

Etude sur l'économie informelle à Mbuji Mayi et à Kisangani

Etude menée par

Sylvain Shomba Kinyamba, chercheur CDS-Unikin

Ingrid Mulamba Feza, chercheuse CDS-Unikin

Vincent Dupont, chercheur HIVA-KU Leuven

Jan van Ongevalle, chercheur HIVA-KU Leuven



Enabel 



Chaire de Dynamique Sociale
Interface Université - Société

KU LEUVEN **HIVA**

Institut de Recherche sur
le Travail et la Société

Sommaire

Avant-propos.....	i
Introduction générale.....	1
1 Survol de la littérature récente sur l'économie informelle.....	4
1.1 Introduction	4
1.2 Une terminologie polysémique	5
1.3 Définition et contours	5
1.4 De l'apport de l'économie informelle.....	6
1.5 Les déterminants de l'économie informelle.....	7
1.6 Conséquences.....	7
1.7 Le renforcement des capacités des acteurs : levier de l'essor de l'économie informelle.....	8
1.8 La femme congolaise: pilier de l'économie informelle.....	12
1.9 Les principaux enjeux de l'économie informelle	13
1.10 L'impact de la Covid-19 sur les travailleurs de l'économie informelle.....	14
1.10.1. Impacts nocifs.....	14
1.10.2. Mesures d'atténuation de l'impact.....	16
2 Principaux résultats de l'étude.....	18
2.1. Introduction	18
2.2. Echantillon et sélection des interlocuteurs	18
2.3. L'échantillon proposé se présente comme suit.....	19
2.4. Questionnaires d'enquête	20
2.5. Entretiens qualitatifs.....	21
2.6. Ateliers participatifs	23
2.7. Morphologie de l'ensemble des répondants	23
2.7.1. Statut de l'emploi	23
2.7.2. Secteur d'activités	23
2.7.3. Caractéristiques personnelles	28
2.8. Conditions de travail.....	30
2.8.1. Employés.....	30
2.8.2. Entrepreneurs	31
2.9. Circonstances de travail.....	33
2.9.1. Employés.....	33
2.9.2. Entrepreneurs	33
2.10. Relations de travail.....	37
2.10.1. Employés.....	37
2.10.2. Entrepreneurs	39
2.11. Vie associative	40
2.11.1. Employés.....	40
2.11.2. Entrepreneurs	40
2.12. Niveau de vie.....	41
2.12.1. Employés.....	42
2.12.2. Entrepreneurs	43
2.13. Formation.....	44
2.13.1. Employés.....	45
2.13.2. Entrepreneurs	49

2.14. Gestion de l'entreprise.....	52
2.14.1. Entrepreneurs	52
2.15. Relations avec les autorités.....	54
2.15.1. Entrepreneurs	54
2.16. Relations entre les groupes de revenu	57
2.16.1. Employés.....	57
2.16.2. Entrepreneurs	59
3 Quelques leçons tirées des résultats de l'étude.....	61
3.1 L'entrepreneuriat et sa composition différente à Mbuji Mayi et à Kisangani.....	61
3.2 La position des employés à Kisangani et à Mbuji Mayi.....	64
3.3 La cohésion sociale et les différences entre Kisangani et Mbuji Mayi.	64
Bibliographie.....	66

Avant-propos

Initiée par la Chaire de Dynamique Sociale de l'Université de Kinshasa, l'étude à la base des résultats contenus dans cette publication, n'aurait pas été rendue possible sans le financement d'Enabel. Déjà en 2016, la même structure, alors dénommée Coopération Technique Belge (CTB) avait été séduite par le même projet qui, à cette époque, n'avait ciblé que la ville de Kinshasa.

Soucieuse de donner au répertoire de l'économie informelle son caractère véritablement national, la CDS a réintroduit une nouvelle demande étendant la même étude au niveau des provinces de la République Démocratique du Congo (RDC). Enabel a renouvelé son intérêt pour la thématique et sa confiance à la CDS en ciblant cette fois-ci, le Kasai Oriental et la Tshopo (provinces), respectivement représentées par leurs chefs-lieux, Mbuji Mayi et Kisangani.

Aussi, la CDS se doit-elle d'exprimer au nom de la Faculté des Sciences Sociales Administratives et Politiques de l'Université de Kinshasa, sa gratitude à l'endroit des gestionnaires d'Enabel en RDC et aux gestionnaires du Secrétariat Général à la Coopération et Développement.

Certes, reposer le même problème une troisième fois, relèverait croirait-on de la gourmandise. Mais un adage dit : qu'il n'y a pas un sans deux et qu'il n'y a pas deux sans trois surtout si c'est pour bien faire. Le Centre entend continuer le plaidoyer pour l'extension de l'étude dans d'autres provinces, car les résultats enregistrés entre Kisangani et Mbuji Mayi présentent des disparités significatives. Ce qui suscite une nouvelle curiosité tendant à déboucher sur une vue véritablement panoramique des réalités du secteur de l'économie informelle en RDC. Avec des inégalités des infrastructures de base dans la plupart des provinces, les disparités devraient être encore plus fortes, d'où la nécessité d'extension de l'étude, surtout dans les provinces issues du dernier démembrement administratif.

Une autre option possible d'étude serait d'envisager une comparaison systématique entre les données aujourd'hui disponibles entre les trois villes (Kinshasa, Mbuji Mayi, Kisangani) pour un plaidoyer plus efficace dans le registre de la formalisation de l'économie informelle. Mais encore une fois, le problème des moyens de réalisation d'un tel projet se pose.

Un plaidoyer tout au moins implicite ne pointe-t-il pas Enabel qui appuyerait une dernière étude sur l'Est-est (le Grand Kivu) et le Sud-Est du pays (le Grand Katanga). Ce qui permettrait, à coup sûr, de présenter toutes les zones de la RDC : la zone Ouest (Kinshasa), la zone centre (Mbuji-Mayi), la zone nord (Tshopo), la zone Est (Une Ville du grand Kivu) et la zone sud (Une ville du grand Katanga).

Dans la suite, la CDS salue l'implication minutieuse de son partenaire HIVA-KU Leuven au travers de ses deux chercheurs qui ont contribué au parachèvement des analyses des données collectées, dépouillées et traitées au niveau de l'analyse monovariée par l'équipe homologue de la CDS. Ce précieux partenariat entre les deux institutions de recherche qui a traversé plus d'une décennie ne fait là que se consolider davantage. Dans le sillage de Hiva, la CDS rend hommage au Professeur Casimir Ndeke Nzamba et au Chef de Travaux Matthieu Kankolongo, animateurs de ses points de chute respectivement à l'Université de Kisangani et à celle de Mbuji Mayi. Leur implication tant lors des préparatifs qu'au cours de l'enquête proprement dite, a été indispensable.

La Direction de la CDS n'oublie pas le reste du personnel, intervenu à des degrés divers, qui lui a apporté des concours de différentes natures au cours du processus de la production de la présente œuvre. Elle pense ici au Doyen de la Faculté des Sciences Sociales, Administratives et Politiques de l'Université de Kinshasa, aux représentants d'Enabel à Kinshasa ainsi que dans les deux provinces, à tous les enquêteurs aussi bien de Mbuji Mayi que de Kisangani, aux responsables gérant les services publics du secteur de l'économie informelle au Kasai Oriental et à la Tshopo sans oublier le personnel auxiliaire de la CDS.

Sylvain Shomba Kinyamba

Directeur de la CDS



Consultant et enquêteurs site de Mbuji Mayi



Consultante et enquêteurs site de Kisangani

Introduction générale

Ce rapport final de l'étude menée par la *Chaire de Dynamique Sociale* de l'Université de Kinshasa (CDS-Unikin) en collaboration avec *Hiva KU Leuven* sur *l'économie informelle à Mbuji Mayi et à Kisangani* en vue de l'élargissement et de la consolidation des données de l'observatoire national de ce secteur en République Démocratique du Congo, reprend les principaux résultats ainsi qu'une série d'annexes y afférentes.

D'entrée de jeu, un fait nouveau a marqué une rupture dans la tradition des enquêtes de terrain jusque-là effectuées par les chercheurs de la CDS. En effet, depuis sa création en 2001, ce centre de recherche a toujours diligenté ses investigations sur base d'un questionnaire papier dont chaque protocole est rempli séance tenante tantôt selon le procédé direct tantôt suivant le protocole indirect selon que le sujet est apte ou non à répondre adéquatement aux différentes questions. Cette fois-ci, les équipes de chercheurs ont vécu leur première expérience d'utilisation du logiciel KoboToolbox (Logiciel Harvard Humanitarian Initiative basé à Cambridge, Massachusetts, États Unis) grâce à l'appui logistique reçu de la part de Enabel lors de l'enquête de terrain sur l'économie informelle menée à Kisangani et à Mbuji Mayi en octobre – novembre 2020.

A l'issue de l'expérimentation de cet outil, à l'unanimité, la Direction du centre comme les chercheurs impliqués dans cette investigation, ont exprimé leur totale adhésion à l'usage de ce logiciel. Aussi, ont-ils présenté leur sincère gratitude à Enabel qui leur a permis de moderniser et de professionnaliser davantage leurs travaux de terrain. A cette occasion, soucieuse de garder le cap, la Direction de la CDS a sollicité vivement la cession des immobilisations acquises sur financement de Enabel. Etant un centre de recherche relevant de la faculté des Sciences Sociales de l'Université de Kinshasa, la CDS s'est engagée à bien conserver ces matériels et à les mettre chaque fois que le besoin se fera sentir, sous un format de gestion responsable, à la disposition de l'un ou de l'autre groupe de chercheurs de la faculté.

De manière explicite, les bénéfices ci-après ont été tirés de cet usage pionnier du logiciel kobotoolbox par les chercheurs de la CDS :

- le gain énorme en termes de temps et d'intelligence dans tout le processus de l'enquête en partant de la collecte, la description des premières

tendances jusqu'au dépouillement de l'ensemble de données de 1.292 protocoles ;

- à la rapidité de la collecte des données, il faut ajouter celle du traitement des données. En effet, auparavant, avec les enquêtes avec questionnaires sur papier, l'encodage des données prenait 2 à 3 mois. Mais, la collecte des données avec l'outil "Kobo", chaque jour le serveur était servi, puis en 3 jours de travail, le dépouillement était intégralement achevé ;
- la base des données produite avec Kobo n'a entraîné aucun dépaysement pour les analyses en interne (chercheur congolais) et avec leurs collègues belges. En effet, à cette étape, les données sont présentées de la même manière que précédemment sans Kobo ;
- la géolocalisation opérée par ce logiciel a permis d'éviter la ruse de certains enquêteurs qui tombent parfois dans la loi de moindre d'effort ;
- la constitution spontanée de la base des données a été considéré comme une facilitation sur terrain : avant de quitter le terrain, les deux équipes déployées sur le terrain disposaient déjà des tendances générales des résultats qui ont été partagés avec les chercheurs locaux, exploit inenvisageable avec les questionnaires papiers. Ces ateliers organisés sur les sites (Mbuyi Mayi et Kisangani) ont eu toute leur importance, car les interventions de ces chercheurs résidents ont permis d'enrichir l'une et l'autre tendance générale ressortie de l'enquête. La performance de cet outil a ainsi permis d'organiser aussitôt un atelier surtout que le budget ne prévoyait pas du tout de fonds pour un second voyage qui aurait eu pour objectif d'aller restituer les résultats sur les sites d'enquête ;

Cet inventaire du reste non exhaustif des bénéfices tirés de l'utilisation de ce nouvel outil de recherche, consacre la qualité ou la fiabilité des résultats exposés dans les pages qui suivent. Désormais, toutes les enquêtes par questionnaire à organiser par la CDS s'appuieront indubitablement sur le logiciel kobotoolbox.

La CDS entend capitaliser les résultats de cette étude à des degrés divers. Après les deux ateliers de restitution organisés l'un à Mbuyi Mayi et l'autre à Kisangani, juste à la fin de l'enquête de terrain, le Centre a, grâce à un financement Enabel, produit plusieurs exemplaires du rapport final distribués notamment aux autorités publiques, aux instances de représentation des organisations internationales et diplomatiques, aux associations de la société civile impliquées dans l'univers de l'économie informelle, aux universités et centres de recherche sans oublier les équipes locales de

chercheurs recrutées à Kisangani et à Mbuji Mayi afin de favoriser une appropriation de ces connaissances récemment générées.

La structure de ce travail comporte trois points. Le premier brosse brièvement la revue de la littérature sur le secteur informel. Le suivant, présente les principaux résultats obtenus et quelques enseignements qui en résultent. Enfin, une série d'annexes comportant le projet d'étude introduit pour financement auprès de Enabel, les questionnaires d'enquête appliqués aux investisseurs et aux employés, le guide d'entretien, les résultats de l'analyse monovariée, les données de l'enquête qualitative et une brève bibliographie reprise à la fin de la brochure.

1 | Survol de la littérature récente sur l'économie informelle

1.1 Introduction

Il n'est pas aisé de pénétrer l'univers de l'économie informelle, car les personnes qui s'y livrent font de leur mieux pour ne pas se faire prendre surtout par les pouvoirs publics, préoccupés par l'élargissement de l'assiette fiscale. Toutefois, dotés d'une méthodologie et d'une vigilance épistémologique à toute épreuve, les chercheurs arrivent à tirer leur épingle de jeu. Aussi dès le lancement en 2016 de cet observatoire de l'économie informelle en RDC, celui-ci a-t-il été meublé d'une documentation éclairante. Mais seulement voilà, vu l'intérêt et la dynamique de la thématique, les productions intellectuelles n'ont pas tari. Autrement dit, les choses ne sont pas restées là.

Cinq ans plus tard, quoi de plus normal que de revenir sur cet exercice en vue de revisiter, d'actualiser et d'étendre les vues et les positions de différents auteurs sur des matières à la fois complexes et dynamiques. L'intérêt de cette nouvelle synthèse de la littérature sur l'économie informelle est qu'elle remonte jusqu'à son actualité brûlante qui examine les retombées ravageuses de la Covid-19 sur les activités génératrices de revenus dans l'espace des couches vulnérables, marginales de la société.

Il importe de noter dès le départ que la littérature compulsée a inspiré et encadré l'organisation et le recueil des données de terrain tant à Mbuji Mayi qu'à Kisangani. C'est là, la finalité de toute revue documentaire.

Cependant, les témoignages rapportés dans les sources écrites exploitées proviennent des horizons divers notamment du monde occidental, de l'Amérique latine, de l'Asie du Sud et du Sud-Est, de l'Afrique Subsaharienne et de la République Démocratique du Congo. A les observer de près, les réalités du monde de l'économie informelle sont très analogues les unes les autres. Et, même dans l'hypothèse de décalage avec le contexte congolais, champ de la présente enquête, les éléments divergents ont fécondé les esprits des analystes impliqués dans cette étude.

Les données réunies dans ce survol de la littérature, ont été recueillies des œuvres imprimées et virtuelles réalisées par des personnes physiques et morales (OIT, Banque mondiale, Organisation Mondiale du Commerce, FAO, OCDE, FMI).

Considérant la finalité d'une documentation à placer sur un site web ouvert

au grand public, la matière puisée ne peut qu'essentiellement relever d'une base empirique plutôt qu'académique ou théorique. D'où, la synthèse qui suit met en lumière une terminologie polysémique, la définition de l'économie informelle, son apport, ses limites, le développement de ses compétences comme levier de son essor, ses piliers, ses principaux enjeux, l'impact de la Covid-19 sur les travailleurs du secteur de l'économie informelle et une conclusion. Le développement de chacun de ces points s'arrête à l'essentiel.

1.2 Une terminologie polysémique

Les dénominations forgées à ce jour pour désigner analogiquement le syntagme le plus consacré de l'économie informelle, traduisent la fécondité de l'esprit humain. En effet, ces activités génératrices de revenus brassées hors réglementation, viennent de voir leur liste s'allonger, comparativement à l'inventaire précédent.

Sans vouloir revenir sur économie souterraine, économie au noir, secteur informel, ... recensés avant ce jour, s'ajoutent les expressions : *économie de l'ombre, économie parallèle, économie secondaire, économie cachée, économie domestique, économie fermée, économie non enregistrée, économie occulte, économie rurale* (F. Schneider, 2002; B. Bijanu Kabamusu, 2020; S. Shomba Kinyamba et alii, 2014, 2016). Ces appellations varient selon le contexte et l'environnement dans lesquels les faits sont lus. Toutefois, leur dénominateur commun qui saute aux yeux, c'est bien le caractère déviant vis-à-vis de la norme officiellement établie au sujet de l'exploitation des activités génératrices de revenus.

1.3 Définition et contours

A l'image d'une multitude d'autres concepts scientifiques, l'économie informelle passe indéniablement pour un terme polysémique. Mais à notre avis, le sens lui conféré par le BIT nous semble réconcilié plus d'un penseur. Son sens met à lumière le confinement des activités à une échelle étroite, le poids de la parenté et des relations de confiance dans l'exercice des activités de cette économie.

De manière expressive, le secteur informel est « *un ensemble d'unités produisant des biens et des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations de travail, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les relations de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme* » (BIT, 1993).

D'un côté, les petits producteurs appartiennent à des réseaux caractérisés par des relations inter- personnelles de confiance et de coopération et liés aux *unités domestiques* (non dissociation des budgets domestiques et productifs, utilisation de la main-d'œuvre familiale, dilution du surplus au sein des familles). Mais, de l'autre, ils sont insérés au *marché* et subissent la concurrence.

S'agissant des contours, le secteur informel regorge une gamme diversifiée d'activités. La littérature compulsée les classifie en quatre :

- l'informel de production (agriculture périurbaine, menuiserie bois et métal, etc.);
- l'informel d'art (bijouterie, sculpture, tissage, couture, broderie, maroquinerie, cordonnerie, peinture, etc.);
- l'informel de services (restauration populaire, transports urbains, coiffure, couture, réparation mécanique ou électrique, etc.);
- l'informel d'échanges (distribution, commerce, change, etc.).

Il est à retenir que le questionnaire d'enquête sur la base duquel la présente revue de la littérature a été faite, a circonscrit ces quatre domaines d'activités de l'économie informelle à Mbuji Mayi et à Kisangani, ce qui a permis de dégager l'ensemble des réalités de cette économie sur les deux sites.

1.4. De l'apport de l'économie informelle

En dépit de ses limites réelles exposées juste après, le secteur informel est devenu depuis 1980, le principal pourvoyeur d'emploi urbain notamment en République Démocratique du Congo où il brasse plus de 80% des opérations de la viesocioéconomique.

De manière plus expressive encore, le Rapport Afrique de l'Ouest 2007-2008 qui ressemble étrangement à la situation de la RDC, reconnaît et souligne à juste titre que, l'informel a été, de fait, le principal moteur de la construction des villes et de l'animation de la vie urbaine. En dehors des quartiers « modernes », la ville ouest-africaine d'aujourd'hui est le fruit du travail de l'économie populaire qui bâtit les maisons, des quartiers, des communes, fabrique les meubles, crée et transforme les produits agricoles, répare les automobiles, anime les marchés, organise l'épargne, distrait (buvettes, terrasses, troupes théâtrales et musicales), soigne (tradipraticiens), assure le transport urbain (moto, vélo, véhicule rafistolé), nourrit (malewa/restaurants de rue), participe à la protection sociale (prises en charge diverses), assure le change dans des coins de rue (transfert monnaie, change),

scolarise des générations et des générations d'enfants.

1.5. Les déterminants de l'économie informelle

L'expansion de l'économie informelle se justifie par plusieurs déterminants forts parmi lesquels (F. Schneider, *Op.cit.*) :

- une réglementation rigoureuse de l'économie, accompagnée d'une administration laxiste et discrétionnaire de la loi, offre un terrain particulièrement fertile aux activités de l'ombre et crée les conditions propices à l'expansion de la corruption;
- l'alourdissement du poids de l'impôt et des charges sociales et un renforcement concomitant des restrictions sur le marché du travail officiel;
- les taux de salaire dans l'économie officielle (la politique de bas salaire, bas pouvoir d'achat);
- plus l'écart entre les coûts totaux demain-d'œuvre dans l'économie officielle et le revenu du travail après impôt est grand, plus les employeurs et employés cherchent à éviter un tel écart et à participer à l'économie de l'ombre;
- plusieurs études ont mis en évidence une corrélation directe entre le niveau de la corruption dans un pays et la taille de l'économie souterraine. Toutes les études ont révélé qu'un accroissement de la corruption conduit à une expansion de l'économie souterraine.

1.6. Conséquences

Ces retombées se situent à deux niveaux: collectif et individuel. Au premier palier, la menace la plus importante de l'économie informelle reste l'augmentation de sa taille, car elle est susceptible d'entraîner une réduction des recettes publiques, laquelle se traduira à son tour par une dégradation qualitative et quantitative des biens et services fournis par le secteur public (F. Schneider, *Op.cit.*).

Au niveau individuel, rappelons que dans de nombreux pays en développement, la création d'emplois a eu lieu principalement dans l'économie informelle, qui fait vivre près de 60 pour cent de la population active. Or, cette économie informelle est caractérisée par une plus faible sécurité de l'emploi, des revenus plus bas, le non-accès à de nombreux avantages sociaux et une moindre possibilité de participer aux programmes d'éducation et de formation formels – en somme ce sont les principaux ingrédients d'un travail décent qui font défaut (OIT).

1.7. Le renforcement des capacités des acteurs : levier de l'essor de l'économie informelle

Les échecs essuyés par les opérateurs de l'économie informelle sont indubitablement justifiés substantiellement par l'ignorance, le snobisme et l'absence d'une étude de faisabilité, préalable à tout investissement méticuleux.

C'est à juste titre que Werner Heitmann (2008) établit une corrélation entre le développement des compétences des acteurs et l'essor de l'économie informelle. Pour le démontrer, l'auteur se sert de l'Afrique du Sud comme champ d'investigation.

D'après lui, face à un taux de chômage élevé et pratiquement constant, le gouvernement sud-africain a identifié les petites entreprises comme des véhicules pour la création d'emplois et la croissance économique et reconnaît que le développement des compétences est un instrument important pour promouvoir l'emploi dans l'économie informelle. Malheureusement, fait-il constater, les programmes de formation se sont révélés inadaptés pour répondre aux besoins des petits entrepreneurs, car orientés, pour l'essentiel, vers les petites entreprises modernes (jusqu'à 50 salariés) et les chômeurs cherchant un emploi dans l'économie formelle. Or les micro-entreprises comptent entre un et dix salariés, et leurs besoins en matière de formation diffèrent fondamentalement de ceux qui participent à l'économie formelle.

Heureusement, depuis une dizaine d'années, avec l'aide de la coopération allemande, le gouvernement pose les bases d'un nouveau système de développement des compétences innovantes, répondant aux besoins de la vraie économie informelle.

Cette réorientation des systèmes de renforcement des compétences en Afrique du Sud après l'Apartheid est principalement influencée par le Congrès National Africain (ANC) et le Congrès des syndicats sud-africains (Cosatu). L'ANC et le Cosatu assurent la promotion d'une stratégie de développement des ressources humaines reposant sur une forte participation et un niveau élevé de compétences et prévoyant un Cadre national de compétences (CNQ) assorti d'un transfert de crédit afin de favoriser la mobilité socioprofessionnelle des apprenants et travailleurs.

A ce sujet, le Centre National de la Formation recommande néanmoins, pour le développement du secteur des micro-entreprises, la formation d'un organe de coordination pour faciliter les relations entre le secteur des micro-entreprises et le secteur formel et favoriser l'obtention du capital de démarrage.

En cours de chemin, l'auteur s'interroge sur quel type de compétence

l'économie informelle a-t-elle besoin? Pour lui, la réponse à cette question n'est pas simple à cause de l'hétérogénéité des microentreprises qui composent l'économie informelle. D'ailleurs, la plupart des personnes travaillant dans l'économie informelle, sont, en général, en mesure d'expliquer ce qu'elles doivent faire, mais identifient mal ce dont elles ont besoin de connaître pour accomplir efficacement leurs tâches.

Pour étayer cette thèse, l'auteur s'est basé sur deux enquêtes menées en 2004 par la Banque mondiale dans le cadre d'une évaluation du climat d'investissement en Afrique du Sud qui attestent clairement les différences en fonction de la taille des entreprises. La première a été conduite auprès de 800 entreprises du secteur formel et la seconde auprès de 240 micro-entreprises. Il en est ressorti ce qui suit :

La première étude met en évidence les obstacles les plus cités par les 800 PME:

- le développement des compétences professionnelles des salariés;
- l'instabilité macro-économique;
- la réglementation du travail;
- la criminalité;
- les taux d'imposition.

La deuxième révèle des priorités bien différentes s'agissant des micro-entreprises :

- l'accès au financement;
- le coût des ressources;
- le transport;
- l'accès à la propriété foncière et à l'électricité.

Il transparaît clairement que ces résultats mettent en évidence les différences fondamentales entre les activités de l'économie formelle et celles de l'économie informelle. Les entrepreneurs de l'économie informelle ont besoin de compétences entrepreneuriales élémentaires adaptées à leur champ. D'où la nécessité de lancer des programmes de développement des compétences visant l'économie informelle de manière souple, bien ciblés, pratiques et adaptés aux caractéristiques et niveaux d'éducation de divers bénéficiaires.

En définitive, s'orientant vers une nouvelle méthodologie de formation pour l'économie informelle, les leçons tirées de différents projets BEST, ont abouti à l'élaboration de la méthodologie de formation BESD (Basic Entrepreneurial Skills Development). Cette approche, qui utilise le *coaching* et le *mentorat* pour faciliter et renforcer l'apprentissage et le développement des compétences, a montré des résultats très prometteurs. Elle prévoit:

- une formation individuelle sur site et apprentissage en situation;
- une formation et un soutien à la demande;
- un programme d'apprentissage par le coaching et le mentorat;
- la mise en réseau avec d'autres organismes privés et publics dans le cadre d'un « club affaires » mensuel;
- la prestation de formations locales et régionales;
- l'utilisation des ressources locales.

L'une de plus précieuse contribution de Werner Heitmann dans ce secteur est le tableau synoptique qu'il a élaboré pour analyser les besoins de formation dans le secteur de l'économie informelle. Celui-ci expose l'impact attendu de cette formation, la démarche méthodologique à suivre ainsi que le contenu, c'est-à-dire les matières à dispenser.

Tableau 1.1 Cadre pour l'analyse des besoins de formation de l'économie informelle

IMPACT ATTENDU	MÉTHODE DE FORMATION	CONTENU DE LA FORMATION
<p>Principaux obstacles auxquels sont confrontées les entreprises de l'économie informelle</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accès au financement; - Coût des ressources; - Transport; - Accès à la propriété foncière; - Accès à l'électricité; - Instabilité macro-économique; - Compétences 	<p>Méthode d'apprentissage fondée sur l'action, généralement présentée comme le regroupement de différents types de compétences</p> <ul style="list-style-type: none"> - Compétences méthodologiques : capacité à utiliser des méthodes et des stratégies appropriées pour traiter une tâche ou résoudre un problème; - Compétences sociales : aptitude à gérer efficacement d'autres personnes et à 	<p>Développement des compétences entrepreneuriales de base en lien avec les différentes fonctions</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier des opportunités de marché et veiller à conclure suffisamment de transactions pour assurer la viabilité de l'activité; - Fixer correctement les prix et gérer la trésorerie afin de constituer des réserves pour les besoins futurs;

professionnelles des salariés; - Criminalité; - Taux d'imposition; - Réglementation du travail.	communiquer et coopérer avec succès avec elles; - Compétences individuelles : aptitude à être critique et analytique envers soi-même, c'est-à-dire à remettre en question ses propres connaissances et compétences, et à prendre des mesures appropriées; - Compétences techniques : capacité à accomplir avec succès des tâches techniques par l'application des connaissances et compétences techniques.	- S'assurer que le produit ou service est fourni à un niveau de qualité acceptable et renforcer les capacités en vue de la croissance; - Gérer les relations avec les employés et les tiers; - Développer et mettre en œuvre le plan d'affaires et tirer parti des opportunités de mise en réseau.
--	--	--

Source Heitmann W., The action-oriented learning approach, 2004

En conclusion, l'étude aligne une série des assertions et recommandations. Certes, le ministère du Travail sud-africain a remarquablement réalisé des progrès depuis 1994 en matière de développement des compétences des groupes cibles de l'économie informelle. Mais de façon spécifique, il importe de souligner ce qui suit :

- il est indispensable que la prochaine Stratégie nationale de développement des compétences (NSDS) repose sur une déclaration d'objectifs clairement formulés. L'objectif général pourrait être « améliorer les perspectives d'(auto-)emploi durable des nouveaux et futurs entrepreneurs des micro-entreprises de l'économie informelle »;
- nécessité d'un débat sur le rôle et la responsabilité des Autorités sectorielles d'éducation et de formation (SETA) et du Cadre national des compétences (NSF) dans le développement des compétences de l'économie informelle;
- nécessité des études complémentaires pour comprendre en détail ce qui caractérise l'économie informelle, ses tendances, ses priorités, ses contraintes en termes de compétences;
- un appui doit être fourni aux Centres locaux pour l'emploi en matière d'analyse du marché du travail, et en particulier des besoins du marché de l'économie informelle;
- nécessité et urgence de mener des études d'impact des interventions existantes dans le domaine de l'économie informelle;
- importance d'un débat sur la pertinence respective des approches « topdown » et des approches « bottomup » du développement des compétences dans l'économie informelle. D'une manière générale, la Stratégie nationale de développement des

compétences (NSDS) passe pour avoir une approche trop imposée « par le haut »;

- nécessité de rappeler que le développement des compétences en soi ne crée pas d'emplois. D'autres procédés et interventions créent les possibilités d'emploi et le développement des compétences doit soutenir celles-ci;
- l'économie informelle a besoin de produits et de services de développement des compétences spécifiques accessibles rapidement et facilement. Un travail important doit être accompli pour garantir la disponibilité de ces produits.

1.8. La femme congolaise: pilier de l'économie informelle

Sans vouloir renier la participation de l'homme et surtout des jeunes et des enfants impliqués à une multitude des tâches dans le secteur informel, en RDC et plus particulièrement en milieux urbains, la femme passe indéniablement pour le pivot dans son engagement sans pareil aux activités de l'économie informelle (Musitu Lufungula, W., 2006). En effet, depuis les pillages de 1991 et 1993 qui ont détruit le tissu économique du pays, jetant les hommes et les jeunes dans un chômage chronique, la femme congolaise est devenue très active dans l'univers de l'économie informelle au travers de l'exercice du petit commerce et la pratique de technologies appropriées.

C'est à juste titre que pour l'auteur, l'obsession et parfois crucifiant de la femme congolaise dans l'économie informelle et dans les activités économiques en général vise moins son propre bien que celui de sa famille, de ses enfants et de son mari. C'est ce que Novak exprime en des termes on ne peut plus clairs: il semble évident que, toute vie individuelle étant courte, les motivations économiques les plus profondes sont presque toujours, et doivent nécessairement être, inscrites dans le cadre d'une famille. Les agents économiques travaillent rarement pour eux seuls. (...) Le motif fondamental de toute activité économique semble clairement être d'inspiration familiale, beaucoup plus que les économistes ne le suggèrent ordinairement. C'est pour le bien de la famille qu'on remet à plus tard certaines satisfactions personnelles, que l'on s'engage dans tant de combats crucifiant sur le plan médical, éducatif et psychologique, qu'on essaie tellement d'économiser, et que l'on entreprend des investissements qui concernent bien plus l'avenir que le présent (Novak/Ngomabinda, P., 1999).

La crise d'emplois en RDC fait donc que la femme, en plus de son rôle traditionnel d'épouse, de mère, de ménagère, de gardienne et d'éducatrice des enfants, est devenue, par la pratique du commerce et des technologies appropriées, un costaud

acteur économique dans la survie d'innombrables ménages urbains. C'est ce que confirme une étude menée en Afrique du Sud en fin 1995 pour laquelle, les statistiques estiment que l'économie informelle représente environ 1,7 millions de personnes. Parmi celles-ci, 82% sont des femmes menant de petites activités élémentaires (vente de rue, travail domestique, récupération, etc.), tandis que les hommes occupent des fonctions plus diversifiées, notamment des activités artisanales (W. Heitmann, Op.cit.).

Ainsi les femmes sont-elles contraintes de travailler chaque jour, vendent au marché ou sur le trottoir des quartiers périphériques peuplés les produits agricoles classiques et les produits manufacturés de consommation courante. Elles sont épouses, mères de plusieurs enfants, veuves et autres. Ces femmes se battent au quotidien pour l'économie de leur ménage dans un pays (RDC) où l'écrasante majorité de la population croupit dans la pauvreté et sans-emploi (Mulegwa, P., 2020).

Cet engagement irrésistible, la femme ne le doit-elle pas à son instinct maternel qui donne et protège la vie, à son souci d'affranchissement de la tutelle masculine, à la valorisation de son être, ... qui la pousse à des risques de tout genre même capables d'hypothéquer sa vie de couple ou sa vie tout court?

1.9. Les principaux enjeux de l'économie informelle

La littérature énumère trois enjeux majeurs en matière d'économie informelle. Après avoir effleuré celui portant sur la conceptualisation au premier point de cette revue de la littérature, l'exposé qui suit ne porte que sur les deux autres: l'insuffisance des données et la nécessité de mesurer l'ampleur et la nature de l'économie informelle.

En ce qui concerne l'insuffisance des données, la littérature compulsée rapporte que pour de nombreux pays, la connaissance statistique détaillée de l'économie informelle reste, au mieux, fragmentée, superficielle et anecdotique (BIT, sd.).

S'agissant de l'importance de mesurer l'ampleur et la nature de l'économie informelle, une série de motivations s'y prête :

- servir de base de formulation et d'évaluation de politiques efficaces soutenant la transition vers la formalité;
- servir d'outil de représentation pour les groupes de populations impliqués afin de décrire les tendances mondiales et nationales en terme d'emploi;
- pour analyser les liens entre croissance et emploi;

- en termes d'emploi, les politiques nationales sont mieux informées lorsque l'ampleur du travail informel et les conditions présentes dans ces schémas d'emploi sont connues. Les informations sur le marché du travail dans les pays portent généralement sur le volume de travail disponible ou non, en utilisant des statistiques générales d'emploi et de chômage. Il manque les détails des différentes couches et formes de travail précaire;
- étant généralement reconnu que l'économie informelle se caractérise par une absence d'identité juridique, de mauvaises conditions de travail, la non adhésion aux systèmes de protection sociale, l'incidence des accidents et maladies liés au travail et une liberté d'association limitée, le fait de produire des statistiques comptabilisant le nombre de personnes concernées permettra certainement d'élargir la base de connaissance sur l'étendue et le contenu des réponses politiques nécessaires.

Certes, ces défis sont de taille mais l'Etat, la société civile ainsi que les opérateurs de l'économie informelle devraient s'y employer pour les relever. Le gain à tirer devrait autodéterminer chacun des segments de la société repris ci-dessus à apporter sa pierre au processus de la croissance économique, gage de développement de nos pays en développement.

1.10. L'impact de la Covid-19 sur les travailleurs de l'économie informelle

Les travailleurs du secteur informel ne peuvent qu'être une proie facile vis-à-vis de la pandémie de la Covid-19 dans la mesure où, qu'ils soient salariés ou indépendants, ils composent les catégories les plus exposées au risque de perte d'emploi et de revenus. Par définition, leur emploi n'est garanti par aucun contrat et ils ne sont donc généralement bénéficiaires d'aucuns avantages sociaux ni d'aucune protection sociale, en général, ils ne disposent pas non plus d'organisations les représentant (FAO, 2020). Dans un tel contexte, l'impact de la Covid-19 ne peut qu'être dévastateur. Commençons par l'impact nocif de ce virus et terminons par ce qui conviendrait de faire pour atténuer cet impact sur la vie des travailleurs du secteur informel.

1.10.1. Impacts nocifs

A propos des conséquences, l'étude conduite par le FAO en dénombre six dont nous reprenons sommairement la substance ci-dessous :

- la pandémie de Covid-19 est appelée à avoir d'importantes répercussions sur les taux de chômage et de sous-emploi, en particulier chez les travailleurs du secteur

informel. L'OIT estime que, du fait de la crise actuelle, le nombre de personnes privées d'emploi, à savoir 188 millions en 2019 (OIT, 2020), augmentera de 5,3 millions (scénario « optimiste ») à 24,7 millions (scénario « pessimiste »). Les mesures de confinement et de restriction de la circulation des personnes prises aux niveaux national et infranational ont entraîné l'arrêt d'activités non essentielles, ce qui a eu des conséquences néfastes sur les marchés du travail dans le monde entier, notamment dans le secteur informel;

- les travailleurs non déclarés du secteur de l'agriculture et de l'approvisionnement alimentaire risquent de perdre leur emploi à cause de la pandémie de Covid-19, alors même que ces systèmes sont considérés comme essentiels et doivent rester opérationnels. Dans ce cas, la fermeture des marchés et des écoles entraîne un manque à gagner sur les ventes et les achats et diminue la demande de produits agricoles, réduisant ainsi la demande de main-d'œuvre agricole. Lorsque les programmes d'alimentation scolaire s'approvisionnent auprès de producteurs locaux, les répercussions dommageables sur les travailleurs informels des zones rurales peuvent être encore plus importantes;
- la réduction des possibilités d'emploi salarié risque de limiter la capacité de diversification des revenus chez les petits producteurs. Le facteur saisonnier conditionne la demande de main-d'œuvre dans le secteur agricole. Sachant que les campagnes de plantation et de récolte réclament un surcroît de main-d'œuvre, s'il advient qu'elles se superposent aux périodes de confinements et de restriction des déplacements, les agriculteurs les plus pauvres, qui se voient ainsi privés d'un travail rémunéré dans l'agriculture, perdent une occasion majeure de se constituer un revenu familial d'appoint;
- de nombreux travailleurs non déclarés des secteurs agricoles et ruraux peuvent s'exposer et exposer leur famille à des risques supplémentaires et à la précarité. Faute de pouvoir envisager une stratégie débouchant sur des moyens d'existence de remplacement, les travailleurs du secteur informel risquent de continuer à œuvrer sans adopter des mesures de prévention ni bénéficier d'une protection adéquate, s'exposant et exposant ainsi leur famille à des risques en matière de santé et de sécurité¹. Les travailleurs saisonniers et migrants des secteurs agricoles pâtissent aussi du confinement et les travailleurs non déclarés sont confrontés à une détérioration de leurs conditions de travail, ainsi qu'à de plus grandes difficultés pour endiguer les risques en matière d'hygiène et sécurité;
- les femmes rurales seront plus durement touchées par les conséquences sociales et économiques de la crise. Elles constituent 41% de la main-d'œuvre agricole mondiale. Dans de nombreux pays d'Asie du Sud-Est et d'Afrique subsaharienne, plus de 60% des femmes travaillent dans le secteur agricole (OIT, 2019). Dans les pays à faible revenu, le taux d'emploi des femmes dans le secteur

informel est plus élevé que celui des hommes, à telle enseigne qu'elles risquent davantage de subir des pertes de revenus dans la situation actuelle;

- les autres catégories de travailleurs que sont les jeunes, les travailleurs des populations autochtones et les travailleurs migrants, sont elles aussi exposées au risque de pâtir de la crise de manière disproportionnée. La probabilité qu'ont les jeunes d'occuper un emploi temporaire est deux fois plus importante que dans les catégories d'adultes et près de 80% des jeunes travailleurs occupent des emplois informels, cette proportion allant jusqu'à dépasser 95% dans les pays en développement (OIT, 2017).

En examinant attentivement les catégories socioprofessionnelles ciblées dans la description ci-dessus (migrants, travailleurs saisonniers, travailleurs non déclarés), on se rend vite compte que l'étude s'inscrit dans la société occidentale et partant, il y a lieu de se demander son intérêt sur l'observatoire du secteur informel de la République Démocratique du Congo. Ainsi que déjà effleuré dans les pages précédentes, des similitudes et des analogies existent entre les réalités de l'économie informelle de par le monde.

Dans ce cas précis, commençons d'abord par reconnaître que comme en Occident, en RDC, les prestataires du secteur informel sont des travailleurs non déclarés, c'est-à-dire travaillant dans l'ombre, non bénéficiaires d'une quelconque protection sociale. En plus, des millions des paysans congolais cloîtrés en une multitude de camps de déplacés disséminés dans les provinces de l'Ituri et du Nord-Kivu évoluent ni plus ni moins dans le même enfer que les migrants africains d'Europe. Les restrictions dues à la prévention contre la Covid-19 les rendent davantage vulnérables. Que faire pour leur donner l'espoir de vivre ? C'est la matière exposée au point de qui suit.

1.10.2. Mesures d'atténuation de l'impact

Depuis l'avènement de la pandémie de coronavirus, contrairement à la situation des pays en voie de développement, dans le monde occidental notamment, les restrictions visant la protection des populations, sont accompagnées même si c'est à des degrés variables, des mesures d'encadrement tendant à protéger le secteur de production économique. C'est dans ce cadre qu'on peut lire dans une note de FAO déjà citée, une série de mesures couramment appliquées à ce jour :

- l'instauration de petites aides en espèces, c'est-à-dire opérer des virements d'espèces ciblés à l'intention des travailleurs du secteur informel qui ne sont pas en mesure de travailler;

- la distribution de nourriture aux catégories précaires, c'est-à-dire des distributions alimentaires en nature ou sous forme de bons d'achat à l'intention des travailleurs du secteur informel qui ne sont pas en mesure de travailler;
- Offrir un accompagnement ciblé, en faveur des travailleuses ayant des responsabilités familiales, des familles qui peuvent avoir recours au travail des enfants comme stratégie de survie et d'autres catégories vulnérables de travailleurs du secteur informel;
- une exhortation à la pratique des programmes d'emploi temporaire pour les travailleurs du secteur informel.

Une telle prise en charge aiderait à sauver des vies des couches vulnérables, à éviter de briser tout espoir, à garantir une reprise sereine et pérenne des activités appelées à tendre vers leur formalisation future.

2 | Principaux résultats de l'étude

2.1. Introduction

L'Observatoire de l'économie informelle en République Démocratique du Congo (RDC) est une initiative de la Chaire de Dynamique Sociale (CDS - Unikin), conceptualisé avec l'assistance de HIVA-KU Leuven, et financé par le Programme d'Etudes et d'Expertises (PEE) d'Enabel. Le but du projet est d'établir un corpus de connaissances, compétences, capacités sur l'économie informelle en RD Congo. De ce corpus, résultera (1) une base de données fiables et représentatives ainsi qu'une méthodologie qui permettra de la mettre à jour, (2) des publications et journées d'étude, (3) des ressources humaines spécialisées sous forme d'une équipe de chercheurs qui travaille en permanence sur le sujet, et (4) un réseau d'utilisateurs (gestionnaires, politiciens, coopération internationale, centres de recherche, universités, responsables de la société civile, ...).

Dans l'observatoire, l'enquête quantitative devrait couvrir la diversité des activités et des situations de l'économie informelle du pays afin d'en tirer des conclusions et des recommandations qui soient basées sur des données représentatives, dépassant l'anecdote. C'est dans ce cadre qu'après Kinshasa (2016), une extension de cette recherche vient d'être réalisée dans les provinces du Kasai Oriental et de la Tshopo. Toutefois, tenant compte des contraintes au niveau de temps et fonds disponibles, une approche pragmatique a consisté à identifier des secteurs qui sont à la fois accessibles et où une forte présence d'économie informelle pourrait être attendue, et avons sélectionné un échantillon de répondants là-dedans à l'aide des « portiers » (introduiseurs ou gatekeepers), c.à.d. des personnes-clés qui connaissent le secteur et qui ont pu introduire les enquêteurs auprès des répondants.

2.2. Echantillon et sélection des interlocuteurs

Comme expliqué précédemment, on retrouve dans l'informalité ceux qui travaillent indépendamment comme entrepreneurs, ainsi que ceux qui travaillent pour un employeur, dans un statut comparable à celui d'un employé, ce qui nécessite d'inclure les deux types (entrepreneurs et employés) dans l'échantillon. Pour répondre à la réalité de Kisangani et de Mbuji Mayi, et pour tenir le juste milieu entre diversité et focalisation, les secteurs d'activités retenus sont : *l'agro-alimentaire* (production de beignets, chikwange, gâteaux, grillage/cabri, pain, pop-corn, mole, et des restaurants de rue (malewa)), *le transport* (taxi, taxi-bus, moto, vélo, pousseurs de charriots), *le petit commerce* (ambulatoire ou à un endroit fixe) et *l'artisanat* (fabricants des œuvres d'art, braseros, arrosoirs,

brouettes, houes, machettes, râteaux, paniers avec des matériaux locaux, et menuiserie).

2.3. L'échantillon proposé se présente comme suit

L'enquête réalisée sur chaque site est allée au-delà des prévisions de départ (Mbuji Mayi 647 au lieu de 600 et Kisangani 645 au lieu de 600).

Tableau 2.1 Echantillon projeté par secteur d'activité

Localisation	Secteur	Nombre d'employés	Nombre d'entrepreneurs	Total
Kisangani		200	400	600
	Artisanat	50	100	150
	Petit commerce	50	100	150
	Agro-alimentaire	50	100	150
Mbuji Mayi	Transport	50	100	150
		200	400	600
	Artisanat	50	100	150
	Petit commerce	50	100	150
Total	Agro-alimentaire	50	100	150
	Transport	50	100	150
		400	800	1200

La sélection des répondants dans les secteurs s'est effectuée d'une façon qui respecte à la fois la représentativité et l'optimalisation des perceptions et des compréhensions. A cette fin, des « portiers » ont indiqué les bases de sondage desquelles les chercheurs ont tiré l'échantillon du nombre de personnes souhaité. Pour maîtriser ce processus, les critères suivants ont été suivis :

- étaient exclus: chômeurs et pensionnés, ceux qui ne travaillent pas (au moment de l'enquête) pour raisons de maladie, handicap ou autres motifs;
- étaient inclus: ceux qui ont leur emploi principal comme travailleur dans le secteur privé, sans contrat écrit, sans paiement d'impôts sur leur revenu exact, mais avec une compensation pour la prestation (régulière ou irrégulière, sous forme d'un salaire ou en nature). Ils forment la catégorie 1 de l'échantillon: les employés dans le secteur informel;
- étaient également inclus: ceux qui travaillent pour leur propre compte (les indépendants avec ou sans personnel, qui ont un revenu en vendant des biens

(sur un marché ou ailleurs) ou offrant des services aux clients, et qui ne payent pas d'impôts sur leur chiffre d'affaires exact (ce qui veut dire qu'ils ne payent pas d'impôts ou bien qu'ils payent sur base forfaitaire). Leur établissement appartient à eux-mêmes, ou à un membre de famille proche (époux, épouse, enfant, frère, sœur ou autre parent au sens plus large). Ils forment la catégorie 2 de l'échantillon: les indépendants (entrepreneurs) dans le secteur informel;

- un problème pouvait se poser en déterminant quelle occupation du répondant soit valide en termes d'emploi principal: l'emploi officiel ou l'emploi qui génère la plus grande partie du revenu, p.ex. une institutrice à mi-temps qui donne des cours privés dans son temps libre. Vu l'objectif de l'étude, on pouvait compter la source de revenu comme critère pour déterminer l'occupation comme principale. Résoudre des cas inattendus et complexes face au problème de l'éligibilité relevait néanmoins de la responsabilité des chercheurs qui, dans ce cas, ont été inspirés par les arguments dans le cadre de l'objectif de la recherche.

En définitive, l'emploi officiel même s'il ne rapporte pas le plus grand revenu financier, est pris pour emploi principal, car c'est lui qui forge le statut social de la personne. Cela est davantage éloquent lorsque la même personne se retrouve à la fois agent de l'Etat par exemple et en même temps impliquée dans une activité de l'économie informelle.

Sur chaque site, une équipe de cinq enquêteurs a été formée par le chercheur missionnaire de la CDS pour effectuer l'enquête dans un nombre de quartiers commerciaux ainsi que mixte (résidentiels- commerciaux), notamment dans les communes de Diulu, Dibindi, Kapemba, Kanshi, Muya pour Mbuji Mayi et Makiso, Kabondo, Kisangani, Mangobo, Tshopo et Lubunga pour Kisangani.

2.4. Questionnaires d'enquête

Deux questionnaires ont été produits: l'un pour les entrepreneurs, l'autre pour les employés. Les deux sont bien proches en termes de thèmes, questions et formulation. Les thèmes principaux sont :

- caractéristiques du personnel et des membres de familles;
- conditions de l'emploi et de travail (rémunération, temps du travail, ...);
- relations de travail (employeur, collègues, employés);
- circonstances de travail (risques), maladies de travail;
- adhésion aux organismes représentant les intérêts;

- niveau de vie;
- besoin de formation;
- paiement de taxes ou contributions (entrepreneurs);
- accès aux finances (entrepreneurs);
- respect de contrat (entrepreneur, employé).

Les questionnaires ont été testés dans des situations réelles pour vérifier la durée de l'entretien et la compréhension des questions.

2.5. Entretiens qualitatifs

Complémentairement à l'approche quantitative, une investigation qualitative a été menée. Au total par site: quinze entretiens approfondis et deux focus groups l'un avec les femmes et l'autre avec les hommes ont été effectués avec des employés et des entrepreneurs/employeurs de secteurs étudiés (transport, agro-alimentaire, petit commerce et artisanat) ainsi qu'avec des responsables des services des affaires économiques au niveau tant de la mairie de ville qu'à celui des communes, des responsables d'Enabel, de l'Institut National de Préparation Professionnelle (INPP), des responsables des associations ou ONG impliqués dans l'économie informelle, des chercheurs respectivement de l'Université de Kisangani et de l'Université Officielle de Mbuji Mayi.



2.6. Ateliers participatifs

Sur chaque site a été organisé, à l'issue de l'enquête étendue sur deux semaines, un petit format de restitution à l'attention d'une dizaine de participants (employeurs, employés, chercheurs des universités locales). Au cours de cet atelier par site, les tendances générales des opinions exprimées ont été exposées et, moyennant quelques observations mineures, ces résultats ont été validés.

2.7. Morphologie de l'ensemble des répondants

Nous présentons d'abord quelques données générales sur les différents groupes enquêtés, notamment sur le statut de travail et les secteurs d'activité. Nous finissons avec une récapitulation de quelques caractéristiques personnelles des employés et des entrepreneurs travaillant dans le secteur informel à Kisangani et à Mbuji Mayi.

2.7.1. Statut de l'emploi

2.7.1.1. Employés

Tableau 2.2 Nombre d'employés enquêtés

Kisangani	Mbuji Mayi
- 222 employés	- 233 employés
- 92% travaillent chaque jour, les autres travaillent irrégulièrement.	- 94% travaillent chaque jour, les autres travaillent irrégulièrement.
- Que 11,3% dispose d'un contrat écrit, 62,2 d'un accord verbal, et 26,1% n'ont aucun contrat explicite.	- Que 13,7% dispose d'un contrat écrit, 73,4 d'un accord verbal, et 12,9% n'ont aucun contrat explicite.

2.7.1.2. Entrepreneurs

Tableau 2.3 Nombre d'employeurs enquêtés

Kisangani	Mbuji Mayi
- 423 entrepreneurs	- 414 entrepreneurs
- 90,3% travaillent chaque jour, les autres travaillent irrégulièrement.	- 94% travaillent chaque jour, les autres travaillent irrégulièrement.
- 39,2% travaillent dans une zone résidentielle, 60,8% dans une zone commerciale.	- 31,6% travaillent dans une zone résidentielle, 68,4% dans une zone commerciale.

2.7.2. Secteur d'activités

2.7.2.1. Employés

Tableau 2.4 Implication des employés par secteur d'activités

Kisangani	Mbuji Mayi
<ul style="list-style-type: none"> - 31,9% travaillent dans la transformation agro-alimentaire, 27,5% dans le petit commerce, 21,7% travaillent dans l'artisanat et 18,9% dans le transport. - En spécifiant ces secteurs dans des sous-secteurs, les données se présentent comme suit: <ul style="list-style-type: none"> - Agro-alimentaire (71 répondants) <ul style="list-style-type: none"> - Beignet 6 - Chikwange 1 - Gâteau 5 - Grillage cabri 13 - Malewa 31 - Pain 8 - Pop-corn 6 - Mole (manioc grillé) 1 - Petit commerce (61 répondants) <ul style="list-style-type: none"> - Ambulatoire 19 - Endroit fixe 42 - Artisanat (48 répondants) <ul style="list-style-type: none"> - Arrosoir 2 - Brasero 3 - Brouette 2 - Fabrication panier de ménagère 4 - Houe 1 - Machette 3 - Menuiserie 22 - Œuvre d'art 11 - Transport (41 répondants) <ul style="list-style-type: none"> - Chariot 5 - Moto 22 	<ul style="list-style-type: none"> - 24% travaillent dans la transformation agro-alimentaire, 35,7% dans le petit commerce, 23,2% travaillent dans l'artisanat et 17,1% dans le transport. - En spécifiant ces secteurs dans des sous-secteurs, les données se présentent comme suit: <ul style="list-style-type: none"> - Agro-alimentaire (56 répondants) <ul style="list-style-type: none"> - Beignet 14 - Chikwange 2 - Gâteau 3 - Grillage cabri 5 - Malewa 14 - Pain 12 - Pop-corn 4 - Tshomba tsha kabiola 2 - Petit commerce (83 répondants) <ul style="list-style-type: none"> - Ambulatoire 27 - Endroit fixe 56 - Artisanat (54 répondants) <ul style="list-style-type: none"> - Brasero 10 - Brouette 1 - Fabrication panier de ménagère 5 - Houe 1 - Machette 1 - Menuiserie 22 - Œuvre d'art 14 - Transport (40 répondants) <ul style="list-style-type: none"> - Chariot 5

<ul style="list-style-type: none"> - Taxi 3 - Taxi-bus 7 - Vélo 4 <p>0.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Moto 21 - Taxi 4 - Taxi-bus 8 - Vélo 2
<ul style="list-style-type: none"> - 24% des employés ont un autre emploi supplémentaire à l'activité pendant laquelle l'enquêteur les a approchés. - Le pourcentage d'employés qui ont un autre emploi varie selon les secteurs: Artisanat (20,8%), petit commerce (21,3%), agro-alimentaire (16,9%) ont des taux remarquablement plus faible que le secteur du transport (42,9%). - A Kisangani, un grand pourcentage (62,3%) des employés ayant un autre emploi est occupé aussi comme travailleur indépendant. Ceci est le plus commun dans le secteur du transport (35,7% des employés travaillent aussi comme indépendants) et l'artisanat (14,6% travaillent aussi comme indépendants). - 37,8% des employés ont répondu affirmativement quand on leur a demandé s'il est facile de trouver un emploi dans le secteur informel (42,4% ont dit non et 19,8% ont dit que cela arrive parfois). Ce taux varie selon les secteurs, avec 54,2% des artisans répondant 'oui', contre seulement 29,5% des petits commerçants. 	<ul style="list-style-type: none"> - 25% des employés ont un autre emploi supplémentaire à l'activité pendant laquelle l'enquêteur les a approchés. - La grande variation entre les activités stables – artisanat (24,1%), petit commerce (28,9%), agro-alimentaire (19,6%) et le secteur du transport (25%), n'est pas si clairement visible à Mbuji Mayi qu'à Kisangani. - A Mbuji Mayi, les employés qui exercent un autre emploi à côté sont moins des travailleurs indépendants (25,9%), et plus des employés pour une tâche similaire (50%). - 34,8% des employés ont répondu affirmativement quand on leur a demandé s'il est facile de trouver un emploi dans le secteur informel (30% ont dit non et 35,2% ont dit que cela arrive parfois). Ce taux varie selon les secteurs, et ici les petits commerçants sont le plus optimistes (42,2% répondant 'oui'), tant que les employés dans le secteur de transport voient peu de possibilités (que 25% ont répondu 'oui').



2.7.2.2. Entrepreneurs

Tableau 2.5. Implication des employeurs par secteur d'activités

Kisangani	Mbuji Mayi
<ul style="list-style-type: none"> - 28,8% travaillent dans la transformation agro-alimentaire, 31,7% dans le petit commerce, 23,7% travaillent dans l'artisanat et 15,8% dans le transport. - En spécifiant ces secteurs dans des sous-secteurs, les données se présentent comme suit: <ul style="list-style-type: none"> - Agro-alimentaire (122 répondants) <ul style="list-style-type: none"> - Malewa (restaurant de rue) 42 - Mole 20 - Grillade/cabri 17 - Beignet/galette 16 - Chikwange 10 - Gâteau/bouillie et malemba 8 - Pain 7 - Pop corne 2 - Petit commerce (134 répondants) <ul style="list-style-type: none"> - Ambulatoire 24 - Endroit fixe 110 - Artisanat (95 répondants) <ul style="list-style-type: none"> - Œuvre d'art 40 - Menuiserie 20 - Fabrication panier avec des matériaux locaux 15 - Brasero 11 - Arrosoir 3 - Brouette 2 - Houe 2 - Machette 1 - Râteau 1 - Transport (67 répondants) <ul style="list-style-type: none"> - Vélo 31 	<ul style="list-style-type: none"> - 29,9% travaillent dans la transformation agro-alimentaire, 30,9% dans le petit commerce, 23,4% travaillent dans l'artisanat et 15,8% dans le transport. - En spécifiant ces secteurs dans des sous-secteurs, les données se présentent comme suit: <ul style="list-style-type: none"> - Agro-alimentaire (124 répondants) <ul style="list-style-type: none"> - Malewa (restaurant de rue) 30 - Chikwange 17 - Pop corne 17 - Beignet 16 - Tshomba tsha kabiola 15 - Gâteau 14 - Pain 9 - Grillade/cabri 6 - Petit commerce (128 répondants) <ul style="list-style-type: none"> - Ambulatoire 34 - Endroit fixe 94 - Artisanat (97 répondants) <ul style="list-style-type: none"> - Œuvre d'art 46 - Menuiserie 27 - Fabrication panier avec des matériaux locaux 10 - Brouette 6 - Brasero 3 - Houe 2 - Machette 2 - Râteau 1 - Transport (65 répondants) <ul style="list-style-type: none"> - Moto 21

- Moto 24	- Vélo 18
- Chariot 5	- Chariot 15
- Taxi-bus 5	- Taxi 6
- Taxi 2	- Taxi-bus 5

Tableau 2.6. Echantillon

Localisation	Secteur	Nombre d'employés	Nombre d'entrepreneurs	Total
Kisangani		222	423	645
	Artisanat	48	100	148
	Petit commerce	61	134	195
	Agro-alimentaire	71	122	193
Mbuji Mayi	Transport	42	67	109
		233	414	647
	Artisanat	54	97	151
	Petit commerce	83	128	211
Total	Agro-alimentaire	56	124	180
	Transport	40	65	105
Total		455	837	1292

2.7.3 Caractéristiques personnelles

2.7.3.1 Employés

Tableau 2.7. Caractéristiques individuelles des employés

Kisangani	Mbuji Mayi
- Division hommes / femmes: 64,9% / 35,1%;	- Division hommes / femmes: 67,4% / 32,6%
- dans l'agro-alimentaire la division est de 36,6%/63,4% (donc femmes majoritaires), tandis que le transport se présente comme quasi exclusivement masculin (95,2%/4,8%). Aussi les artisans sont très majoritairement hommes (87,5%/12,5%). Les petits commerçants sont plus mixtes (59%/41%).	- dans l'agro-alimentaire la division est de 44,6%/55,4% (donc femmes majoritaires), tandis que le transport se présente comme quasi exclusivement masculin (97,5%/2,5%). Aussi les artisans sont très majoritairement hommes (88,9%/11,1%). Les petits commerçants sont plus mixtes (54,2%/45,8%).
- Plus spécifiquement, il y a une forte	- Plus spécifiquement, il y a une forte majorité

<p>majorité féminine dans les sous-secteurs de fabrication de chikwange (100%) et des restaurants de rue (93,6%), ce dernier expliquant une grande partie de la prévalence féminine dans le secteur (31 sur 71 répondants).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Des femmes qui ont des enfants en charge (des filles mères) occupent 46,5% du secteur agro-alimentaire, et 26,2% des petits commerçants. - 41,9% des répondants comptent moins de 25 ans, 7,2% se trouvent au-dessus de 45 ans (âge moyen de 29,3 ans). 	<p>féminine dans les sous-secteurs de fabrication de gâteau, de gouffre, de beignet, de petit pain (75%) et des restaurants de rue (85,7%).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Des femmes qui ont des enfants en charge (des filles mères) occupent 46,4% du secteur agro-alimentaire, et 32,5% des petits commerçants. - 29,6% des répondants comptent moins de 25 ans, 8,6% se trouvent au-dessus de 45 ans (âge moyen de 30,4 ans).
--	--

2.7.3.2 Entrepreneurs

Tableau 2.8 Caractéristiques individuelles des employeurs

Kisangani	Mbuji Mayi
<ul style="list-style-type: none"> - Comparés aux employés, les entrepreneurs comptent plus (presque la moitié!) de femmes, et sont nettement plus âgés. - Division hommes/femmes : 53,2%/46,8% - Dans l'agro-alimentaire la division est 11,5%/88,5% (femmes majoritaires); dans le transport (98,5%/1,5%) et l'artisanat (80%/20%) les hommes sont clairement plus présents. Le petit commerce (48,5%/51,5%) connaît une quasi-parité, avec légèrement plus de femmes. - La dominance des entrepreneurs féminins dans les restaurants malewa (92,9%) influence d'une manière importante la prévalence des femmes dans le secteur agro-alimentaire. - 10,2% comptent moins de 25 ans, 25,8% se trouvent au-dessus de 45 ans (âge moyen de 38,1 ans). 	<ul style="list-style-type: none"> - Comparés aux employés, les entrepreneurs comptent plus (presque la moitié!) de femmes, et sont nettement plus âgés. - Division hommes/femmes : 50,8%/49,2% - Dans l'agro-alimentaire la division est 15,3%/84,7% (femmes majoritaires); dans le transport (100%/0%) et l'artisanat (77,3%/22,7%) les femmes sont clairement moins présentes, même absentes. Le petit commerce (39,8%/60,2%) connaît une majorité substantielle de femmes. - Aussi ici les restaurants malewa (100% femmes) jouent un rôle important. - 8,5% comptent moins de 25 ans, 35,3% se trouvent au-dessus de 45 ans (âge moyen de 41,2 ans).

En ce qui concerne les caractéristiques personnelles, l'étude démontre qu'à

Kisangani comme à Mbuji Mayi, dans les rangs des employés, on retrouve nettement plus d'hommes que dans ceux des entrepreneurs. Dans les deux villes, les femmes travailleurs et entrepreneurs sont majoritaires dans le secteur agro-alimentaire alors que, dans le transport et l'artisanat, les hommes dominent numériquement. Les petits commerçants sont généralement plus mixtes, sauf les entrepreneurs dans le petit commerce à Mbuji Mayi, qui sont remarquablement féminins. Comparés aux employés, les entrepreneurs sont habituellement plus âgés, car la constitution du capital pour l'investissement ne s'acquière dans un pays où le chômage et la précarité de la vie battent leur plein, que dans la durée. Enfin, comparativement, les enquêtés de Kisangani semblent être plus jeunes que leurs homologues de Mbuji Mayi.

2.8. Conditions de travail

En deuxième lieu sont présentées quelques données concernant les conditions de travail rencontrées par les employés et les entrepreneurs enquêtés. Ainsi les conditions dans lesquelles opèrent ceux qui travaillent dans le secteur informel sont éclairées.

2.8.1. Employés

Tableau 2.9 Conditions de travail des employés

Kisangani	Mbuji Mayi
- 11,3% des employés ont leur domicile comme lieu de travail	5% des employés ont leur domicile comme lieu de travail
- 80,6% des répondants travaillent 9 heures ou plus par jour.	- 77,7% des répondants travaillent 9 heures ou plus par jour.
- 57,2% comptent plus d'un an d'ancienneté chez leur employeur actuel	- 64,7% comptent plus d'un an d'ancienneté chez leur employeur actuel
- 9,5% des employés ne sont pas compensés de façon pécuniaire (en salaire). Notamment, 19,7% des petits commerçants ne sont pas payés en espèces.	- 4% des employés ne sont pas compensés de façon pécuniaire (en salaire). Notamment, 9,1% des travailleurs dans le secteur agro-alimentaire ne sont pas payés en espèces.
- 44,2% se voient souvent, parfois ou même chaque fois payés, tardivement	- 64% se voient souvent, parfois ou même chaque fois payés, tardivement
- Dans 34% des cas, le patron ne respecte pas ou pas toujours le montant de paiement convenu.	- Dans 46% des cas, le patron ne respecte pas ou pas toujours le montant de paiement convenu.
- La moyenne pour tous les employés se situe à 71.257 Fc/mois, mais des variations se montrent autour des secteurs : Les employés	- La moyenne pour tous les employés se situe à 83.006 Fc/mois, mais des variations se montrent autour des secteurs : les variations

<p>gagnent en moyenne 124.119 Fc dans le transport, 45.770 Fc dans le petit commerce, 49.479 Fc dans l'agro-alimentaire, 89.606 Fc dans l'artisanat.</p> <p>- Le salaire moyen dans l'échantillon prélevé est à 71.257 Fc ou 35,6 Dollars Américains par mois. Chez les femmes, la moyenne est à 51.603 Fc, chez les hommes à 81.903 Fc. Cette différence correspond avec les différences en salaire entre les secteurs, c'est-à-dire le transport comme secteur masculin, l'agro-alimentaire avec une majorité féminine.</p>	<p>sont plus petites qu'à Kisangani: les artisans gagnent en moyenne 96.601 Fc; les petits vendeurs 82.307 Fc, les agro-alimentaires 64.339 Fc, les transporteurs 92.237 Fc.</p> <p>- Le salaire moyen dans l'échantillon prélevé est à 83.006 Fc ou 41,5 Dollars Américains par mois. Chez les femmes, la moyenne est à 69.513 Fc, chez les hommes à 89.538 Fc. Cette différence correspond avec les différences en salaire entre les secteurs, c'est-à-dire l'artisanat et le transport comme secteurs masculins, l'agro-alimentaire avec une majorité féminine.</p>
---	--

2.8.2. Entrepreneurs

Tableau 2.10 Conditions de travail des employeurs

Kisangani	Mbuji Mayi
<ul style="list-style-type: none"> - 28% des entrepreneurs utilisent leur domicile comme lieu de travail. - Le pourcentage d'entrepreneurs qui travaillent chez eux varie selon les secteurs: l'artisanat (44%), l'agro-alimentaire (30,3%) et le petit commerce (26,9%) sont clairement dépassés par le transport (4,5%). - 33,1% des entrepreneurs exercent leur métier depuis moins que 3 ans, et 23,9% l'exerce déjà depuis 12 ans ou plus. - 73,3% des entrepreneurs travaillent 9 heures ou plus par jour. - 40,7% (ou 172) des entrepreneurs ont des gens qui travaillent pour leur compte; ils se qualifient donc comme employeur. Quelques détails sur les conditions de travail pour ces employés : <ul style="list-style-type: none"> • Les entreprises sont de petite taille. La plupart (74,4%) de ces 172 entrepreneurs travaillent avec 1 jusqu'à 3 employés. Dans 87,8% des 	<ul style="list-style-type: none"> - 29,5% des entrepreneurs utilisent leur domicile comme lieu de travail. - Contrairement à ce qui est attendu, le pourcentage d'entrepreneurs qui travaillent chez eux est partagé assez également entre les secteurs de l'artisanat (37,1%) et de l'agro-alimentaire (36,3%). Le petit commerce a même des taux plus faibles (30,5%) et le transport (3,1%). - 29,2% des entrepreneurs exercent leur métier depuis moins que 3 ans, et 22,5% l'exerce déjà depuis 12 ans ou plus. - 80,4% des entrepreneurs travaillent 9 heures ou plus par jour. - 24% (ou 99) des entrepreneurs ont des gens qui travaillent pour leur compte; ils se qualifient donc comme employeur. Quelques détails sur les conditions de travail pour ces employés : <ul style="list-style-type: none"> • Les entreprises sont de petite taille. La plupart (77,8%) de ces 99 entrepreneurs travaillent avec 1 jusqu'à 3 employés. Dans 88,8% des cas, le

<p>cas, le nombre de travailleurs a diminué (14,5%) ou bien resté le même (73,3%) au cours des derniers six mois;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seulement en 70% des cas, tout le personnel est rémunéré; dans 28,4% des cas, personne n'est rémunéré (aides familiales)¹ Notamment dans le petit commerce (47,1%) et l'agro-alimentaire (33,9%) les entrepreneurs rémunèrent aucun de leur travailleurs. Dans le transport c'est que 5,9%. • Le contrat de travail est verbal (45,3%) ou inexistant (50,6%). Dans seulement 4,1% des cas, il y a au moins certains contrats écrits. Surtout dans le secteur du transport (essentiellement moto et taxi-bus) on trouve des contrats écrits (17,7% tous par écrit, 11,8% certains). <p>- 29,7% des employeurs ne paient pas leur personnel de façon pécuniaire. Cette pratique se montre surtout dans le petit commerce (49% paient que non-pécunier) et le secteur agro-alimentaire (35% non-pécunier).</p>	<p>nombre de travailleurs a diminué (21,2%) ou bien resté le même (67,6%) au cours des derniers six mois;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seulement en 70,7% des cas, tout le personnel est rémunéré; dans 19,2% des cas, personne n'est rémunéré (aides familiales)²; Notamment dans l'agro-alimentaire (42,9%) et le transport (30%) les entrepreneurs rémunèrent aucun de leur travailleurs. Dans le petit commerce c'est que 16,7%. • Le contrat de travail est verbal (64,7%) ou inexistant (20,3%). Dans seulement 9% des cas, il y a au moins certains contrats écrits. Il est intéressant de remarquer que contrairement à la situation à Kisangani, à Mbuji Mayi les contrats écrits existent que dans le secteur de l'artisanat (11,4% tous par écrit, 9,1% certains), essentiellement dans le menuiserie. <p>- 19,2% des employeurs ne paient pas leur personnel de façon pécuniaire. Cette pratique se montre surtout dans le petit commerce (25% paient que non-pécunier) et le secteur agro-alimentaire (42,9% non-pécunier).</p>
---	---

En examinant les conditions de travail des employés, il ressort quelques différences entre les populations des deux villes. A Kisangani, le pourcentage de travailleurs qui ne sont pas payés en espèces est deux fois plus qu'à Mbuji Mayi. C'est une tendance très répandue surtout entre les petits commerçants boyomais. En moyenne, les employés à Kisangani gagnent nominalement moins qu'à Mbuji Mayi, sauf dans le secteur du transport où les salaires sont plus hauts à Kisangani. Les femmes gagnent nettement moins que les hommes, et ça dans les deux villes. Quant aux entrepreneurs, ils et elles emploient plus d'employés à Kisangani (40,7% le font)

¹ Semble être confirmé dans les données, si le lien principal avec les employés est familial, 56% des entrepreneurs ne rémunèrent aucun de ses employés. Avec le lien amical c'est que 14,8%; professionnel 4,5% et religieux 0%.

² Semble être confirmé dans les données, si le lien principal avec les employés est familial, 40,5% des entrepreneurs ne rémunèrent aucun de ses employés. Avec le lien amical c'est que 11,1%; professionnel 2,3% et religieux 0%.

qu'à Mbuji Mayi où seulement 24% emploient des travailleurs. Dans cette dernière ville, on a plus la tendance à utiliser les contrats de travail écrits ou verbaux. Parallèlement à ces différences, une similitude transparait autour de la durée de travail. Sur les deux sites, les travailleurs de l'univers informel sont occupés en moyenne pendant 14 heures par jour. Ils font ainsi face à des prestations éprouvantes.

2.9. Circonstances de travail

Quand on n'observe les circonstances de travail, ce sont surtout les risques au travail - divers et fréquents - qui sont mis en évidence sous ce titre.

2.9.1. Employés

Tableau 2.11 Circonstances de travail des employés

Kisangani	Mbuji Mayi
<ul style="list-style-type: none"> - Les risques auxquels les travailleurs sont exposés dans l'informel se concentrent surtout au plan physique: 70,7% mentionnent « l'accident de travail » comme risque réel, 85% alignent la « maladie ». Autres risques réels: perte de biens/argent (vol) (69,4%), arrêt temporel à cause de problème en famille (65,8%) et agression (40,5%). - Comparant les secteurs d'activités: le risque d'un accident de travail est mentionné chez 88,1% des employés dans le transport, et même chez tous ceux travaillant au charriot, taxi et taxi-bus. Même dans le secteur agro-alimentaire les employés éprouvent des taux relativement hauts d'insécurité (63,4% mentionnent le risque d'un accident). 	<ul style="list-style-type: none"> - Les risques auxquels les travailleurs sont exposés dans l'informel se concentrent surtout au plan physique: 35,6% mentionnent « l'accident de travail » comme risque réel 68,2% alignent la « maladie ». Autres risques réels: perte de biens/argent (vol) (47,2%), arrêt temporel à cause de problème en famille (25,3%), agression (23,6%). - Comparant les secteurs d'activités: le risque d'un accident de travail est mentionné chez 85% des employés dans le transport, et même chez tous ceux travaillant au taxi-bus et vélo. Ceux qui travaillent dans le secteur agro-alimentaire (10,7% mentionnent un risque d'accident) et le petit commerce (15,7% mentionnent un risque d'accident) se trouvent plus au moins en sécurité.

2.9.2. Entrepreneurs

Tableau 2.12 Circonstances de travail des employeurs

Kisangani	Mbuji Mayi
<p>- Les risques auxquels les entrepreneurs sont exposés ne se réfèrent pas seulement à leur travail mais aussi à leur unité de production. Les risques les plus souvent relevés sont: maladie (83,2%) et vol (68,3%). Les autres risques souvent inventoriés: accident de travail (60,5%), arrêt à cause de la rupture de stock (54,6%), arrêt temporel à cause de charge familiale (49,6%) et concurrence (47,5%).</p>	<p>- Les risques auxquels les entrepreneurs sont exposés ne se réfèrent pas seulement à leur travail mais aussi à leur unité de production. Les risques les plus souvent relevés sont: maladie (67,3%) et vol (45,6%). Les autres risques souvent inventoriés: accident de travail (24,8%), arrêt temporel à cause de charge familiale (30,4%) et faillite (26,1%).</p>

Tableau 2.13 Risques encourus par les entrepreneurs

Les risques pour les entrepreneurs se présentent de manière bien différente au niveau de chaque secteur, comme l'atteste le tableau suivant :

Région		Agro-alimentaire	Transport	Artisanat	Petit commerce	Total
Kisangani	Maladie	86,1%	95,5%	84%	73,1%	83,2%
	Vol	69,7%	73,1%	62%	69,4%	68,3%
	Arrêt temporel à cause de charge familiale	54,1%	58,2%	51%	40,3%	49,6%
	Faillite	54,1%	13,4%	20%	45,5%	36,9%
	Accident de travail	58,2%	88,1%	73%	39,6%	60,5%
	Concurrence	50%	61,2%	42%	42,5%	47,5%
	Arrêt à cause de la rupture de stock	68%	11,9%	59%	60,5%	54,6%
	Agression	22,1%	37,3%	24%	20,9%	24,6%
	Arrêt pour envoutement ou mauvais sort	13,1%	13,4%	10%	12,7%	12,3%
	Arrêt temporel par manque des documents officiels	11,5%	17,9%	8%	10,5%	11,3%
	Viol	9%	4,5%	0%	3%	4,3%

		Agro- Alimentaire	Transport	Artisanat	Petit commerce	Total
Mbuji Mayi	Maladie	66,1%	63,1%	77,3%	63,3%	67,3%
	Vol	48,4%	27,7%	48,5%	50%	45,6%
	Arrêt temporel à cause de charge familiale	43,6%	23,1%	19,6%	29,7%	30,4%
	Faillite	36,3%	3,1%	12,4%	38,3%	26,1%
	Accident de travail	11,3%	67,7%	33%	10,2%	24,8%
	Concurrence	17,7%	21,5%	14,4%	30,5%	21,4%
	Arrêt à cause de la rupture de stock	26,6%	0%	23,7%	18%	19,1%
	Agression	8,9%	24,6%	21,7%	14,8%	16,1%
	Arrêt pour envoutement ou mauvais sort	5,7%	1,5%	5,1%	7%	5,3%
	Arrêt temporel par manque des documents officiels	0%	7,7%	3,1%	3,9%	3,1%
	Viol	0%	0%	0%	3,1%	0,9%

En ce qui concerne les circonstances de travail, les employés informels de Kisangani semblent se trouver plus exposés aux risques de travail que leurs homologues de Mbuji Mayi. Ils font face à deux fois plus de risques d'accident de travail par rapport à la situation de Mbuji Mayi, et se sentent aussi plus menacés par la maladie en raison des pollutions de l'air de tout genre. En gros, ce sort est *mutatis mutandis* pareil à celui des employeurs. Cela s'explique bien entendu, par le fait que Kisangani passe pour le troisième pool économique du pays après Kinshasa et Lubumbashi alors que Mbuji Mayi revêt un statut de ville secondaire, moins complexe, sans énergie électrique suffisante ou fiable, peu ou presque pas industrialisée. Enfin, à Kisangani comme à Mbuji Mayi, l'enquête révèle l'étranglement de ces petites entreprises par des charges familiales et des tracasseries administratives et policières.

2.10. Relations de travail

Les relations entre les employeurs et les employés, et les relations des employés entre eux, sont présentées sous ce titre. Nous prêtons ici plus d'attention aux employés à Kisangani et Mbuji Mayi, vu que la situation des entrepreneurs est traitée plus en détail sous des autres titres.

2.10.1. Employés

Tableau 2.14 Employés face aux relations de travail

Kisangani	Mbuji Mayi
<ul style="list-style-type: none"> - Dans 22,5% des cas, le répondant se retrouve seul comme employé, c'est-à-dire sans collègues. C'est surtout le cas chez ceux qui se situent dans le secteur du petit commerce (41%). Par contre, chez l'ensemble du secteur de l'artisanat, que 8,3% des répondants sont le seul employé. Agro-alimentaire: 16,9%; transport: 21,4%. - Les unités de production varient selon les sous-secteurs. <ul style="list-style-type: none"> - Les entreprises les plus grandes sont rencontrées surtout chez les artisans: 18,7% y travaillent avec plus de 10 collègues; - Dans le transport, 14,3% travaillent chez un employeur qui emploie plus de 10 personnes; - Dans l'agro-alimentaire (2,8%) et le petit commerce (1,6%), les entreprises ayant plus que 10 employés sont beaucoup moins nombreuses - 87,3% connaissent tous leurs collègues. - 54% estiment qu'ils peuvent discuter avec leur employeur sur les conditions de travail sans risque d'être renvoyés. 32,4% estiment que leur employeur pourrait les renvoyer sans raison suffisante. 	<ul style="list-style-type: none"> - Dans 36,5% des cas, le répondant se retrouve seul comme employé, c'est-à-dire sans collègues. C'est surtout le cas chez ceux qui se situent dans le secteur du transport (57%). Par contre, chez l'ensemble du secteur de l'artisanat, que 25,9% des répondants sont le seul employé, petit commerce: 37,3%; agro-alimentaire: 30,4%. - Les unités de production varient selon les sous-secteurs. <ul style="list-style-type: none"> - À Mbuji Mayi les entreprises sont d'une taille nettement plus petite qu'à Kisangani. Dans le transport et l'artisanat, aucune entreprise n'excède le nombre de 10 employés, dans l'agro-alimentaire que 1,8% le font, et dans le petit commerce 2,4%; - Même les entreprises de plus de 5 employés y sont rares. Dans l'artisanat, ils composent 7,4% de l'échantillon; le petit commerce 8,4%; 9% dans le secteur agro-alimentaire; et 2,5% dans le transport. - Considérant les tailles petites des entreprises, logiquement 98% connaissent tous leurs collègues. - 47,6% estiment qu'ils peuvent discuter avec leur employeur sur les conditions de travail sans risque d'être renvoyés. Seulement 26% estiment que leur employeur pourrait les renvoyer sans raison suffisante.

- Ceci dit, on note quand même des différences entre secteurs: dans le transport, 71,4% estime pouvoir parler sur toutes les conditions de travail sans courir un risque, bien que dans le petit commerce le score enregistré n'est que de 41%.
- 39,1% des répondants confirment d'avoir un lien familial ou bien amical avec leur employeur.
- Ceux qui ont un lien familial avec leur employeur s'estiment notamment pas capable de discuter avec celui-ci/celle-ci sur les conditions de travail sans risque d'être renvoyés (que 43,6% ne le peuvent sur tous les sujets). Quand on considère les relations professionnelles, le nombre augmente à 55,1%, et chez ceux qui ont un lien religieux ou culturel le pourcentage est de 87,5%.
- Si nous combinons les autres variables c'est-à-dire risque d'être renvoyé sans raison suffisante, risquededevoir arrêter par cause de mauvais sort ou envoutement, risque de conflit sur le salaire, il ressort que les relations amicales avec l'employeur sont clairement les plus problématiques. En pointant le regard sur le risque d'être harcelé sexuellement, celui-ci est très répandu dans des relations de travail de caractère religieux/culturel (62,5%).
- Ceci dit, on note quand même des différences entre sous-secteurs: contrairement à ce que nous constatons à Kisangani, à Mbuji Mayi les travailleurs dans le petit commerce se sentent le plus en sécurité dans la confrontation avec leurs employeurs. 56,6% estiment pouvoir parler sur toutes les conditions de travail sans courir un risque, bien que dans les autres secteurs les taux approximativement 42%.
- 34,3% des répondants confirment d'avoir un lien familial ou bien amical avec leur employeur.
- Contrairement à Kisangani, à Mbuji Mayi, ceux qui ont un lien familial avec leur employeur s'estiment le plus capable de discuter avec celui-ci/celle-ci sur les conditions de travail sans risque d'être renvoyés (58,3% ne le peuvent sur tous les sujets). La position confortable de ceux qui entretiennent un lien religieux ou culturel avec leurs employeurs, revient ici à 57,5% qui estiment qu'ils peuvent discuter avec leur employeur sur les conditions de travail sans risque d'être renvoyés.
- Dans les données de Mbuji Mayi ces différences ne ressortent pas. D'une part, la rigidité des tabous sexuels coutumiers luba (*tshibau* pour les mariés, *mbuji wa nyima* pour les jeunes filles) pèsent encore sensiblement sur la conscience collective locale contrairement à des mœurs permissives en cette matière à Kisangani et d'autre part, l'esprit de la débrouille immortalisé par le pseudo article 15 de Bakwanga, met le travail à l'avant plan, c'est-à-dire relègue les autres formes d'affinité (amitié, fréquentation d'un même culte religieux, appartenance à une même association culturelle) à l'arrière-plan.

2.10.2. Entrepreneurs

Tableau 2.15 Employeurs face aux relations de travail

Kisangani	Mbuji Mayi
<p>- Les relations de travail du point de vue des entrepreneurs qui sont en même temps employeurs ont été traitées sous le chapitre conditions de travail. On peut y ajouter que dans 43,7% des cas où on emploie du personnel, l'employeur a des liens familiaux avec l'employé.</p>	<p>- Les relations de travail du point de vue des entrepreneurs qui sont en même temps employeurs ont été traitées sous le chapitre conditions de travail. On peut y ajouter que dans 42,3% des cas où on emploie du personnel, l'employeur a des liens familiaux avec l'employé.</p>

Au sujet des relations de travail, il s'observe clairement la taille réduite des entreprises informelles à Mbuji Mayi. Si à Kisangani dans les secteurs de l'artisanat et du transport, on compte des entreprises utilisant les services de plus de 10 employés, à Mbuji Mayi, des micro-entreprises de plus de 5 employés sont rarissimes. Logiquement, cela a comme conséquence qu'à Mbuji Mayi, les employés connaissent tous leurs collègues en raison de leur petit nombre. En plus, les données de l'enquête attestent la nature précaire des emplois informels dont le plancher de capital d'investissement se situe entre 5 et 10 \$ us, ce qui fait penser ici à des activités génératrices de revenus plutôt qu'à des entreprises si petites seraient-elles. Toutefois, aux côtés de ces petites d'entre les petites activités, se greffent celles qui ont un capital moyen de 100 \$ et d'autres un peu plus substantiel qui démarrent avec 500 voire 1000 \$ us et plus surtout à Kisangani. En outre, dans les deux villes, environ la moitié des employés ne peuvent pas discuter avec leurs patrons sur toutes les conditions de travail, sans courir le risque d'être renvoyés, et plus d'un quart des enquêtés estiment que leurs employeurs peuvent les virer sans délai. Enfin, le caractère informel de l'emploi se voit aussi reflété à travers le fait que les employeurs ont très souvent des liens familiaux avec leurs employés.

2.11. Vie associative

Examinons à présent, les différentes possibilités que trouvent ceux qui travaillent dans l'économie informelle pour s'associer avec les autres.

2.11.1. Employés

Tableau 2.16 Vie associative des employés

Kisangani	Mbuji Mayi
<ul style="list-style-type: none"> - En général, l'appartenance à des associations se montre substantielle : 42,8% aux associations formalisées, 1,4% aux mutuelles de santé, 29,7% aux réseaux sociaux, et finalement 90% des adeptes d'une église. - Concernant la participation dans des associations formalisées, des différences existent entre secteurs. 66,7% des employés dans le transport le sont, bien que dans le secteur agro-alimentaire ce pourcentage ne soit de 34,3%, 37,5% des artisans et 41% des petits commerçants. 	<ul style="list-style-type: none"> - En général, l'appartenance à des associations se montre faible: 11% aux associations formalisées, 1% aux mutuelles de santé, 12% aux réseaux sociaux. Seule exception: 97% des adeptes d'une église. - Concernant la participation dans des associations formalisées, des différences existent entre secteurs. 27,5% des employés dans le transport participent dans ces organisations, bien que dans le secteur agro-alimentaire personne le fait (0%). Ce pourcentage ne soit 3,6% dans le petit commerce, et 20,4% dans l'artisanat.

2.11.2. Entrepreneurs

Tableau 2.17 Vie associative des employeurs

Kisangani	Mbuji Mayi
<ul style="list-style-type: none"> - L'adhésion aux associations est plutôt faible: 27,2% à un réseau social, 36,2% à une association formalisée et 2,8% à une mutuelle de santé. Par contre, 91,9% affirment être fidèles de l'une ou l'autre Eglise. - A l'inverse, 37,6% seraient quand même intéressés à s'associer avec 	<ul style="list-style-type: none"> - L'adhésion aux associations est très faible: 7,2% à un réseau social, 13% à une association formalisée et 2,4% à une mutuelle de santé. Par contre, 97,3% affirment être fidèles de l'une ou l'autre Eglise. - A l'inverse, 20,8% seraient quand même intéressés à s'associer avec

<p>d'autres entrepreneurs. Pour comparer : 53% des artisans, 44,8% dans le transport, 34,4% dans le secteur agro-alimentaire, et que 25,4% des petits commerçants.</p> <p>- Concernant la participation dans des associations formalisées, des différences existent entre secteurs. 52,2% des entrepreneurs dans le transport le sont, bien que dans le secteur agro-alimentaire ce pourcentage n'est que 31,2%, 37% des artisans et 32,1% des petits commerçants.</p>	<p>d'autres entrepreneurs. Pour comparer : 30,9% des artisans, 13,9% dans le transport, 21% dans le secteur agro-alimentaire, et que 16,4% des petits commerçants.</p> <p>- Concernant la participation dans des associations formalisées, des différences existent entre secteurs. 28,9% des entrepreneurs dans l'artisanat le sont, bien que dans le secteur agro-alimentaire ce pourcentage n'est que 2,4%, 21,5% du secteur de transport et 7% des petits commerçants.</p>
--	--

Considérant la vie associative des interlocuteurs, il s'observe des différences prononcées entre les villes de Kisangani et Mbuji Mayi. Dans cette dernière, les liens sociaux de toutes formes semblent être faibles, parce que rongés depuis jadis par la culture de la débrouille forgée par le fameux article 15 de Bakwanga (débrouillez-vous) centré sur l'exploitation artisanale individuelle de diamant. C'est donc la devise de chacun pour soi, c'est probablement pour cela que la participation à la vie associative est très réduite. L'appartenance à une église, presque universelle à Mbuji Mayi (97%), est la plus grande exception, et là la participation à Mbuji Mayi excède légèrement celle de Kisangani. De l'autre côté, Kisangani s'est révélé depuis fort longtemps, le fief d'une fibre nationaliste, le terrain de *likelemba* (ristourne) de plus en plus expansif, etc. Cet élan associatif s'observe également dans les rangs des entrepreneurs.

2.12. Niveau de vie

Une grande diversité apparaît lorsqu'on analyse le niveau de vie des interlocuteurs enquêtés. Des différences remarquables ressortent entre les employés et les entrepreneurs, mais aussi entre les travailleurs des deux villes et entre les occupations.

2.12.1. Employés

Tableau 2.18 Niveau de vie des employés

Kisangani	Mbuji Mayi
<ul style="list-style-type: none"> - En 24% des cas, le répondant a encore une autre activité ou emploi en dehors de celui-ci. Cela arrive à des employés à temps partiel chez l'un comme chez l'autre employeur. - 51,4% des répondants ont plusieurs enfants en charge dans le ménage; 14,9% ont plus de 4 enfants en charge, 33,3% n'ont pas d'enfants. Il s'agit ici des jeunes couples ou des célibataires. - 84,7% ont au moins un adulte dans le ménage (y compris 26,1% qui ont plus de 4 adultes dans le ménage). Dans 85,6% des cas, au moins un de ces adultes contribue au revenu de ménage. - 44% confirment que leur salaire leur permet de supporter leurs charges familiales; 35% ont catégoriquement émis un avis contraire; 21% se sont montrés indécis. - 36,5% ont réussi d'épargner un peu d'argent de leur rémunération au cours de la dernière année. Ce chiffre varie si on compare les secteurs agro-alimentaires (32,4%), transport (50%), petit commerce (39,3%) et l'artisanat (27,1%). Ce chiffre varie aussi entre les deux sexes où on trouve les femmes plus épargnantes (43,6%) 	<ul style="list-style-type: none"> - En 25% des cas, le répondant a encore une autre activité ou emploi en dehors de celui-ci. Cela arrive à des employés à temps partiel chez l'un comme chez l'autre employeur. - 67,4% des répondants ont plusieurs enfants en charge dans le ménage; 21,9% ont plus de 4 enfants en charge, 29,2% n'ont pas d'enfants. Il s'agit ici des jeunes couples ou des célibataires. - 70,8% ont au moins un adulte dans le ménage (y compris 10,7% qui ont plus que 4 adultes dans le ménage). Dans 57% des cas, au moins un de ces adultes contribue au revenu de ménage. - 14,1% confirment que leur salaire leur permet de supporter leurs charges familiales; 62,7% ont catégoriquement émis un avis contraire; 23,2% se sont montrés indécis. - 17,2% ont réussi d'épargner un peu d'argent de leur rémunération au cours de la dernière année. Ce chiffre varie si on compare les secteurs agro-alimentaires (16,1%), transport (25%), petit commerce (18,1%) et l'artisanat (11,1%). Ce chiffre varie aussi entre les deux sexes où on trouve les femmes moins épargnantes (10,5%) que les hommes (20,4%). Enfin, il

que les hommes (32,6%).	importe de noter le coût de la vie est plus élevé à Mbuji Mayi qu'à Kisangani.
-------------------------	--

2.12.2. Entrepreneurs

Tableau 2.19 Niveau de vie des employeurs

Kisangani	Mbuji Mayi
<ul style="list-style-type: none"> - 21,5% des entrepreneurs affirment que leurs recettes permettent de supporter les charges de leur ménage, 55,3% disent que ce n'est pas le cas. Les autres 23,2% se placent entre les deux. Le pourcentage de ceux qui peuvent supporter les charges varie si on compare le secteur agro-alimentaire (27,1%), transport (14,9%), petit commerce (16,4%) et l'artisanat (26%). - 48,3% ont épargné un peu d'argent au cours de la même année en cours. Comparant les secteurs, le pourcentage de ceux qui ont épargné varie légèrement entre les secteurs agro-alimentaire (53,3%), de transport (56,7%), de petit commerce (47%) et de l'artisanat (38%). - Ici, les différences entre les deux sexes sont nettes : 52,5% des femmes contre seulement 44,4% des hommes ont réussi d'épargner. 	<ul style="list-style-type: none"> - 14,3% des entrepreneurs affirment que leurs recettes permettent de supporter les charges de leur ménage, 60,1% disent que ce n'est pas le cas. Les autres 25,6% se placent entre les deux. Le pourcentage de ceux qui peuvent supporter les charges varie si on compare le secteur agro-alimentaire (7,3%), transport (16,9%), petit commerce (11,7%) et l'artisanat (24,7%). - 48,6% ont épargné un peu d'argent au cours de la même année en cours. Comparant les secteurs, le pourcentage de ceux qui ont épargné varie légèrement entre les secteurs agro-alimentaire (49,2%), de transport (56,9%), de petit commerce (46,9%) et de l'artisanat (44,3%). - Ici, contrairement à la situation à Kisangani, 46,1% des femmes contre 51% des hommes ont réussi d'épargner.

En rapport avec le niveau de vie, quatre faits marquants ressortent de l'enquête menée : premièrement, les prestataires se contentent d'un faible revenu et parmi eux, ceux qui n'évoluent que dans le cadre des activités génératrices de revenus plutôt que des micros voire des moyennes entreprises, sont bien nombreux. En

deuxième lieu, les activités exploitées par ces gagnes petits sont plombées par la prise en charge des familiales nombreuses dont les membres ne participent que très peu aux frais de ménage (cette situation est plus prononcée à Mbuji Mayi qu'à Kisangani). En troisième lieu, le coût de la vie est disproportionnel au pouvoir d'achat de ces gagnes petits.

Cet état des choses est plus dramatique à Mbuji Mayi où, depuis des lustres, l'esprit était tourné vers la quête de diamant (richesse spontanée) plutôt que vers l'agriculture contrairement à Kisangani où, l'agriculture prospère sur une terre naturellement fertile parce qu'arrosée par des pluies qui tombent quasiment sur toute l'année, une forêt équatoriale qui livre tous ses secrets en matière de gibier, un fleuve qui en fait autant en poissons de tout acabit. La vie est ainsi moins chère ici et intenable là-bas. En quatrième lieu, enfin s'aligne l'épargne qui est quasiment hypothétique, car comme on le sait, on ne peut véritablement épargner qu'après avoir bien couvert tout au moins les besoins de base. Toutefois, à ce sujet, l'enquête indique que la situation est plus au moins passable à Kisangani qu'à Mbuji Mayi.

En vérité, même à Kisangani en question, l'épargne rapportée par l'enquête semble plus apparente qu'effective surtout si on conçoit ce terme dans son sens plénier. Revenons une fois de plus sur la pratique très généralisée de likelemba. Dès qu'on s'embarque dans ce circuit, on s'engage dans une forme d'épargne par contrainte, car en bénéficiant des parts des autres, on est tenu à rendre à chacun d'entre les membres du groupe sa part suivant le cycle ou la rotation répondant au calendrier convenu. Certes, cette pratique aide chaque membre à renforcer son activité génératrice de revenus mais place le bénéficiaire sous des stress constants. Il ne s'agit donc pas et surtout de manière très répandue, d'une épargne libre qui renvoie à un surplus susceptible d'être mis de côté.

2.13. Formation

Afin d'approfondir les profils des travailleurs dans l'économie informelle déjà esquissés, il est logique que dans la suite, nous examinons l'éducation reçue par nos interlocuteurs. En outre, nous traiterons les ambitions et les besoins exprimés par les travailleurs enquêtés, en connexion avec le thème de l'éducation.

2.13.1. Employés

Tableau 2.20 Formation au niveau des employés

Kisangani	Mbuji Mayi
<ul style="list-style-type: none"> - Formation reçue dans le passé: 1% n'ont pas de formation scolaire; 15% ont seulement fait l'école primaire; 73% ont fini leur secondaire; 8% ont suivi l'enseignement supérieur et/ou universitaire. En dehors de cela, seulement 3% ont reçu une formation professionnelle. - En comparant les secteurs et les sous-secteurs d'activités, les travailleurs sans éducation formelle se situent tous dans le secteur agro-alimentaire (4,2%) alors que dans les secteurs de l'artisanat c'est à hauteur de 79,2% des sujets ayant atteint le niveau d'étude secondaire, 8,3% le niveau supérieur) et le petit commerce (77% secondaire, 9,8% supérieur) les employés sont le plus éduqués. 	<ul style="list-style-type: none"> - Formation reçue dans le passé: 4,3% n'ont pas de formation scolaire; 21,8% ont seulement fait l'école primaire; 58,9% ont fini leur secondaire; 3,4% ont suivi l'enseignement supérieur et/ou universitaire. En dehors de cela, 11,6% ont reçu une formation professionnelle. Ce déficit scolaire qui marque la jeunesse de Mbuji Mayi est en grande partie tributaire de la propulsion en faveur de l'exploitation d'abord clandestine ensuite artisanale du diamant, banalisant du coup l'intérêt pour l'école diplômante qui, malheureusement, ne nourrit pas son homme. - En comparant les secteurs et les sous-secteurs d'activités, les travailleurs sans éducation formelle, ou avec seulement une éducation primaire, se situent largement dans le secteur agro-alimentaire (7,1% sans éducation, 46,4% primaire). Tous ceux qui relèvent d'une éducation supérieure sont employés comme petits commerçants (9,6%).

Tableau 2.21 Comparaison du niveau scolaire chez les employés selon les secteurs

Région		Agro-alimentaire	Transport	Artisanat	Petit commerce	Total
Kisangani	Sans niveau	4,2%	0%	0%	0%	1%
	Primaire	22,5%	16,7%	6,3%	13,1%	15%
	Secondaire	66,2%	71,4%	79,2%	77%	73%
	Professionnel	1,4%	4,8%	6,3%	0%	3%
	Supérieur/universitaire	5,6%	7,1%	8,3%	9,8%	8%
		Agro-Alimentaire	Transport	Artisanat	Petit commerce	Total
Mbuji Mayi	Sans niveau	7,1%	5%	0%	4,8%	4,3%
	Primaire	46,4%	15%	11,1%	15,7%	21,8%
	Secondaire	41,1%	67,5%	68,5%	60,2%	58,9%
	Professionnel	5,4%	12,5%	20,4%	9,6%	11,6%
	Supérieur/universitaire	0%	0%	0%	9,6%	3,4%

Tableau 2.22 Besoin de formation chez les employés

Kisangani	Mbuji Mayi
<ul style="list-style-type: none"> - 78,2% des femmes employées ont une formation secondaire ou plus. Chez les hommes, ce pourcentage est légèrement plus haut (82%). - Par rapport à leur travail actuel, 83% des enquêtés n'ont pas suivi une formation quelconque les préparant encela, ils l'ont appris sur-le-tas. 12% ont eu une formation dans un atelier et 5% ont acquis une formation à l'école. - Besoin de formation : 76,6% affirment qu'ils ont besoin d'une formation pour améliorer leur performance, spécifiant le type de formation: 16,5% pour le savoir-faire théorique du métier, 64,7% pour le savoir-faire pratique ou entrepreneurial, et 16,5% pour s'adapter à la nouvelle technologie. - Le besoin de formation a été constaté presque également chez les hommes (77,8%) et chez les femmes (74,4%). 	<ul style="list-style-type: none"> - 61,8% des femmes employées ont une formation secondaire ou plus, équivalant le taux des hommes (62,4%). - Par rapport à leur travail actuel, 54,5% des enquêtés n'ont pas suivi une formation quelconque les préparant encela, ils l'ont appris sur-le-tas. 21% ont eu une formation non-formelle dans un atelier, et 24,5% ont acquis une formation à l'école. - Besoin de formation : 89% affirment qu'ils ont besoin d'une formation pour améliorer leur performance, spécifiant le type de formation: 18,8% pour le savoir-faire théorique du métier, 47,4% pour le savoir-faire pratique ou entrepreneurial, et 33,8% pour s'adapter à la nouvelle technologie. - Le besoin de formation a été pointé plus fréquemment chez les hommes (92,4%) que chez les femmes (81,6%).

Tableau 2.23 Comparaison des besoins de formation chez les employés par secteurs

Région	Type de besoin	Tous les secteurs	Agro-alimentaire	Transport	Artisanat	Petit commerce
Kisangani	Ont besoin de formation	76,6%	64,8%	76,2%	89,6%	80,3%
	<i>Théorique</i>	16,5%	26,1%	15,6%	18,6%	6,1%
	<i>Pratique/ entrepreneurial</i>	64,7%	63%	68,8%	62,8%	65,3%
	<i>Technologique</i>	18,8%	10,9%	15,6%	18,6%	28,6%
	N'ont pas besoin de formation	23,4%	35,2%	23,8%	10,4%	19,7%
	Type de besoin	Tous les secteurs	Agro-Alimentaire	Transport	Artisanat	Petit commerce
Mbuji Mayi	Ont besoin de formation	89%	75%	92,5%	96,3%	91,6%
	<i>Théorique</i>	18,8%	38,1%	18,9%	9,6%	9,6%
	<i>Pratique/ entrepreneurial</i>	47,3%	50%	48,7%	51,9%	42,1%
	<i>Technologique</i>	33,8%	11,9%	32,4%	38,5%	43,4%
	N'ont pas besoin de formation	11%	25%	7,5%	3,7%	8,4%

Retenons que plus élevée est la formation scolaire, plus grande est la perception du besoin de formations supplémentaires.

Tableau 2.24 Besoins de formation chez les employés selon le niveau scolaire

Région	Besoin: niveau	Besoin de formation	Pas besoin de formation	Type: niveau	Théorique	Pratique / entrepreneurial	Technologique
Kisangani	Sans niveau	33,3%	66,7%	Sans niveau	0%	100%	0%
	Primaire	50%	50%	Primaire	23,5%	64,7%	11,8%
	Secondaire	80,9%	19,1%	Secondaire	14,5%	65,7%	19,9%
	Professionnel	100%	0%	Professionnel	50%	50%	0%
	Supérieur/ universitaire	88,2%	11,8%	Supérieur/ universitaire	13,3%	60%	26,7%
	Besoin: niveau	Besoin de formation	Pas besoin de formation	Besoin: type	Théorique	Pratique / entrepreneurial	Technologique
Mbuji Mayi	Sans niveau	60%	40%	Sans niveau	66,7%	33,3%	0%
	Primaire	74,5%	25,5%	Primaire	34,2%	57,9%	7,9%
	Secondaire	94,9%	5,1%	Secondaire	16,9%	46,2%	36,9%
	Professionnel	96,3%	3,7%	Professionnel	0%	42,3%	57,7%
	Supérieur/ universitaire	87,5%	12,5%	Supérieur/ universitaire	0%	42,9%	57,1%

2.13.2. Entrepreneurs

Tableau 2.25 Formation au niveau des employeurs

Kisangani	Mbuji Mayi
- Formation reçue dans le passé : 1,9% n'ont eu aucune formation; 12,3% ont seulement fait l'école primaire; 69% ont fini leur secondaire; 16,8% sont arrivés au niveau de l'enseignement supérieur et/ou universitaire. Comparé aux employés, le niveau de formation chez les entrepreneurs, ne se montre donc pas nettement plus élevé. Un peu plus que les entrepreneurs, les employés ont fini l'école secondaire, tant que les entrepreneurs ont un taux d'éducation supérieure plus haut.	- Formation reçue dans le passé : 7,2% n'ont eu aucune formation; 25,4% ont seulement fait l'école primaire; 53,4% ont fini leur secondaire; 14% sont arrivés au niveau de l'enseignement supérieur et/ou universitaire. Comparé aux employés, le niveau de formation chez les entrepreneurs, ne se montre donc pas nettement plus élevé. Un peu plus que les entrepreneurs, les employés ont fini l'école secondaire, tant que les entrepreneurs ont un taux d'éducation supérieure plus haut.

En observant les secteurs d'activités, les résultats se présentent comme suit :

Tableau 2.26 Comparaison du niveau scolaire chez les entrepreneurs par secteurs

Région		Agro-alimentaire	Transport	Artisanat	Petit commerce	Total
Kisangani	Sans niveau	1,6%	0%	3%	2,2%	1,9%
	Primaire	13,1%	13,4%	17%	7,5%	12,3%
	Secondaire	74,6%	76,1%	63%	64,9%	69%
	Supérieur/universitaire	10,7%	10,5%	17%	25,4%	16,8%
		Agro-alimentaire	Transport	Artisanat	Petit commerce	Total
Mbuji Mayi	Sans niveau	11,3%	7,7%	4,1%	5,5	7,2%
	Primaire	33,1%	24,6%	7,2%	32%	25,4%
	Secondaire	51,6%	56,9%	70,1%	40,6%	53,4%
	Supérieur/universitaire	4%	10,8%	18,6%	21,9%	14%

Tableau 2.27 Sur sexe et besoin de formation³

Kisangani	Mbuji Mayi
<ul style="list-style-type: none"> - 80,8% des femmes entrepreneurs ont une formation secondaire ou plus, moins que le taux des hommes (90,2%). Cette différence est due au pourcentage des hommes ayant bénéficié d'une éducation supérieure (22,7% contre 10,1% des femmes). - Seulement 17,1% des entrepreneurs ont bénéficié au préalable d'une formation liée à l'implantation de leur activité; - Au sujet du type de formation dont ils ont besoin, 17,3% mentionnent le savoir-faire théorique dans le métier, 65,9% le savoir-faire pratique ou entrepreneurial et 16,8% n'ont besoin d'aucun type de formation. - En comparaison avec les employés, les entrepreneurs expriment plus de besoin de formation (83,2% chez les entrepreneurs contre 76,6% chez les employés) 	<ul style="list-style-type: none"> - 56,4% des femmes entrepreneurs ont une formation secondaire ou plus, moins que le taux des hommes (78,1%). Cette différence est due largement au pourcentage des hommes ayant bénéficié d'une éducation supérieure (22,4% contre 5,4% des femmes). - Seulement 19,1% des entrepreneurs ont bénéficié au préalable d'une formation liée à l'implantation de leur activité; - Au sujet du type de formation dont ils ont besoin, 24,4% mentionnent le savoir-faire théorique dans le métier, 55,1% le savoir-faire pratique ou entrepreneurial et 20,5% n'ont besoin d'aucun type de formation. - En comparaison avec les employés, les entrepreneurs expriment moins de besoin de formation (79,5% chez les entrepreneurs contre 89% chez les employés)

³ Pour les employés et entrepreneurs un lien semble exister: plus qu'ils/elles sont vieux/vieilles, moins qu'ils/elles ont une éducation secondaire. Surtout au-dessus de 45 ans, et chez des employés, ceci devient clair.

Le tableau qui suit livre la situation des différents sous-secteurs :

Tableau 2.28 Comparaison des besoins de formation chez les employeurs par secteurs

Région	Type de besoin	Tous les secteurs	Agro-alimentaire	Transport	Artisanat	Petit commerce
Kisangani	<i>Théorique</i>	17,3%	20,5%	10,5%	20%	15,7%
	<i>Pratique / entrepreneurial</i>	65,9%	65,6%	79,1%	66%	59,7%
	<i>Pas besoin</i>	16,8%	13,9%	10,5%	14%	24,6%
	Type de besoin	Tous les secteurs	Agro-alimentaire	Transport	Artisanat	Petit commerce
Mbuji Mayi	<i>Théorique</i>	24,4%	28,2%	18,5%	25,7%	22,7%
	<i>Pratique / entrepreneurial</i>	55,1%	45,2%	67,7%	56,7%	57%
	<i>Pas besoin</i>	20,5%	26,6%	13,9%	17,5%	20,3%

Il ressort clairement qu'à Kisangani, les employés ont bénéficié d'une formation plus étendue à le comparant avec la situation de Mbuji Mayi. Dans cette dernière, les employés indiquent en plus grands nombre leur besoin de formation supplémentaire. Dans les deux villes, c'est le secteur agro-alimentaire qui héberge le plus des employés n'ayant eu qu'une formation élémentaire ou aucune du tout. Le niveau d'instruction des entrepreneurs ne se montre pas nettement plus élevé que celui des employés. Si les employés ont plus fait la formation secondaire, les entrepreneurs ont des taux de formation universitaire plus élevé. En considérant les différences entre hommes et femmes, il ressort qu'elles sont plus réduites chez les employés (surtout à Mbuji Mayi). Les entrepreneurs hommes ont une formation plus clairement supérieure à celle des femmes, une différence due presque exclusivement à leurs taux plus élevés de formation universitaire.

Dans l'investissement de ces petites unités, les vieux sont plus représentés que les jeunes dans la mesure où, dans un pays en crise où le chômage et le bas pouvoir d'achat battent leur plein, le capital ne s'acquière que dans la durée. D'ailleurs, les jeunes sont majoritaires parmi les demandeurs d'emplois et ils sont, en général, moins scolarisés que les employeurs. Ce qui est logique, car les petits emplois créés dans le secteur informel leur conviennent bien.

2.14. Gestion de l'entreprise

Dans cette section, ciblée uniquement sur les entrepreneurs, différents détails sur la gestion des entreprises des interlocuteurs sont discutés.

2.14.1. Entrepreneurs

Tableau 2.29 Gestion de l'entreprise

Kisangani	Mbuji Mayi
<ul style="list-style-type: none"> - 90,3% des entrepreneurs ont affirmé s'atteler à l'activité de l'entreprise de manière permanente; 92% opèrent par le mode de propriété unique, donc avec seulement leur propre capital d'investissement. 	<ul style="list-style-type: none"> - 93,3% des entrepreneurs ont affirmé s'atteler à l'activité de l'entreprise de manière permanente; 87,2% opèrent par le mode de propriété unique, donc avec seulement leur propre capital d'investissement.
<ul style="list-style-type: none"> - Quant à la distribution de taille des entreprises: 21% mènent une 'très petite activité', gagnant moins de 10.000 Fc/j (5\$ us/j); 68,8% une 'petite activité' – 10.000-100.000 Fc/j (5 – 50 \$ us); 10,2% une activité moyenne – plus de 100.000 Fc/j (50\$ us/j). 	<ul style="list-style-type: none"> - Quant à la distribution de taille des entreprises: 44,9% mènent une 'très petite activité', gagnant moins de 10.000 Fc/j (5\$ us/j); 48% une 'petite activité' – 10.000-100.000 Fc/j (5 – 50 \$ us); 7,1% une activité moyenne – plus de 100.000 Fc/j (50\$ us/j).
<ul style="list-style-type: none"> - 48,3% peuvent épargner dans l'année. 	<ul style="list-style-type: none"> - 48,6% peuvent épargner dans l'année.
<ul style="list-style-type: none"> - Cependant, 40,2% des entrepreneurs mènent encore une autre activité génératrice de revenu dont la majorité (57,1%) en qualité de travailleur indépendant, 19,4% est employé pour une tâche similaire et une autre portion (16,5%) comme fonctionnaire de l'Etat. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cependant, 31,4% des entrepreneurs mènent encore une autre activité génératrice de revenu dont 30,8% en qualité de travailleur indépendant, 36,9% est employé pour une tâche similaire et une autre portion (27,7%) comme fonctionnaire de l'Etat.
<ul style="list-style-type: none"> - 45% paient pour occuper l'espace de travail, ce sont donc des locataires. 	<ul style="list-style-type: none"> - 27,1% paient pour occuper l'espace de travail, ce sont donc des locataires.
<ul style="list-style-type: none"> - Comme déjà indiqué ailleurs, 40,7% des entrepreneurs ont embauché des 	<ul style="list-style-type: none"> - Comme déjà indiqué ailleurs, 24% des entrepreneurs ont embauché des

<p>employés. Si on observe ce 40,7% de plus près, seulement 12,2% d'entre eux ont augmenté le nombre de travailleurs au cours du dernier semestre ; dans 14,5% des cas, le nombre a diminué et dans 73,3% des cas, il est resté stationnaire.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comme expliqué dans le point portant sur les circonstances de travail, le risque d'une faillite est un souci quasi permanent dans tous les secteurs, mais le plus dans l'agro-alimentaire et le petit commerce. - 49,4% considèrent l'accès au crédit comme important pour pouvoir élargir leurs activités; 79,7% ont fait face à des dépenses imprévues pendant les six derniers mois, ce qui indique un besoin implicite d'une sorte de protection sociale, surtout contre la maladie (59% ont des dépenses imprévues à cause de maladie). - La protection de la caisse n'est pas une évidence, car 44,7% tiennent leur argent sur eux pendant la journée; 47% le gardent à la maison, 8,3% à l'entreprise. Les manières d'épargner les surplus sont diverses. 62,8% utilisent le <i>likelemba</i>, et 13,7% le <i>buakisaka</i> carte. 18,4% le versent à la banque et 5,1% à la caisse d'épargne. A la question de savoir qui porte la recette à la banque? On trouve que 31,6% des artisans qui épargnent le font (plus ou moins le double des 	<p>employés. Si on observe ces 24% de plus près, seulement 11,2% d'entre eux ont augmenté le nombre de travailleurs au cours du dernier semestre ; dans 21,2% des cas, le nombre a diminué et dans 67,6% des cas, il est resté stationnaire.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comme expliqué dans le point portant sur les circonstances de travail, le risque d'une faillite est un souci quasi permanent dans tous les secteurs, mais le plus dans l'agro-alimentaire et le petit commerce. - 58,2% considèrent l'accès au crédit comme important pour pouvoir élargir leurs activités; 88,5% ont fait face à des dépenses imprévues pendant les six derniers mois, ce qui indique un besoin implicite d'une sorte de protection sociale, surtout contre la maladie (64,9% ont des dépenses imprévues à cause de maladie). - La protection de la caisse n'est pas une évidence, car 46,9% tiennent leur argent sur eux pendant la journée; 45,9% le gardent à la maison, 7,2% à l'entreprise. Les manières d'épargner les surplus sont diverses. 65,7% utilisent le <i>na likelemba</i>, et 10,5% la <i>Kutekecha</i> ou <i>kulamisha makuta</i> (<i>buakisaka</i> carte à Kinshasa). 11,9% le versent à la banque, et 11,9% à la caisse d'épargne. A la question de savoir qui porte la recette à la banque? On trouve que 27,9% des artisans qui épargnent le
---	--

<p>autres secteurs), et 26% de ceux qui emploient de gens (et qui épargnent)- contre 12,3% qui n'emploient personne. Porter les recettes à la banque ne veut pas dire qu'on paie des taxes; mais un lien positif existe. 65,8% de ceux qui épargnent sur un compte bancaire paient les taxes, contre environ 50% pour les autres moyens d'épargne.</p>	<p>font (contre 11,7% des commerçants, 8,1% dans le transport et que 3,3% dans l'agro-alimentaire), et 23,7% de ceux qui emploient de gens (et qui épargnent)- contre 7% qui n'emploient personne. Porter les recettes à la banque ne veut pas dire qu'on paie des taxes; mais un lien positif existe. 62,5% de ceux qui épargnent sur un compte bancaire paient les taxes, le double les autres moyens d'épargne.</p>
--	--

L'enquête a révélé une série d'impasses dans la gestion de ces micro-entreprises dont les initiateurs sont constamment hantés par l'ombre de risque de faillite au regard de la petitesse du capital investi face à des multiples charges qui s'invitent. Parmi les traits marquants de la gestion de ces unités de production, figurent : vif besoin d'accès au crédit (49,4% pour Kisangani et 58,2% pour Mbuji Mayi) ; dépenses imprévues effectuées dans l'année (79,7% pour Kisangani ; 88,5% pour Mbuji Mayi) ; épargne minimale (48% sur les deux sites) ; effort de combinaison d'activités pour réussir (40,2% à Kisangani et 31,4% à Mbuji Mayi) ; temps consacré à la gestion de l'activité/auto-emploi (plus de 90% sur les deux sites) ; paiement loyer de l'espace d'exploitation pour la stabilisation de l'activité (45% à Kisangani et 27,1% à Mbuji Mayi) et offre d'embauche (40% pour Kisangani et 24% pour Mbuji Mayi). La situation n'est donc pas luxuriante.

2.15. Relations avec les autorités

Les entrepreneurs se trouvent impliqués dans des relations avec des autorités diverses, quand ils et elles s'appliquent à exercer leurs activités dans l'économie informelle.

2.15.1. Entrepreneurs

Tableau 2.30 Relations entrepreneurs avec les autorités

Kisangani	Mbuji Mayi
- 73,1% des entrepreneurs confirment que leurs activités sont connues par les autorités, c'est-à-dire qu'ils	- 60% des entrepreneurs confirment que leurs activités sont connues par les autorités, c'est-à-dire qu'ils

<p>n'opèrent pas « dans l'ombre ». Ils considèrent comme autorités, pour la plupart, les autorités communales (36,2%), suivi par celles du marché/rue (30,1%) et du quartier (22,4%). Seulement 11,3% se réfèrent aux autorités du niveau de l'hôtel de ville. En définitive, être connues des autorités ne signifie nullement que les activités sont enregistrées et se tiennent régulièrement par rapport aux exigences d'exploitation légale. Le jeu se joue dans les coulisses, grâce à des pourboires et ainsi va la vie.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Payent-ils leurs taxes? 50,6% paient sporadiquement des taxes. En comparant les secteurs, les artisans sont les moins en ordre (34% paient des taxes), tandis que dans le secteur du transport payer des taxes est plus commun (70,2% le font). - Les autres parviennent à contourner les taxes. Comment ils y arrivent? 79,3% n'ont pas encore été inquiétés, tandis que 14,6% donnent un pourboire et 5,2% ont recours à l'intervention d'une connaissance haut placée dans l'administration et/ou dans la police et d'autres se comportent à la manière de chien et chat. - Le pourcentage qui évalue la qualité des relations comme bonne diffère selon l'identité de l'autorité: la relation 	<p>n'opèrent pas « dans l'ombre ». Ils considèrent comme autorités, pour la plupart, les autorités du quartier (35,4%), suivi par celles du marché/rue (34,7%) et l'hôtel de ville (19,7%). Seulement 10,2% se réfèrent aux autorités communales. En définitive, la situation est pareille qu'à Kisangani (jeu de coulisses).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Payent-ils leurs taxes? 24% paient épisodiquement des taxes. En comparant les secteurs, ceux travaillant dans le secteur agro-alimentaire sont les moins en ordre (11,3% paient des taxes), tant que dans le secteur du transport payer des taxes est plus commun (36,9% le font). - Les autres parviennent à contourner les taxes. Comment ils y arrivent? 72,2% n'ont pas encore été inquiétés, tandis que 20,4% donnent un pourboire et 6,1% ont recours à l'intervention d'une connaissance haut placée dans l'administration et/ou dans la police et d'autres se comportent à la manière de chien et chat. - Le pourcentage qui évalue la qualité des relations comme bonne diffère selon l'identité de l'autorité: la relation
--	--

avec le bureau de quartier est traitée de bonne en 58,6% des cas, les bonnes relations avec la commune 48,9%, avec les collecteurs de ticket 45,2%, avec la police 29,6%, avec la mutuelle ou association 21,5%.	avec le bureau de quartier est traitée de bonne en 43,2% des cas, les bonnes relations avec la police 24,8%, avec la commune 23,9%, avec les collecteurs de ticket 11,5%, avec la mutuelle ou association 2,1%.
--	---

L'enquête révèle à ce sujet, un peu plus de professionnalisme dans le chef des entrepreneurs de Kisangani par rapport à leurs homologues de Mbuji Mayi. Ils et elles sont plus connus par les autorités, et payent quoique sporadiquement, deux fois plus leurs petites taxes journalières. Mais à tout prendre, la plupart demeurent encore plantée dans un circuit informel d'exploitation des activités génératrices de revenus. Aussi dans les relations avec les autorités, les entrepreneurs *Mbuji Mayiens* se montrent plus réfracteurs que leurs homologues de Kisangani. En effet, cette première ville née et grandie presque d'une génération spontanée liée à des refoulements répétitifs des *Luba* installés dans d'autres villes du pays (Luluabourg/Kananga, Elisabethville/Lubumbashi, Jadoville/Likasi, ...) a vu se forger, à tort ou à raison, l'idéologie des populations mal-aimées, même pas par le pouvoir central au point d'en devenir réfracteurs vis-à-vis de l'autorité publique établie.

À tout prendre, les données relevant de cette enquête sont éclairées par la théorie de désavantage⁴ à la discrimination que subirait la communauté luba sur le marché de la part de ceux qui règlementent l'environnement socioéconomique. Il va sans dire qu'il s'agit de l'Etat à l'occurrence. Frustrés, les exploitants des activités économiques informelles se trouvent bloqués par rapport aux alternatives existantes et se voient forcer à prendre une décision qui les conduit à créer une résistance. Par conséquent, ils ont plus qu'à Kisangani, tendance à développer un sentiment de rejet des pouvoirs publics qui se manifeste à notre humble avis, par le fait de ne pas payer l'impôt sur les bénéfiques et profits.

Il s'agit ici de prendre sa revanche sur l'Etat qui n'aurait pas réussi à assumer sa part de responsabilité (donner du travail décent au plus grand nombre). A ce niveau, allusion est faite au devoir républicain non tenu par l'Etat à savoir : créer des emplois, faciliter l'accès au crédit, promouvoir véritablement les petites

⁴ Bernard Lassudrie-Duchêne et Deniz Ünal-Kesenci, « L'avantage comparatif, notion fondamentale et controversée », in L'Économie mondiale, CEPPI, 2002 ; Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, Marc Melitz, International Economics: Theory and Policy, 2018 (11e édition), Pearson ; David Ricardo, Des principes de l'économie politique et de l'impôt, 1817-1821

entreprises, produire des bonnes infrastructures de base, etc. Toutefois, ces manquements Mbuji Mayi les partage largement avec les autres villes du pays mais cela ne l'empêche pas d'en faire son idéologie de base.

2.16. Relations entre les groupes de revenu

Les catégories des travailleurs et des entrepreneurs utilisés ici peuvent dissimiler la grande diversité qui se trouve à l'intérieur de ces deux groupes. À ce sujet, comparons différents segments de chaque catégorie, basé sur les différences de revenu ou de salaire. Les résultats seront discutés au point qui suit.

2.16.1. Employés

Tableau 2.31 Relations entre les groupes de revenu

Kisangani	Mbuji Mayi
- 31,5% des employés gagnent moins de 17,5\$/mois, 16,2% gagnent plus de 70\$/mois.	- 22,3% des employés gagnent moins de 17,5\$/mois, 21,9% gagnent plus de 70\$/mois.
- 21,4% des employés les plus pauvres (moins de 17,5\$/mois) exercent un autre emploi supplémentaire, contre 38,9% d'un peu plus nantis.	- 19,2% des employés les plus pauvres (moins de 17,5\$/mois) exercent un autre emploi supplémentaire, contre 29,4% d'un peu plus nantis.
- Les employés les moins bien rémunérés ont au moyen 1,7 enfant en charge dans leur ménage, contre 3,9 enfant pour les plus moyennés.	- Les employés les moins bien rémunérés ont au moyen 2,1 enfant en charge dans leur ménage, contre 3,1 enfant pour les plus moyennés.
- 9% des femmes gagnent plus de 50\$/mois, contre 23,6% des hommes.	- 26% des femmes gagnent plus de 50\$/mois, contre 37,6% des hommes.
- Toutes les catégories de revenu ont en moyenne près de 3 autres adultes dans le ménage. Dans les ménages de ceux qui gagnent le moins, que 1,6 adultes en moyenne contribuent aux frais de survie du ménage. Pour ceux qui gagnent le	- Les employés les moins bien payés ont en moyenne 1,6 autres adultes dans le ménage, contre 2 pour les mieux payés. Pour toutes les catégories de revenu, en moyenne environ 0,9 de ces adultes contribue

<p>plus, c'est 2,3 adultes en moyenne.</p> <ul style="list-style-type: none"> - De ceux qui gagnent le moins, 12,9% ont estimé l'impact de la formation Enabel comme significatif. Des profils les plus rémunérés c'est 38,9%. - Les employés qui gagnent le moins travaillent en moyenne avec 3,2 collègues chez leur employeur. Pour les employés les mieux payés, c'est 14. - 30,4% des moins rémunérés participent à une association formalisée, contre 58,3% qui sont payés le plus. - 30% des employés les moins bien rémunérés se reconnaissent capables de supporter les charges de leur ménage avec leur salaire. De ceux qui gagnent le plus ce pourcentage est 83,3%. - L'enquête a révélé qu'à Kisangani, 29,9% de ceux qui parviennent à supporter ces charges, n'ont pas d'enfants dans leur ménage, contre 37,2% pour ceux qui n'y parviennent pas. Dans ce cas, le nombre d'enfants n'apparaît donc pas comme raison principale de précarité. - Ceux qui gagnent le moins, attendent prioritairement de leur employeur: une augmentation de salaire (30%) et « un 	<p>aux frais.</p> <ul style="list-style-type: none"> - De ceux qui gagnent le moins 13,5% ont estimé l'impact de la formation Enabel comme significatif ou très significatif. Des profils les plus rémunérés c'est 19,6%. - Il n'existe pas une très grande différence entre les catégories de revenu quant au nombre d'employés. En moyenne, c'est environ 2,5. - 3,9% des moins rémunérés participent à une association formalisée, contre 15,7% qui sont payés le plus. - La situation paraît beaucoup plus pénible à Mbuji Mayi, car le coût de la vie est très élevé dans cette ville. En effet, 11,5% seulement des employés les moins bien rémunérés se reconnaissent capables de supporter les charges de leur ménage avec leur salaire. De ceux qui gagnent le plus ce pourcentage n'est que de 7,8%. - L'enquête a révélé qu'à Mbuji Mayi, plus de la moitié soit 51,5% de ceux qui parviennent à supporter ces charges, n'ont pas d'enfants dans leur ménage contre 25,3% pour ceux qui n'y parviennent pas. Dans ce cas, les enfants deviennent une conséquence majeure de précarité. - A Mbuji Mayi, les travailleurs qui gagnent le moins veulent surtout une augmentation de salaire (51,9%) suivi
---	---

<p>peu plus de considération à leur égard » (27,1%)</p> <ul style="list-style-type: none"> - A Kisangani, sur la question « Tenez-vous à exercer ce type de travail même dans le futur? », 47,1% des moins bien payés, et 69,4% des mieux payés ont répondu par l'affirmative. - Des employés qui ont répondu par « oui » (50,9%), 37,2% le font parce qu'ils y sont bien habitués, et 21,2% le font parce que ça leur suffit quand même ». 	<p>de loin par une amélioration des conditions de travail (19,2%).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contrairement à Kisangani, sur la question « Tenez-vous à exercer ce type de travail même dans le futur? », le pourcentage de ceux qui ont répondu par l'affirmative est faible soit 11,5% des moins bien payés, et 39,2% des mieux payés. - Des employés qui ont répondu « oui » (28,8%), 37,3% le font parce qu'ils ne savent pas trouver mieux, et 32,8% le font parce qu'ils y sont habitués.
---	---

2.16.2. Entrepreneurs

Il existe aussi des différences à l'intérieur de cet amalgame appelé l'entrepreneuriat.

Tableau 2.32 Relations entre les groupes de revenu

Kisangani	Mbuji Mayi
<ul style="list-style-type: none"> - On voit que pour les entrepreneurs les plus modestes (moins de 5\$/j), l'éducation de leurs enfants est l'acquis le plus important résultant de leur travail (53,9%), tandis que pour les entrepreneurs les plus moyennés (plus de 50\$/j), c'est l'achat d'une maison (33,3%). Plus que les autres catégories, les entrepreneurs les plus pauvres estimaient l'éducation d'Enabel sans impact (88%) non pas sur la qualité de la formation mais sur les chances de trouver un emploi. - Peut-être intéressant, les entrepreneurs les plus moyennés estiment leurs recettes 	<ul style="list-style-type: none"> - On voit que pour les entrepreneurs les plus modestes (moins que 5\$/j), l'éducation de leurs enfants est l'acquis le plus important résultant de leur travail (58,8%), tandis que pour les entrepreneurs les plus moyennés (plus que 50\$/j), c'est l'achat d'une maison (35%). Plus que les autres catégories, les entrepreneurs les plus pauvres estimaient l'éducation d'Enabel sans impact (30%) non pas sur la qualité de la formation mais sur les chances de trouver un emploi. - La situation inverse (et plus intuitive) qu'à Kisangani: les entrepreneurs les

<p>le moins suffisantes pour supporter les charges du ménage (50\$+: pas suffisant pour 70%; 25- 50\$: pas suffisant pour 80%). Les plus modestes par contre (- 5\$) sont les moins concernés (que 31,5% pas suffisant).</p> <ul style="list-style-type: none"> - En moyenne, ceux qui gagnent le moins (-5\$) ont 2,7 enfants en charge, bien que ceux qui gagnent le plus (+50\$) ont en moyenne 3,7 enfants. - En moyenne, chaque groupe financier vit avec environ 3 autres adultes. En moyenne, pour les plus fortunés (+50\$), 1,2 adultes contribuent aux charges de ménage et enfin, les plus nécessiteux, c'est 1,8 adulte. - 42,6% des entrepreneurs les plus modestes, exercent une autre activité complémentaire, contre 46,7% des plus fortunés. - Les plus moyennés (plus de 50\$/j) participent plus (60%) dans des associations formalisées que les plus modestes (36%). Même si ces derniers n'ont pas beaucoup moins de volonté de s'associer avec des collègues (33,7% pauvre, 36,7% un peu plus aisé). - Des hommes et femmes sont plus ou moins également distribués dans toutes les catégories de revenu. 	<p>plus moyennés qualifient leurs recettes bien suffisantes pour supporter les charges du ménage (+50\$: pas suffisant pour 10%, 25-50: pas suffisant pour 42,4%). Les plus modestes par contre (-5\$) sont les plus concernés (que 73,8% pas suffisant).</p> <ul style="list-style-type: none"> - En moyenne, ceux qui gagnent le moins (-5\$) ont 4,1 enfants en charge et ceux qui gagnent le plus (+50\$) ont en moyenne 5,2 enfants. - En moyenne, les plus fortunés (+50\$) compte 1,2 adultes contribuent aux frais de ménage. Pour les plus nécessiteux c'est 0,6 adulte. - 23,5% des entrepreneurs les plus modestes exercent une autre activité complémentaire, contre 45% des plus fortunés. - Les plus moyennés (plus que 50\$/j) participent plus (25%) dans des associations formalisées que les plus modestes (8%). Ces derniers ont aussi moins de volonté de s'associer avec des collègues (21,9% pauvre, 40% un peu plus aisé). - Il peut-être remarquable que surtout dans la catégorie des entrepreneurs, les plus démunis, les femmes sont surreprésentées (50,1% des femmes tombe dans cette catégorie, contre 39,5% des hommes).
--	--

3 | Quelques leçons tirées des résultats de l'étude

Ce dernier point reprenant succinctement les enseignements qui ressortent des résultats présentés au point précédent, sert en même temps de conclusion générale à la présente étude. Il s'agit ici des leçons qui clôturent le débat sur l'entrepreneuriat et sa composition différente à Mbuji Mayi et à Kisangani ; de la position des employés sur les deux sites d'enquêtes ainsi que de la cohésion sociale et les différences de l'économie informelle entre Kisangani et Mbuji Mayi.

3.1 L'entrepreneuriat et sa composition différente à Mbuji Mayi et à Kisangani

Même si nous constatons une situation très répandue de précarité parmi les entrepreneurs recensés, dans l'éventualité des interventions politiques de développement, il pourrait s'avérer crucial d'affiner l'approche (pratique et théorique) selon les différents profils ou segments parmi la population des entrepreneurs (Tessier-Dargent & Fayolle, 2016, pp. 87–88; Williams & Nadin, 2010, p. 371). Les entretiens qualitatifs et quantitatifs indiquent qu'un entrepreneuriat de survie est très répandu, mais si nous regardons plus en détail les résultats de l'enquête quantitative, ceci semble prendre des autres formes à Mbuji Mayi qu'à Kisangani.

Quelques données nous indiquent que les entrepreneurs à Kisangani, travaillent sous des conditions logistiques un peu plus convenables. 40,7% des entrepreneurs y emploient des travailleurs, contre 24% à Mbuji Mayi. Aussi dans les recettes journalières, on remarque qu'à Kisangani, les entreprises sont un peu plus grandes qu'à Mbuji Mayi, un résultat corroboré par les expériences des employés dans l'échantillon prélevé. A Kisangani, le nombre d'entrepreneurs qui louent leur espace de travail vaut deux fois plus qu'à Mbuji Mayi, et ils/elles payent des loyers nettement plus élevés (53% plus élevés que 7,5\$ alors qu'à Mbuji Mayi, cette catégorie ne compte que pour 21,5% seulement). En plus, 73,1% des entreprises à Kisangani sont relativement connues par les autorités, contre 60% à Mbuji Mayi, et la moitié paie tout au moins des petites taxes journalières, le double de Mbuji Mayi. Les entrepreneurs à Kisangani ont légèrement plus de facilité à supporter leurs familles (21,5% contre 14,3% à Mbuji Mayi).

Une telle différence entre les profils d'entrepreneurs à Kisangani et Mbuji Mayi, peut être importante pour des diverses raisons. Nous pourrions argumenter que la quasi-totalité des entrepreneurs enquêtés ne sont que purement et simplement des entrepreneurs de survie, dans le sens où presque tout le monde doit faire un

effort dans l'intérêt de la survie des membres du ménage⁵ et que très peu d'entrepreneurs indiquent de se trouver dans une position univoquement confortable. Des différences importantes existent pourtant entre ces micro-entrepreneurs, ce qui devient plus clair dans la comparaison des populations d'entrepreneurs des deux villes enquêtées.

On pourrait s'attendre à trouver les entrepreneurs de survie surtout dans les échelons les plus bas du point de vue des recettes journalières obtenues. C'est typiquement le cas de Mbuji Mayi. Cependant, ceci ne vaut pas si clairement pour les entrepreneurs de Kisangani. Ces observations pourraient correspondre à l'argument proposant que, dans l'économie informelle, une distinction -plutôt qualitative que quantitative- existe entre les entrepreneurs de survie (survivalist), et les entrepreneurs de croissance (growth-oriented) (Berner et al., 2012, pp. 385–386). Même si les données ne nous permettent pas d'évaluer les intentions des enquêtés en profondeur, elles nous livrent néanmoins des indications à travers une comparaison quantitative. Des indications plus quantitatives d'entrepreneuriat de survie sont : *grand pourcentage de femmes, peu d'employés, difficulté de l'entrepreneur de payer les frais de ménage, peu de réseaux sociaux* (Berner et al., 2012, pp. 389–390 ; Tessier-Dargent & Fayolle, 2016, pp. 78, 85).

A Mbuji Mayi, le segment gagnant moins de 10000 Fc (5\$ us) par jour (44,5%) correspond largement à l'entrepreneuriat de survie disons classique. Une grande proportion des femmes, responsables pour un grand nombre d'enfants, et ceci généralement sans l'aide des autres co-habitants adultes, qui sont moins nombreux qu'à Kisangani, mais qui contribuent aussi moins. Ces entrepreneurs, qui indiquent pour la très grande majorité de ne pas être capables de supporter les frais du ménage, ont le plus de difficulté à trouver des emplois supplémentaires. S'ils en trouvent un, le revenu en est limité. Ceci est corroboré par les entretiens qualitatifs qui mentionnent la quasi-absence d'emploi formel, et l'impact dévastateur du déclin de MIBA, poussant les travailleurs à s'intégrer au secteur informel. Ces entrepreneurs travaillent généralement seuls (88,2%) et ne sont que très rarement membres d'associations (8% association formalisée, 2,7% réseaux sociaux sur internet), des caractéristiques classiques donc des entrepreneurs de survie.

A Kisangani, le profil typique d'un entrepreneur dans le segment de revenu le plus bas (moins de 10000 Fc (5\$ us) par jour, 21% des entrepreneurs) est assez différent, et correspond moins à l'entrepreneur de survie classique. Plus souvent

⁵ La notion liée de 'entrepreneur de nécessité' est plus commune, mais vu que nous ne savons rien dire sur les motivations des enquêtés, leurs parcours entrepreneuriaux, etc., nous l'éviterons. Par contre, nos données nous disent beaucoup sur les conditions de vie des enquêtés, approchant certains entre eux plus que les autres au concept d'entrepreneur de survie. Voir (Tessier-Dargent & Fayolle, 2016, p. 84).

(24,7%), ils ont des employés, et leur participation à des associations est relativement fréquente (36% association formalisée, 16,9% réseaux sociaux sur internet). Une minorité d'entre eux (31,5%), ne peut pas supporter les charges de ménage avec les recettes provenant de leur activité, et ces entrepreneurs paraissent donc se trouver dans la situation la moins précaire de tous les groupes de revenu.

Comparés à Mbuji Mayi, les entrepreneurs de Kisangani gagnant le moins ont en moyenne moins d'enfants (2,7 contre 4,1), et trois fois plus d'adultes contribuant aux charges du ménage. Il n'existe pas de surreprésentation des femmes particulière dans la couche la plus modeste des entrepreneurs. Ils trouvent plus des emplois supplémentaires, plus souvent mieux payés. Les entrepreneurs connaissant les revenus les plus hauts sont au contraire, les plus concernés par les frais du ménage. Peut-être sont-ils plus consultés par des relations ayant besoin d'aide, les rattrapant ainsi dans « *the web of shared poverty* » (Berner et al., 2012, p. 384)?

Du point de vue des interventions de politique publique, il sera nécessaire de ne pas traiter les micro- entrepreneurs (informels) comme un groupe homogène (Tessier-Dargent & Fayolle, 2016, p. 88). Dans cette optique, il peut être intéressant de mentionner que généralement on considère les *entrepreneurs de survie comme très craintifs face aux risques* (parce que le prix en cas d'échec est énorme), *pas capable* (matériellement) *de réaliser des projets ou investissement de long terme*, ... Pour eux, il pourrait donc souvent être plus difficile de contribuer à la croissance de long terme, de participer dans des pratiques innovatives risquées, ... (Carsrud & Brännback, 2011, pp. 14–15).⁶

Basé sur des recherches préalables (Berner et al., 2012, p. 389), il y a lieu de présupposer que quand l'aide de développement n'est pas diversifié selon le type d'entrepreneur, la croissance des entreprises va se situer largement à Kisangani, et moins à Mbuji Mayi. De plus, dans des enquêtes qui pourraient suivre à l'avenir, ce serait intéressant d'inclure des questions qui touchent le sujet (par exemple. “êtes-vous intéressé à étendre votre entreprise ou de la maintenir dans la perspective de l'effort de survie”, “manifestez-vous la préférence pour le travail fixe en qualité d'employé”, ...), prêtant ainsi plus d'attention aux opinions, valeurs, attitudes et perceptions des interlocuteurs (Temkin, 2009, p. 141).

⁶ On peut ici aussi faire référence aux propriétés négatives souvent citées pour les soi-disant 'entrepreneurs de nécessité' (Tessier-Dargent, 2014, pp. 28–30).

3.2 La position des employés à Kisangani et à Mbuji Mayi

Une situation curieuse apparaît: les employés à Mbuji Mayi semblent se trouver dans une situation financière beaucoup plus précaire (14,1% confirment que leur salaire leur permet de supporter leurs charges familiales, contre 44% à Kisangani). Pourtant, les employés à Mbuji Mayi semblent gagner plus d'argent (35,7% gagnent moins de 25\$/mois, contre 52,3% à Kisangani, et 39% gagnent plus de 47,5\$/mois, contre 20,2% à Kisangani). En plus, à Kisangani, 50,6% des employeurs, indiquent n'avoir conclu aucun contrat avec leurs employés, bien qu'à Mbuji Mayi, ce pourcentage n'est que de 20,3%. 28,4% des employeurs à Kisangani ne rémunèrent aucun de leurs employés en espèce, contre 19,2% à Mbuji Mayi. Le coût de vie est bien certainement plus élevé à Mbuji Mayi qu'à Kisangani. Une partie de l'explication peut être probablement trouvée dans le fait qu'à Mbuji Mayi, les paiements sont plus souvent retardés, et le montant convenu moins souvent respecté. Une autre explication peut être qu'à Mbuji-Mayi, les ménages sont composés de plus d'enfants et moins d'adultes, et ces adultes contribuent moins aux coûts du ménage. Logiquement, les employés subissent donc de coup plus vif, avec moins de support des autres membres du ménage. On ne doit pas non plus oublier que le coût de la vie est plus élevé à Mbuji Mayi qu'à Kisangani.

Cette situation s'observe aussi chez les entrepreneurs, qui à Mbuji Mayi, vivent dans des ménages avec plus de mineurs en charge, hébergeant moins d'adultes, et en plus des adultes qui contribuent moins aux frais de survie.

3.3 La cohésion sociale et les différences entre Kisangani et Mbuji Mayi.

Différentes indications suggèrent qu'à Kisangani, la cohésion sociale ou le capital social (de la société, donc ville, voire le concept par exemple. P. Bourdieu, R. Putnam) est plus élaborée qu'à Mbuji Mayi, quand on le considère du point de vue des participants de l'économie informelle. A Kisangani, la participation dans des associations formalisées et des réseaux sociaux est beaucoup plus grande (multipliée par 3 ou 4) qu'à Mbuji Mayi, et ceci pour toutes les couches économiques des travailleurs et des entrepreneurs informels. Seulement, la participation à une Église est très répandue dans les deux villes, en général et un peu plus à Mbuji Mayi. On doit noter que surtout pour les entrepreneurs, les plus démunis (moins de 5\$ us/j), l'appartenance à une Église est quasi-totale (Kisangani 98,9%; Mbuji Mayi 98,4%). Les entrepreneurs de Kisangani indiquent plus (en général presque le double) avoir des bonnes relations avec toutes sortes de structures, notamment les homologues du même secteur (91,3% contre 59,4% à Mbuji Mayi) et des autres secteurs (52,7% contre

21,7% à Mbuji Mayi). A Kisangani, 37,6% des entrepreneurs se déclarent prêts à s'associer avec des collègues, contre 20,8% à Mbuji Mayi.

Hypothèse : Si la forte cohésion sociale à Kisangani garde la plupart des travailleurs et entrepreneurs gagnant le moins hors de la précarité extrême, elle fait surgir des difficultés particulières pour les entrepreneurs connaissant du succès. Peut-être leur difficulté de soutenir leurs familles provient du « *moral economy of sharing* », renforcé par les liens sociaux forts (Berner et al., 2012, p. 386). Cette proposition semble être confirmée par le fait qu'à Kisangani, 60% des entrepreneurs les plus moyennés, incluent l'assistance familiale dans leur top-3 de dépenses, contre 45% à Mbuji Mayi. Les entretiens qualitatifs mentionnent aussi la charge familiale comme frein au développement des entreprises. Cette même logique pourrait nous expliquer pourquoi les entrepreneurs gagnant le moins semblent être dans une situation clairement plus confortable à Kisangani, ainsi que les travailleurs, même s'ils gagnent moins qu'à Mbuji Mayi (référence décalage du coût de la vie entre les deux villes). En plus, peut-être trouvons-nous ici aussi une explication potentielle pour le fait que l'épargne semble être beaucoup moins importante pour les entrepreneurs à Kisangani (des entrepreneurs gagnant le moins à Kisangani 4,5% incluent épargne ou réinvestissement dans leur top-3 de dépenses, contre 27,3% à Mbuji Mayi. Pour les plus moyennés, c'est 46,7% / 70%). A Kisangani, l'épargne entrepreneuriale semble par contre être plus égalitaire. Si des entrepreneurs gagnant le moins 41,6% ont pu épargner au cours de l'année, à Mbuji Mayi, c'est 32,6%. Après, pour les autres couches, ce pourcentage reste similaire à Kisangani (environ 50%), bien qu'à Mbuji Maji, il s'observe une croissance nette (59,2% – 5-25 \$us / j ; 60,6% 26 – 50\$ us / j ; 85% +50\$ us / j). Pour les employés, à Kisangani, 36,5% ont pu épargner quelque chose l'année 2020, le double des employés à Mbuji Mayi (17,2%).

Toutes ces leçons font transparaître d'autres besoins d'études davantage intéressantes et éclairantes à l'avenir. Cet univers de l'économie informelle reste loin d'avoir livré tous ses secrets. Aussi souhaitons-nous que cette étude qui elle-même a été appelée par une autre qui lui est antérieure puisse à son tour, en susciter d'autres surtout dans la perspective des pistes capables d'accompagner la formalisation de cette économie informelle, toujours de plus en croissante en République Démocratique du Congo.

Bibliographie

- BERNER, E., GOMEZ, G., & KNORRINGA, P. (2012). 'Helping a Large Number of People Become a Little Less Poor': The Logic of Survival Entrepreneurs. *The European Journal of Development Research*, 24(3), 382–396. <https://doi.org/10.1057/ejdr.2011.61>
- BIJANU KABAMUSU B., Analyse sociologique de la dynamique entrepreneuriale des petites et moyennes entreprises de Kananga, mémoire de DES en Sociologie, Université de Kinshasa, 2019-2020;
- BIT, Mesure de l'économie informelle, Genève, disponible en ligne sur https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/documents/publication/wcms_234960.pdf.
- CARSrud, A., & BRÄNNBACK, M. (2011). Entrepreneurial Motivations: What Do We Still Need to Know? *Journal of Small Business Management*, 49(1), 9–26. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2010.00312.x>
- CHABAUD, D., « Les entreprises familiales au cœur de l'entrepreneuriat? » in C. Léger-Jarniou (Dir.), *Le grand livre de l'entrepreneuriat*, Paris, Dunod, 2013;
- Coordination RNMA-PS/RDC, Lutte contre la Covid-19 à Kinshasa: Aperçu à demi-teinte et implication du RNMA-PS/RDC, Deuxième feuillet, Kinshasa, juin 2020;
- DEVELTERE, P., et SHOMBA KINYAMBA, S., « Covid-19 en Afrique: Un couteau dans du beurre! » in *Journal du développement*, Bruxelles, n°372, mai, 2020.
- FAO, *Impact de la Covid-19 sur les travailleurs du secteur informel*, Rome, 2020, disponible en ligne sur <https://doi.org/10.4060/ca8560fr>
- FAO, *Le travail des enfants dans l'agriculture lors de crises prolongées et dans des contextes fragiles et humanitaires*. Rome, 2017; FAYOLLE, H., *Entrepreneuriat, apprendre à entreprendre*, Paris, 2^e éditions Dunod, 2012;
- GARIBALDI, P., et MAURO, P., La création d'emplois: pourquoi certains pays font-ils mieux que d'autres?, 2000 HEITMANN, W., Développement des compétences des acteurs de l'économie informelle en Afrique du Sud, GTZ, avril, 2008;
- JANSSEN, F., *Entreprendre une introduction à l'entrepreneuriat*, Paris, De Boeck Université, 2^e tirage, 2014; KABUYA KALALA, « Entrepreneuriat féminin et micro finance en RDC: un état des lieux », in *Congo Afrique*, n°408, octobre, 2006;
- MAGGAFFEY, G., *On se débrouille: réflexion sur la deuxième économie au Zaïre*, Paris, Karthala, 1993;
- MALUKISA NKULU A., « Coronavirus à Kinshasa: face à face économie informelle à préserver et économie informelle de coercition », in P. Batibonak, S. Batibonak, & A. Malukisa Nkulu (Eds), *Economie informelle et emplois en Afrique*, pp. 251-274, Yaoundé, Les Editions Monange, 2020;
- MBAYA MUDIMBA, R., « Aspects socio-culturels de la pauvreté dans les micro-entreprises du secteur informel au Congo-Kinshasa », in *Développement et Coopération* n°5, septembre-octobre 2001;

- MULEGWA, P., « RDC: les femmes, piliers de l'économie informelle » disponible en ligne sur <https://www.rfi.fr/fr/afrique/20200307>
- MUSITU LUFUNGULA, W., *La femme congolaise: pilier de l'économie informelle en milieu urbain*, Kinshasa, 2006;
- MUSITU LUFUNGULA, W., *La promotion de l'informel productif comme facteur de relance économique au Zaïre. (Cas des ateliers de confection dans la Zone de Ngaba)*, mémoire de licence en développement, Kinshasa, Facultés Catholiques de Kinshasa, 1995- 1996, (document inédit);
- NGOMA-BINDA P., *Rôle de la femme et de la famille dans le développement, Argument pour la Justice et l'Égalité entre les Sexes*, Kinshasa, Institut de Formation et d'Études Politiques, 1999.
- NTUMBA NGANDU, *Economie informelle et ses enjeux en RDC*, Kananga, Editions ISP-Kananga, 2016;
- OIT, *Comment le Covid-19 va-t-il affecter le monde du travail?*, Genève, 2020, disponible en ligne sur https://www.ilo.org/global/topics/coronavirus/impacts-and-responses/WCMS_739206/lang--fr/index.htm;
- OIT, *Femmes et hommes dans l'économie informelle: Un panorama statistique*, Genève, 2018;
- OLELA NONGA, D., *Secteur informel: procès de production à la dynamique incomprise face aux enjeux du développement autocentré*, Thèse de doctorat en Sociologie, Unikin, 2008;
- OMC, OIT, *Mondialisation et emploi informel dans les pays en développement*, disponible en ligne sur https://www.wto.org/french/res_f/jobs_devel_countries_f.pdf;
- ONU Femmes. *Gros Plan: L'égalité des sexes compte dans la réponse au Covid-19*, New York, 2020, disponible en ligne sur <https://www.unwomen.org/fr/news/in-focus/in-focus-gender-equality-in-covid-19-response>;
- RUTHEFORD, S., *Comment les pauvres gèrent-ils leur argent?*, Paris, Gret-Karthala, 2002;
- SCHNEIDER, F., et ENSTE, D., *Sous la protection de l'ombre: la croissance de l'économie souterraine*, 2020;
- SHOMBA KINYAMBA, S. (Sous.dir), *La nature et les acteurs de la violence, de la pauvreté et des discriminations urbaines en RDC*, Kinshasa-Montréal-Washington, ICREDES, 2016;
- SHOMBA KINYAMBA, S. (Sous.dir), *Mutation de l'économie informelle en économie sociale*, Kinshasa, M.E.S, 2014;
- TEMKIN, B. (2009). *Informal Self-Employment in Developing Countries: Entrepreneurship or Survivalist Strategy? Some Implications for Public Policy. Analyses of Social Issues and Public Policy*, 9(1), 135–156. <https://doi.org/10.1111/j.1530-2415.2009.01174.x>
- TESSIER-DARGENT, C. (2014). *Les paradoxes de l'entrepreneuriat de nécessité: Strapontin ou tremplin? Entreprendre Innover*, n° 20(1), 24–38.
- TESSIER-DARGENT, C., & FAYOLLE, A. (2016). *Une approche typologique de l'entrepreneuriat de nécessité. RIMHE: Revue Interdisciplinaire Management, Homme Entreprise*, n° 22(3), 74–92.
- VERSTRAETE, F., *Enjeux de l'entrepreneuriat*, Paris, 2005;

- VILLERS (de), G., « Petite économie marchande et phénomènes informels en Afrique », in Economie populaire et phénomènes informels au Zaïre et en Afrique, Les Cahiers du CEDAF-ASDOC STUDIES, 1992;
- WALTHER, R., « Vers un dispositif institué de formation en secteur informel sud-africain », in La formation professionnelle en secteur informel ou Comment dynamiser l'économie des pays en développement? Les conclusions d'une enquête terrain dans sept pays africains, AFD, 2007, p. 105-107, Disponible en ligne http://www.afd.fr/jahia/webdav/site/myjahiasite/users/public/publications/notesetdocuments/N33_vf.pdf
- WALTHER, R., et al., « La formation professionnelle en secteur informel. Rapport sur l'enquête terrain en Afrique du Sud », Document de travail no 30, AFD, octobre 2006, disponible en ligne sur http://www.itg.fr/IMG/pdf/fp_en_secteur_informel.pdf
- WALTHER, R., GAURON, A., « Le financement de la formation professionnelle en Afrique. Étude de cas sur cinq fonds de la formation », MAE, février 2006, disponible en ligne sur http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/310_IntFormation_Afrique.pdf
- WILLIAMS, C. C., & NADIN, S. (2010). Entrepreneurship and the informal economy: An overview. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(04), 361–378. <https://doi.org/10.1142/S1084946710001683>