perceived bank financing accessibility for SMEs: evidence from an emerging market." *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 32 (1), 690-716, DOI: 10.1080/1331677X.2019.1578678.
- Facchini, F., & Subandono. (2017). "Institutions, entrepreneurship and regional growth in Indonesia (1994-2010)." In J. Bonnet, M. Dejardin & D. Garcia-Pérez-de-Lema (Eds). *Exploring the Entrepreneurial Society*. 59-71. Cheltenham: Edward Elgar.
- Ferrando, A., & Mulier, K. (2013). *Firms' financing constraints: Do perceptions match the actual situation?* (Working Paper N°. 1577). Frankfurt: European Central Bank.
- Filion, J. (1997). « Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances. » *Revue internationale P.M.E.*, 10(2), 129-172. doi:10.7202/1009026ar.
- Forbes, D. (2005). "The Effects of Strategic Decision Making on Entrepreneurial Self efficacy," *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(5), 599-626.
- Freel, M. (2007). "Are small innovators credit rationed?" *Small Business Economics*, 28(1), 23-35. doi:10.1007/s11187-005-6058-6
- Freel, M., Carter, S., Tagg, S., & Mason, C. (2012). "The latent demand for bank debt: Characterizing "discouraged borrowers". *Small Business Economics*, 38(4), 399-418. doi: 10.1007/s11187-010-9283-6
- Frese, M., & Gielnick, M.M. (2014). "The Psychology of Entrepreneurship." *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 13(1), 1-26. D.O.I.:10.1146/annurev-orgpsych-031413-091326.
- Fuentelsaz, L., Gonzolez, C., Maicas, J.P., et Montero, J. (2015). "How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship." *Business Research Quarterly*, 18, 246-258.
- Getz, D., & Petersen, T. (2005). "Growth and profit-oriented entrepreneurship among family business owners in the tourism and hospitality industry." *International Journal of Hospitality Management*, 24, 219-242.
- Gray, C. (2002). "Entrepreneurship, resistance to change and growth in small firms." *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 9(1), 61-72.
- Greenbank, P. (2001). "Objective setting in the micro-business." *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 7(3), 108-127.
- Guerin, I., Morvant-Roux, S. et Servet, J-M., (2011). "Understanding the diversity and complexity of demand for microfinance services: lessons from informal finance." In B. Armendariz et M. Labie. (Eds). *Handbook of microfinance*. 101-122. Singapore: World Scientific Publishing. ird-01415384.
- Gugerty, M.K. (2007). "You can't save alone: Commitment and rotating savings and credit associations in Kenya." *Economic Development and Cultural Change*, 55(2), 251-282.
- Guirking, C. (2008). "Understanding the coexistence of formal and informal credit markets in Piura, Peru." *World Development*, 36(8), 1436-1452.
- Gundry, L.K., & Welsch, H.P. (2001). "The ambitious entrepreneur: High growth strategies of women-owned enterprises." *Journal of Business Venturing*. 16, 453-470.
- Hmieleski, K.M. & Corbett, A.C. (2008). "The contrasting interaction effects of improvisational behavior with entrepreneurial self-efficacy on new venture performance and entrepreneur work satisfaction." *Journal of Business Venturing*, 23(4), 482-496.

- Hmieleski, K.M., & Baron, R.A. (2008). "When does entrepreneurial self-efficacy enhance versus reduce firm performance?" *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2, 57-72.
- Kakenza Kitumba, G. (2021). *Coping, ressources psychologiques entrepreneuriales des propriétaires-dirigeants et performance des microentreprises de Kinshasa*. Thèse de doctorat en Psychologie. Université de Kinshasa.
- Karlan, D., M. Mobius, T. Rosenblat, & A. Szeidl. (2009). "Trust and Social Collateral." *Quarterly Journal of Economics*, 124(3), 1307-1361.
- Kogan, N. & Wallach, M.A. (1983). *Risk-taking: A study in cognition and personality*. 2nd edition. Westport: Praeger Publisher Inc.
- Kotey, B., & Meredith, G.G. (1997). "Relationships among owner/ manager personal values, business strategies, and enterprise performance." *Journal of Small Business Management*, 35(2), 37-61.
- Krueger N.F.Jr., & Brazeal, D.V. (1994). "Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs." *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3), 91-104.
- Kumar, A., & Francisco, M. (2005). *Enterprise size, financing patterns and credit constraints in Brazil: Analysis of data from the Investment Climate Assessment Survey* (Working paper N°49). Washington, D.C.: The World Bank.
- Lainez, N. (2014). "Informal credit in Vietnam: A necessity rather than an evil." *Journal of Southeast Asian Economies*. 31(1), 147-154.
- Lee, N., & Drever, E. (2014). "Do SMEs in deprived areas find it harder to access finance? Evidence from the UK Small Business Survey." *Entrepreneurial and Regional Development*, 26(3-4), 337-356. doi:10.1080/08985626.2014.911966
- Lee, N., Sameen, H., & Cowling, M. (2015). "Access to finance for innovative SMEs since the financial crisis." *Research Policy*, 44(2), 370-380. doi:10.1016/j.respol.2014.09.008
- Lelart, M. (1990a). *La tontine. Pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*. Paris: John Libbey Eurotext/AUPELF-UREF.
- Lent, R., Brown, S., & Hackett, G. (1994). "Toward a unifying social cognitive theory of career and academic interest, choice, and performance." *Journal of Vocational Behavior*, 45(1), 79-122.
- Levenson, A.R., & Willard, K.L. (2000). "Do firms get the financing they want? Measuring credit rationing experienced by small businesses in the US." *Small Business Economics*, 14(2), 83-94.
- Luthans, F., Youssef, C.M., & Avolio, B.J. (2007). *Psychological Capital. Developing the human competitive Edge*. New York: Oxford University Press.
- Madrid-Guijarro, A., Garcia-Perez-de-Lema, D., & van Auken, H. (2016). "Financing constraints and SME innovation during economic crises." *Academia Revista Latinoamericana de Administracion*, 29(1), 84-106. doi:10.1108/ARLA-04-2015-0067
- McGee, J.E., Peterson, M., Mueller, S.L., & Sequeira, J.M. (2009). "Entrepreneurial Self-Efficacy: Refining the Measure." *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(4), 965-988.
- Mead, D.C. et Liedholm, C. (1998). "The dynamics of micro and small enterprises in developing countries." *World Development*. 26(1), 61-74.
- Morris, M. H., Miyasaki, N.N., Watters, C.E., & Coombes, S.M. (2006). "The Dilemma of Growth: Understanding Venture Size Choices of Women Entrepreneurs Ownership." *Journal of Small Business Management*, 44(2), 221-244.
- Mufungizi, A. & Tiemann, A. (2012). « Développement du Secteur Privé : gouvernance, croissance et contraintes. » In J. Herderschee, D. Mukoko Samba & M. Tshimenga Tshibangu (Eds). *Résilience d'un Géant Africain : Accélérer la Croissance et Promouvoir l'Emploi en République démocratique du Congo. Volume III, Sujets transversaux*. 333-388. Kinshasa: Médiaspaul.
- Newman, A., Obschonka, M., Schwarz, S., Cohen, M., & Nielsen, I. (2019). "Entrepreneurial self-efficacy: A systematic review of the literature on its theoretical foundations, measurement, antecedents, and outcomes, and an agenda for future research." *Journal of Vocational Behavior*, 110, 403-419.
- Nikaido, Y., Pais, J., & Sarma, M. (2015). "What hinders and what enhances small enterprises' access to formal credit in India?" *Review of Development Finance*, 5(1), 43-52.
- North, D., Baldock, R., & Ekanem, I. (2010). "Is there a debt finance gap relating to Scottish SMEs? A demand-side perspective" ., *Venture Capital* 12(3), 173-192. doi:10.1080/13691061003658670
- Quartey, P., Turkson, E., Abor, J.Y. et Iddrisu, A.M. (2017). "Financing the growth of SMEs in Africa: What are the constraints to SME financing within ECOWAS?" *Review of Development Finance* 7 (1), 18-28. doi:10.1016/j.rdf.2017.03.001
- Reijonen, H. & Komppula, R. (2007), "Perception of success and its effect on small firm performance." *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14(4), 689-701.

- Sadler-Smith, E., Hampson, Y., Chaston, I., & Badger, B. (2003). "Managerial behavior: Entrepreneurial style, and small firm performance." *Journal of Small Business Management*, 41(1), 47-67.
- Silva, F., & Carreira, C. (2010). Financial constraints: Are there differences between manufacturing and services? (Working Paper N°. 2010-16). Coimbra: GEMF, Faculty of Economics, University of Coimbra.
- Stajkovic, A.D., & Luthans, F. (1998). "Social cognitive theory and self-efficacy: Going beyond traditional motivational and behavioral approaches." *Organizational Dynamics*, 26, 62-74.
- Trimpop, R.M. (1994). *The psychology of risk-taking behavior*. Amsterdam: Elsevier.
- Ullah, B. (2020). "Financial constraints, corruption, and SMEs growth in transition economies." *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 75, 120-132.
- Van der Zwan, P. (2014). *Bank loan application success by SMEs: The role of ownership structure and innovation*. (Research Report N°. H201404). Retrieved from <http://ondernemerschap.panteia.nl/pdf-ez/h201404.pdf>
- Wang, Y. (2016). "What are the biggest obstacles to growth of SMEs in developing countries? An empirical evidence from an enterprise survey." *Borsa Istanbul Review*, 16(3), 167-176.
- Westhead, P., & Storey, D. J. (1997). "Financial constraints on the growth of high-technology small firms in the United Kingdom." *Applied Financial Economics*, 7(2), 197-201. doi:10.1080/096031097333763
- Wiklund, J., Davidsson, P., & Delmar, F. (2003). "What do they think and feel about growth? An expectancy-value approach to small business managers' attitudes toward growth." *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(3), 247-270.
- Wooldridge, J.M. (2013). *Introductory Econometrics. A modern approach*. 5th edition. South-Western: Cengage Learning.
- Yulek, M.A. (1998). *Financial liberalization and the real economy: The Turkish experience*. Ankara: Capital Markets Board of Turkey.