
M.E.S., Numéro 128, mai - juin 2023
<https://www.mesrids.org>
Dépôt légal : MR 3.02103.57117
N°ISSN (en ligne) : 2790-3109
N°ISSN (impr.) : 2790-3095
Mise en ligne le 30 mai 2023



Revue Internationale des Dynamiques Sociales
Mouvements et Enjeux Sociaux
Kinshasa, mai - juin 2023

AU-DELÀ DE L'UNIFORMITÉ CONSACRÉE DE L'ÉCONOMIE INFORMELLE EN RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO :

Lecture de ses spécificités à Kisangani et à Mbuji Mayi

par

Sylvain SHOMBA KINYAMBA

Professeur Ordinaire

Ingrid MULAMBA FEZA

Professeure Associée

(Tous) Faculté des Sciences Sociales,

Université de Kinshasa

Résumé

Contrairement à l'idée ancrée sur l'homogénéité de représentations, de pratiques et de finalités de l'économie informelle en RDC, la présente réflexion établit et démontre à travers les expériences de Kisangani et de Mbuji Mayi, que cette économie recèle des spécificités évidentes qui font foisonner une diversité infinie de ses réalités.

Mots-clés : homogénéité, économie informelle, République Démocratique du Congo, spécificités, Kisangani, Mbuji mayi

Abstract

Contrary to the idea anchored on the homogeneity of representations, practices and purposes of the informal economy in the DRC, this reflection establishes and demonstrates through the experiences of Kisangani and Mbuji Mayi, that this economy conceals obvious specificities which make an infinite diversity of its realities abound.

Keywords : homogeneity, informal economy, Democratic Republic of Congo, specificities, Kisangani, Mbuji Mayi

INTRODUCTION

La matière de cet article est puisée du costaud¹ rapport final de l'étude menée parla *Chaire de Dynamique Sociale* de l'Université de Kinshasa (CDS-Unikin) sur *L'économie informelle* sous notre conduite à Mbuji Mayi et à Kisangani² en vue de l'élargissement et de la consolidation des données de l'observatoire national de ce secteur en République Démocratique du Congo.

La CDS a capitalisé les résultats de cette investigation à des degrés divers, à savoir :

- deux ateliers de restitution organisés l'un à Mbuji Mayi et l'autre à Kisangani juste à la fin de l'enquête de terrain ;
- la distribution de plusieurs exemplaires du rapport final en commençant par Enabel – institution qui a financé ladite investigation et ensuite étendue 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 en RDC, aux universités et centres de recherche sans oublier les équipes locales de chercheurs recrutées à Kisangani et à Mbuji Mayi pour favoriser une appropriation de ces connaissances récemment générées ;
- la mise en ligne de l'ensemble du rapport sur le site web de l'Observatoire National de l'Economie informelle de la République Démocratique du Congo.

Considérant l'importance de la matière traitée, la publication de ce jour, traduit l'engagement qu'il y a à partager davantage les résultats de cette étude à travers des circuits

¹ D'un volume de plus de 200 pages

² Respectivement par Sylvain Shomba Kinyamba et Ingrid Mulamba Feza, chercheurs seniors, 2020

les plus diversifiés possibles.

De manière générale, l'évocation de l'expression *économie informelle* en RDC, fait jaillir à l'esprit une représentation univoque, c'est-à-dire qu'elle est standardisée dans sa conception, ses pratiques, ses finalités, autrement dit, marquée du sceau d'adhérence ou d'homogénéité à travers l'ensemble du territoire national. Ce qui n'est pas faux encore moins totalement vrai. C'est ce qui constitue le socle de la démonstration administrée dans la présente réflexion qui met en exergue, sans chercher à renier des rapprochements évidents qui constituent du reste, le dénominateur commun de l'économie informelle dans le pays, les disparités révélées par une enquête fine qui lui a été consacrée à Mbuji Mayi comme à Kisangani.

Dans cette perspective, cette étude qui s'ouvre par une esquisse méthodologique (i), confronte les réalités de l'entrepreneuriat informel et sa composition différente entre les deux sites (ii), la position de leurs employés respectifs (iii) ainsi que la cohésion sociale et les spécificités de l'économie informelle entre Kisangani et Mbuji Mayi (iv). Une brève conclusion en met un terme.

I. METHODOLOGIE

Les résultats exposés dans les points qui suivent ont été livrés par un échantillon de 1.292 enquêtés repartis respectivement pour Mbuji Mayi à 414 employeurs et 233 employés et pour Kisangani 423 employeurs et 222 employés.

Les données recueillies ont été dépouillées et analysées site par site avant d'être présentées en synthèse. Cette démarche a ainsi rendu le rapprochement aisé. Nous nous inscrivons là, à la méthode comparative comprise par M. Reuchelin³, comme « démarche cognitive par laquelle on s'efforce à comprendre un phénomène par la confrontation des situations différentes ». Comme d'aucuns le savent, celle-ci est utilisée par toutes les sciences sociales, car elle permet d'analyser les données concrètes en dégagant des ressemblances et différences, des éléments constants, des types.⁴

C'est pour cela qu'en définitive, le sociologue compare les faits sociaux relevant des mêmes catégories, mais s'insérant dans des contextes différents, de manière à expliquer ainsi leur genèse et les différences de configuration et d'agencement qui les distinguent.⁵ C'est ce que nous inspirent les disparités observées entre les deux sites autour de la composition de l'économie informelle, de la position des employés et de la cohésion sociale ainsi que des spécificités de cette économie.

II. L'ENTREPRENEURIAT INFORMEL ET SA COMPOSITION SUR LES DEUX SITES

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. Les entretiens qualitatifs et les résultats du dépouillement quantitatif 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.

Les données recueillies 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

³ REUCHLIN, M., *Les Méthodes en psychologie*, 3ème édition, P.U.F, Paris, 1973, p.25

⁴ GRAWITZ M., *Lexique des sciences sociales*, Paris, Dalloz, 2004

⁵ A quoi sert la méthode comparative dans les sciences sociales ?, <https://www.etudier.com/dissertations/M%C3%A9thode-Comparative-En-Sciences-Sociales/46059012.html>

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 ménage⁶ 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).⁷

En effet, 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*.⁸

A Mbuji Mayi, le segment gagnant moins de 10.000 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 10.000 Fc (5\$ us) par jour, 21% des entrepreneurs) est assez différent, et correspond

⁶ 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.

⁷ 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), p.382-396. <https://doi.org/10.1057/ejdr.2011.61>

⁸ *Idem*, pp. 389-390 ; TESSIER-DARGENT, C., & FAYOLLE, A. (2016). "Une approche typologique de l'entrepreneuriat de nécessité", in *RIMHE : Revue Interdisciplinaire Management, Homme Entreprise*, n° 22(3), pp. 78, 85

moins à l'entrepreneur de survie classique. Plus souvent (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* » ?⁹

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 innovatrices risquées, ...¹⁰

Basé sur des recherches préalables¹¹, 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.¹²

III. LA POSITION DES EMPLOYÉS SUR LES DEUX SITES

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.

Il importe de noter que 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.

⁹ BERNER et al., *Op.cit.*, p.384.

¹⁰ CARSRUD, A., et BRÄNNBACK, M. (2011). "Entrepreneurial Motivations: What Do We Still Need to Know ?" in *Journal of Small Business Management*, 49(1), 9–26. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2010.00312.x> On peut ici aussi faire référence aux propriétés négatives souvent citées pour les soi-disant 'entrepreneurs de nécessité'.

¹¹ BERNER et al., *Op.cit.*, p.389.

¹² 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>

Logiquement, les employés subissent donc des coups plus vifs, 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.

IV. LA COHÉSION SOCIALE ET LES DIFFÉRENCES ENTRE LES DEUX SITES

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.¹³ 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 Mayi, 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%).

CONCLUSION

Tous ces renseignements 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

¹³ BERNER et al., *Op.cit.*, p.386.

perspective des pistes capables d'accompagner la formalisation de cette économie informelle, toujours de plus en plus croissante en République Démocratique du Congo.

BIBLIOGRAPHIE

- BERNER, E., GOMEZ, G., & KNORRINGA, P., "Helping a Large Number of People Become a Little Less Poor", in *The Logic of Survival Entrepreneurs. The European Journal of Development Research*, 2012, <https://doi.org/10.1057/ejdr.2011.61>
- 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. et BRÄNNBACK, M., "Entrepreneurial Motivations: What Do We Still Need to Know ?" in *Journal of Small Business Management*, 2011, <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;
- GRAWITZ M., *Lexique des sciences sociales*, Paris, Dalloz, 2004
- JANSSEN, F., *Entreprendre une introduction à l'entrepreneuriat*, Paris, De Boeck Université, 2è tirage, 2014; KABUYA KALALA, « Entrepreneuriat féminin et micro finance en RDC: un état des lieux », in *Congo Afrique*, n°408, octobre, 2006;
- REUCHLIN, M., *Les Méthodes en psychologie*, 3ème édition, P.U.F, Paris, 1973.
- SHOMBA KINYAMBA, S. (sous.dir), Mutation de l'économie informelle en économie sociale, Kinshasa, Ed. M.E.S, 2014.
- SHOMBA KINYAMBA, S., MULAMBA FEZA, I., Etude de l'économie informelle à Mbuji Mayi et à Kisangani, Rapport final, 2020.
- TEMKIN, B., "Informal Self-Employment" in *Developing Countries: Entrepreneurship or Survivalist Strategy ? Some Implications for Public Policy. Analyses of Social Issues and Public Policy*, 2009.
- TESSIER-DARGENT, C., et FAYOLLE, A., Une approche typologique de l'entrepreneuriat de nécessité. RIMHE, 2016