
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

ESSAI SUR LA TYPOLOGIE DES ENTREPRENEURS CONGOLAIS

par

Célestin MUTOMBO KAZADI*Professeur Associé***Elie N'SANA MUTAPAYI***Chef de Travaux***Sevy MAYEMBA MATUVANGA***Doctorant en Gestion des Entreprises et Organisation du Travail**(Tous) Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Education**Université de Kinshasa***Résumé**

La littérature abonde sur l'approche typologique des entrepreneurs pour les cerner afin de mieux comprendre leurs actes dans le monde des affaires. A cet effet, Allali (2012) souligne que les recherches de Schumpeter, de Laufer et celles de Laurain et Dussault avaient abouti à présenter une classification des entrepreneurs en fonction d'un certain nombre de facteurs (psychologiques, culturels, sociologiques et émotionnels). Sur cette lancée, nous présentons, dans cet article, une nomenclature typologique des entrepreneurs congolais (RDC) de sorte à permettre une meilleure identification de ceux-ci dans le monde entrepreneurial au regard des caractéristiques saillantes de chaque type dégagé.

Mots-clés : *essai, typologie, entrepreneurs, congolais*

Abstract

The literature abounds on the typological approach of entrepreneurs to identify them in order to better understand their actions in the business world. To this end, Allali (2012) points out that the research of Schumpeter, Laufer and that of Laurain and Dussault had resulted in presenting a classification of entrepreneurs according to a certain number of factors (psychological, cultural, sociological and emotional). On this momentum, we present, in this article, a typological nomenclature of Congolese entrepreneurs (DRC) so as to allow a better identification of these in the entrepreneurial world with regard to the salient characteristics of each type identified.

Keywords : *essay, typology, entrepreneurs, Congolese*

INTRODUCTION

La gymnastique la plus délicate dans la définition du concept « entrepreneur » reste la difficulté de le dissocier d'un autre concept, à savoir l'entrepreneuriat. En effet, si le premier renvoie à l'acteur, le second se rapporte aux actes posés par le premier. A propos, Allali (2012) affirme que les contours de la discipline ne sont pas bien définis, le chercheur qui s'inscrit dans le champ entrepreneurial se trouve inéluctablement confronté à un ensemble de questionnement : où s'arrête le champ ? Sur quoi doit-on focaliser son attention ? Qui est concerné au juste ? Doit-on s'intéresser à la personne ou à son œuvre ou aux deux à la fois ?

Il va sans dire que l'entrepreneuriat, comme le confirme Kamavuako (2009), est un thème d'actualité : enseignants, dirigeants d'entreprise, consultants, y compris les politiques s'y intéressent. Chaque groupe a tendance à se focaliser sur les éléments qui lui sautent aux yeux pour le définir. Cette absence de consensus sur sa définition constitue, selon Hernandez (2001), un des principaux freins à la progression des connaissances dans ce champ. Dans ce même registre, Fayolle (2003) argue en disant que tenter de définir l'entrepreneuriat constitue un exercice difficile, car les entrepreneurs et les activités

entrepreneuriales ne sont guère aisés à identifier et à étudier, et ce phénomène est hétérogène, complexe et équivoque.

Il s'avère qu'il n'existe donc pas une définition unique car l'entrepreneuriat est un phénomène multidimensionnel directement lié à l'entrepreneur. Raison pour laquelle, dans le cadre de cette étude l'ancre est jeté vers l'approche typologique de l'entrepreneur dans le contexte congolais à la suite de l'observation du milieu et des échanges avec certains entrepreneurs congolais.

I. LITTÉRATURE SUR LA TYPOLOGIE DES ENTREPRENEURS

Il est impérieux de cerner avant tout les éléments qui permettent de catégoriser les entrepreneurs dans le but de faciliter la compréhension de leurs actes. « L'entrepreneur est un homme qui vise le lucre en première intention » (Crelly, 2015, p 62). Cela revient à entrer en phase avec le propos d'Arnould (2012) selon lequel, les traits caractéristiques de l'entrepreneur moderne, c'est-à-dire, celui qui œuvre entre le XVI et le XVII^{ème} siècles, est le fait d'être prêt à bousculer le fonctionnement social établi dans le but de fructifier son capital. Par conséquent, on distingue l'entrepreneuriat social et l'entrepreneuriat capitaliste.

L'entrepreneuriat social se démarque de l'entrepreneuriat capitaliste par le fait qu'il vise avant tout la satisfaction de la communauté plutôt que de l'individu propriétaire de l'entreprise via le lucre. Cependant, l'entrepreneur capitaliste est celui qui monte ou reprend une entreprise en prenant seul ou avec sa famille restreinte le risque d'investir ses capitaux aux conséquences parfois irréversibles, tant sur les plans économique, social, financier que psychologique.

A cet effet, les approches typologiques reprises par plusieurs sont celles des entrepreneurs du genre capitaliste. Elles présentent un double intérêt selon Fayolle (2003) dans la mesure où elles complètent et affirment le travail de définition de l'entrepreneur précédemment tenté de part et d'autre, chaque domaine typologique ainsi dégagé renvoie à des critères et dimensions qui constituent, d'une certaine façon, des facteurs essentiels de compréhension de la personnalité de différents entrepreneurs.

Nous retenons dans cette étude trois typologies, bien que la littérature en propose une dizaine. Il s'agit de la typologie de Lorrain et Dussault, celle proposée par Laufer et la typologie de Schumpeter. Il est à noter que toutes les caractéristiques auxquelles nous faisons allusion se rapportent à un type de comportement par rapport au marché. Une contextualisation avec les réalités de la RDC est privilégiée avant de proposer notre propre typologie.

1.1. Typologie de Lorrain et Dussault

La typologie de Lorrain et Dussault est l'une des premières approches qui met l'accent sur la volonté du dynamisme entrepreneurial. Il existe deux types d'entrepreneurs selon Lorrain & Dussault (1988). La première figure est faite de l'entrepreneur artisan, et la seconde est, quant à elle, faite de l'entrepreneur opportuniste.

1.1.1. Entrepreneur artisan

L'entrepreneur artisan est celui qui possède peu d'éducation mais une volonté ferme doublée peut-être d'une forte compétence technique et d'une ferme détermination dans ce qu'il sait ou peut faire. Son manque d'instruction le rend peureux de voir grandir vite son entreprise au point de ne plus avoir les moyens de la contrôler.

Dans le cas de la R.D.C., d'une manière générale et en particulier, dans la Ville de Kinshasa, il s'avère que les activités artisanales relevant de la patente suivant l'arrêté provincial sur les P.M.E.A. (2013) sont souvent tenues par des personnes qui donnent l'impression de ne pas vouloir aimer le changement structurel de leurs entreprises, et ont un niveau assez élevé de compétence ou de savoir-faire. Ce genre d'entreprise, (briqueteries, cordonneries, garages, menuiseries, etc.) existe depuis longtemps. Elle est

créée et pilotée par un entrepreneur « maître » qui encadre les disciples communément appelés « élèves » joua deux rôles : travailleurs et apprenants au même moment.

Par ailleurs, Mutombo Kazadi (2016) constate que 49% des créateurs de petites entreprises à Kinshasa ont terminé le premier cycle des études supérieures ou universitaires, et 89% d'entre eux n'ont pas suivi une formation dans le domaine entrepreneurial. Ceci pourrait être l'une des raisons qui expliquerait le manque de volonté d'accepter la migration de l'entreprise de la petite vers la grande, avec le risque d'en perdre le contrôle au quotidien.

Dans le contexte de la Ville de Kinshasa, la situation de l'entrepreneur artisan s'expliquerait par le fait que ce dernier se lance dans l'affaire juste pour des raisons de survie, et non pour accumuler les capitaux (Kabuika Kabuika, 2014). Cependant, ils sont extrêmement tenaces et résilients pour ne pas voir disparaître leurs entreprises (Kitumba Kankenza, 2021).

1.1.2. Entrepreneur opportuniste

A l'opposé de l'entrepreneur artisan, se situe l'entrepreneur opportuniste. Ce dernier possède un niveau d'éducation élevé qui lui permet d'accepter le changement en appréhendant les réalités de son travail sous plusieurs aspects et d'en tirer profit. Il n'a pas peur de déléguer son pouvoir, il vise la croissance de son entreprise d'une manière continue.

En d'autres termes, l'entrepreneur opportuniste s'identifie à la gestion moderne des entreprises qui vise la croissance de l'entité suite à la mise en pratique des notions élémentaires du management et du leadership, dont la délégation du pouvoir et la vision à long terme de l'organisation.

L'entrepreneur opportuniste, selon Lorrain & Dussault (1988), se doit d'être créatif car ses collaborateurs sont à même de décharger le créateur d'entreprise de certaines tâches, occasion pour lui de se pencher sur des nouvelles niches afin de faire croître son entreprise.

Que ce soit l'entrepreneur artisan ou opportuniste, tous les deux savent saisir les opportunités du marché, et ont la fureur de vaincre pour rester dans le circuit des affaires, mais se différencient seulement sur le plan du dynamisme de l'entreprise, d'instruction et de la délégation du pouvoir.

L'entrepreneur opportuniste fait souvent penser à une entreprise bien structurée dont la gestion obéit aux exigences de la conduite moderne d'une organisation où l'entrepreneur est entouré des collaborateurs avec un niveau d'instruction qui permet aux uns et aux autres de transformer l'entreprise en une plate-forme qui fructifie les capitaux suivant la théorie de l'agence qui trace les lignes directrices dans la gouvernance de l'entreprise.

1.2. La typologie de Laufer

Dans cette typologie, quatre types d'entrepreneurs sont identifiés. « Il s'agit : de l'entrepreneur innovateur, de l'entrepreneur propriétaire, de l'entrepreneur refusant la croissance et de l'entrepreneur artisan » Laufer (cité dans Fayolle, 2003, p. 55).

1.2.1. Entrepreneur innovateur

L'entrepreneur innovateur est celui qui a reçu la formation dans une école spécialisée ou dans une université de renom. Souvent, ce type d'entrepreneurs a connu une carrière brillante dans les grandes entreprises, non pas comme propriétaire d'entreprise, mais sa position hiérarchique le prédisposait à avoir des ambitions de devenir chef d'entreprise.

Il est motivé par les besoins de création, de réalisation et de pouvoir. Il vise la croissance de son entreprise et se veut être innovant sur le marché afin de devenir une référence.

Ce qui sous-entend la mise en pratique de ses connaissances en toute indépendance, preuve qu'il peut faire mieux et devenir la référence dans son milieu suite aussi à son bagage intellectuel qui devient un atout à cet effet.

Cette description fait penser, à titre illustratif, à Bill Gates qui, après avoir passé un temps sous l'ombre de Steve Jobs, avait décidé de voler de ses propres ailes en mettant en pratique les idées qu'il trouvait innovantes au sein de sa propre entreprise, et aujourd'hui, son entreprise est une référence dans son secteur.

1.2.2. Entrepreneur propriétaire

Il est aussi orienté vers la croissance comme le précédent à la différence qu'il est plus préoccupé par l'autonomie financière de son entreprise. Ce type d'entrepreneurs est prudent dans ses engagements envers les tiers, et évalue toujours la croissance de son entreprise par rapport à l'autonomie financière pour ne pas perdre le contrôle de son œuvre en diminuant son influence sur elle.

Bien que ce type d'entrepreneur ne soit pas loin du type innovateur, dans l'histoire récente de l'entrepreneuriat, il fait penser à Mike Zuckerberg, créateur de Facebook. Il est travailleur et garde toujours un œil ouvert sur la situation financière de son entreprise pour s'assurer que ses décisions sont prises en compte dans leur intégralité. Pour y arriver, le meilleur moyen est d'avoir plus d'actions que tout le monde dans le capital. A l'échelle des petites entreprises, le créateur possède suffisamment de pouvoir pour donner l'orientation qu'il veut à l'entreprise.

1.2.3. Entrepreneur refusant la croissance

Ce type d'entrepreneur vise un objectif d'indépendance et est prêt à reléguer toute croissance qui lui ferait passer à côté de son but majeur et se traduit par une forte présence dans la gestion quotidienne de l'entreprise qu'il a créée ou a reprise. Ce genre d'entrepreneur a une connaissance profonde de ce qu'il fait pour donner l'impression que seul son avis doit compter.

Ce type d'entrepreneur est plus préoccupé par l'existence pure et simple de son entreprise et le souci de garder son indépendance, tant sur le plan psychologique que financier. A cet effet, être son propre patron le satisfait au détriment de la croissance continue de son entreprise de peur de se délester de certaines tâches au profit d'autres personnes.

Cette description corrobore les pratiques observées auprès de certains entrepreneurs congolais dans le secteur des micro et petites entreprises. En effet, ces derniers préfèrent garder le contrôle de l'activité et décident seuls du moment de passer une commande, réajuster les prix, recruter un personnel, etc. Ceci confirme le caractère omniprésent de l'entrepreneur dans la gestion de son activité.

1.2.4. Entrepreneur artisan

Il est présent dans la vie quotidienne de son entreprise, de temps en temps inflexible au changement, et ne vise pas la modification de sa structure de peur de ne plus en maîtriser la gestion ou de faire appel à une compétence extérieure pour peur de ne pas être tenu informé sur tout à tout instant.

Cette attitude renvoie à une volonté délibérée de l'entrepreneur de ne pas voir son entreprise devenir une structure susceptible de faire appel à la délégation du pouvoir pour sa bonne marche. C'est le type d'entrepreneur qui se lance dans les affaires juste pour la survie, et non pour fructifier de manière considérable son capital. Pour Kabuika Mukole (2014), les micro-entreprises à Kinshasa permettent aux entrepreneurs de nouer les deux bouts du mois d'une manière précaire, et l'accumulation du capital est difficile dans ces conditions, car le recours à l'investissement financier comme de booster est le cadet des soucis pour ce genre d'entrepreneur (N'sana Mutapayi, 2019).

1.3. Typologie de Schumpeter

Schumpeter (cité dans Remsha, 2004) distingue quatre types d'entrepreneurs selon les situations qui ont un lien direct avec le passé de chaque individu qui influence son quotidien. Il met en exergue l'entrepreneur fabricant commerçant, l'entrepreneur capitaine d'industrie, l'entrepreneur directeur salarié et l'entrepreneur fondateur.

L'entrepreneur fabricant commerçant présente le plus souvent un projet capitaliste, et a tendance à exercer plusieurs fonctions avec une obsession prononcée pour le respect de la hiérarchie soutenu par la théorie de l'agence. L'entrepreneur capitaine d'industrie agit, soit par influence personnelle, soit dans le but d'acquérir la propriété afin de contrôler la majorité des actions dans le souci de donner l'orientation voulue à l'entreprise.

L'entrepreneur salarié possède un statut particulier au sein de l'entreprise, et peut être intéressé ou non aux résultats de cette dernière, car l'esprit d'indépendance le guide vers des nouvelles aventures sans attache à un esprit capitaliste. En dernier lieu, il y a l'entrepreneur fondateur qui s'implique très fortement au début de la vie de l'entreprise après son lancement, et à un certain moment, il se retire en vue de se lancer dans une nouvelle aventure.

Dans cette typologie, Schumpeter laisse voir en filigrane que le chef d'entreprise est une personne ressource au sein de la société par sa capacité à voir plus loin que le commun des mortels. Le fait de mieux comprendre le fonctionnement de l'environnement dans lequel il opère, lui permet de mettre en exergue ses capacités afin d'innover à chaque fois qu'une opportunité d'affaires se présente.

II. POUR QUELLE TYPOLOGIE DES ENTREPRENEURS CONGOLAIS ?

Alors que Lorrain & Dussault (1998) parlent seulement de deux types d'entrepreneurs (opportuniste et artisan), Laufer (cité dans Fayolle, 2003) scinde, quant à lui, l'entrepreneur opportuniste de Lorrain et Dussault en deux catégories et fait de même pour l'entrepreneur artisan pour y apporter plus de clarification. Dans l'approche typologique développée par Schumpeter (cité dans Remsha, 2004), les types d'entrepreneurs sont plutôt déterminés par la fonction exercée et par la marge de liberté en sa possession au sein de l'entreprise pour mettre à profit son savoir.

Malgré les efforts fournis par les auteurs cités en sus, à ce jour, comme l'affirme Filion (1997), le profil psychologique de l'entrepreneur-type n'est pas encore établi, car dans chaque environnement, il faut tenir compte des variables tant endogènes qu'exogènes qui influent sur les actes des entrepreneurs concernés. A en croire Torrès (1998), il est impossible de parler de la P.M.E., mais au contraire, il faut parler plutôt des P.M.E. car la diversité des cas est telle que chaque pays ou chaque système politique donne un contour assez spécifique à celles-ci ainsi qu'à leurs acteurs. Cependant, cette difficulté ne doit pas constituer un frein à la tentative de dresser un portrait-robot du créateur d'entreprise en contexte congolaise dans la perspective de favoriser l'émergence d'une classe moyenne. Pour Shally (1998) et Parrot (2013), la classe moyenne est un ensemble d'individus qui ne sont pas de grands patrons, et pas non plus de petits patrons, mais des hommes et des femmes qui détiennent des unités de productions et épaulent l'Etat sur plusieurs aspects.

En RDC, nous constatons que la plupart des hommes d'affaires aussi appelés « entrepreneurs » ont fait faillite, et ne sont plus présents dans l'environnement économique du pays. Dokolo, Lusakivana, Kansebu, Bemba Saolona, Didi Kinuani, etc. n'ont pas su résister aux exigences de l'environnement tant interne (modes et pratiques de gestion) qu'externe (opportunités et menaces que l'entrepreneur doit intégrer dans ses prises de décisions). A propos, Langi Sogena (2020) fait un constat selon lequel, la plupart des entrepreneurs et gestionnaires n'ont pas résisté aux exigences du marché avec comme conséquence majeure, la disparition de beaucoup d'entreprises publiques, et surtout privées.

Les études récentes menées dans le domaine de l'entrepreneuriat sous divers volets (Langi Sogena ; 2016, Mudjumbu Liandja ; 2016, Mutombo Kazadi ; 2016, Yadisadila Kika ; 2016, Kabuika Mukole ; 2014), aboutissent, d'une manière globale à la conclusion selon laquelle les entrepreneurs congolais sont créatifs, tenaces, imaginatifs, opportunistes, auto-suffisants, s'adaptent facilement à leur environnement, aiment l'indépendance d'esprit, etc. Un atout à prendre en compte même si le mode de gestion est souvent empirique suite à une carence constatée dans la formation en gestion des entreprises.

En observant le contexte congolais et grâce aux échanges avec les acteurs qui œuvrent dans la sphère entrepreneuriale, Mutombo Kazadi (2021) distingue trois types d'entrepreneurs. Il s'agit de l'entrepreneur statique, de l'entrepreneur suiviste et de l'entrepreneur éclairé.

2.1. Entrepreneur statique

L'entrepreneur statique (qui fait du sur place) est celui qui tient une petite activité économique de survie au coin de son avenue, ou devant sa parcelle, sans pour autant véritablement viser la croissance. Ladite activité sert généralement d'appui financier à son créateur pour nouer les deux bouts du mois, et elle est souvent gérée par son créateur ou un membre proche de sa famille. Tout est fait pour que cette entreprise ne disparaisse pas malgré son manque d'évolution. A titre illustratif, la petite boutique qui vend du sucre, bonbons, allumettes, etc. au coin de l'avenue ou devant la parcelle de son propriétaire, la vendeuse des beignets devant une grande école de la place, la vendeuse de grillade au centre d'une avenue, etc.

Le vocable « statique » est choisi par le fait qu'il existe des entrepreneurs qui tiennent leurs activités depuis une dizaine d'année sans pour autant envisager certaines modifications liées au mode d'approvisionnement, de conditionnement des marchandises, de techniques de vente, etc. En d'autres termes, il se dégage, comme caractéristique principale de l'entrepreneur statique, un refus manifeste de développer ou de croître son entreprise afin de migrer, de la micro vers une moyenne entreprise par exemple.

2.2. Entrepreneur suiviste

L'entrepreneur suiviste est celui qui est moins inventif, mais plus copiste. Il guette son environnement à la recherche de tout entrepreneur qui excelle sur un créneau pour faire comme lui. Ce type de créateur d'entreprise est toujours en activité : ce qui suppose que l'essentiel de fonds pour exploiter toute nouvelle niche n'est pas nécessairement un frein. Vers les années 1990, le commerce de Lunda avait connu son apogée, mais le créneau était vite devenu moins lucratif suite à l'affût des suiveurs qui l'avaient inondé.

Il en a été ainsi du commerce en Chine, à Dubaï, à Lufu ou encore à Luanda. Un autre exemple est celui du créneau de la location de salle de fêtes qui avait connu son apogée vers les années 2005 ; autrefois en vogue, mais actuellement il est de moins en moins rentable au regard du nombre assez important des acteurs sur ce marché. Ce qui laisse voir que l'entrepreneur suiviste, contrairement au statique, il aime les défis, préconise son indépendance financière, cherche à identifier ceux qui ont réussi dans tel ou tel autre domaine pour s'y lancer si possible, prend le moins de risque possible même si le capital pour démarrer un business est assez facile à trouver. Donc, nous avons à faire à un opportuniste à l'affût des niches qui ont déjà payé ceux qui s'étaient lancés avant lui.

2.3. Entrepreneur éclairé

L'entrepreneur éclairé est celui qui donne de la matière au suiviste grâce à sa capacité à dénicher tôt des niches lucratives pendant que la grande frange de mortels est encore distraite. Cela revient à dire que ce type d'entrepreneur repère les opportunités et les exploite pendant un temps avant que les suivistes se réveillent et viennent l'inonder au point de l'asphyxier. Ce type d'entrepreneur sait prendre des risques financiers pour l'exploitation d'une opportunité, sait modérer les échecs, accepte les changements de ses

structures, et est surtout prêt à abandonner un marché une fois que les suivistes s'y invitent en masse pour chercher une nouvelle activité : c'est un individu qui a un sens élevé d'anticipation. La caractéristique majeure de l'entrepreneur éclairé est qu'il donne de la matière à tout entrepreneur suiviste et applique avec élégance le lâcher-prise pour se trouver un nouveau point d'attache comme activité lucrative.

CONCLUSION

Il est difficile de comprendre l'entrepreneuriat en le dissociant de l'entrepreneur qui, en réalité, est l'acteur principal des actes posés. Pour tenter d'y arriver, il est plus qu'important de cerner la personnalité de l'entrepreneur dans une approche typologique. Maints auteurs l'ont bien fait dans leurs milieux avec des réalités parfois différentes des nôtres. Ainsi, pour pallier cet état de chose, Mutombo Kazadi (2021) a proposé une typologie de l'entrepreneur congolais basée sur ses observations, lectures et échanges avec certains entrepreneurs, et a pu dégager les caractéristiques saillantes de chaque groupe. Cette typologie est constituée des entrepreneurs statiques, suivistes et éclairés.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Allali, B. (2012). Vers une théorie de l'entrepreneuriat. In *Cahier de recherche* : n°17, Montréal (pp. 29-43).
- Arnould, G. (2012). Hélène Vérin. Entrepreneurs, entreprise. Histoire d'une idée in *Les comptes rendus*. En ligne URL : <http://lectures.revues.org/7181>.
- Crelly, B. (2015). *La culture d'entreprise pour jouir de son indépendance*. Montréal : Centre Culturel et Educatif.
- Fayolle, A. (2003). *Le métier de créateur d'entreprise : motivations, parcours et facteurs clés de succès*. Paris : Organisation.
- Fillion, L.J., Brenner, G.A., Dionnel, B., & Menzies, T.V. (2007). L'identification d'une occasion d'affaire en contexte d'entrepreneuriat éthique. In *Revue internationale P.M.E.*, Vol.20, n°2 (pp.33-57).
- Hernandez, E.M. (2001). *L'entrepreneuriat : Approches théoriques*. Paris : L'Harmattan.
- Kabuika Mukole, D. (2014). *Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des congolais* (Mémoire de Diplôme des Etudes Approfondies). Université de Kinshasa, Kinshasa.
- Kamavuako Diwavova, J. (2009). *Problématique de l'entrepreneuriat immigré en R.D.C : Essai de la validation d'un modèle*. (Thèse de doctorat). Université de Reims Champagne-Ardante, Reims. En ligne <http://dial.scienesdegestion/index>.
- Langi Sogena, F X. (2016). *Evaluation de la distribution des produits agricoles du district de la Lukaya dans la Ville-province de Kinshasa*. (Mémoire d'Etudes Supérieures). Université de Kinshasa, Kinshasa, Sans diffuseur éventuel.
- Langi Sogena, F X. (2019). *Gestion des entreprises agricoles implantées dans la province du Sud-Ubangi face aux exigences du marché*. (Thèse de Doctorat). Université de Kinshasa, Kinshasa, Sans diffuseur éventuel.
- Lorrain, J., & Dussault, L. (1988). Les entrepreneurs artisans et opportunistes : une comparaison de leur comportement de gestion, In *Revue Internationale PME*, Vol.1, n°2, pp. 157-176.
- Mutombo Kazadi, C. (2016). *Implications de la fiscalité sur l'entrepreneuriat à Kinshasa : étude menée dans le District du Mont-Amba*. (Mémoire d'Etudes Supérieures). Université de Kinshasa, Kinshasa, Sans diffuseur éventuel.
- Mutombo Kazadi, C. (2021). *Indolarité fiscale des petites entreprises en RDC : étude menée dans la Ville de Kinshasa*. (Thèse de Doctorat). Université de Kinshasa, Kinshasa, Sans diffuseur éventuel.
- N'sana Mutapayi, E. (2019). *Culture entrepreneuriale et survie des microentreprises : enquête menée auprès des mirco-entrepreneurs de la Commune de Limete*. (Mémoire d'Etudes Supérieures). Université de Kinshasa, Kinshasa, Sans diffuseur éventuel.
- Parrot, A. (2013). *Les entreprises modernes*. Paris : PUF.

- Remsha, A. (2004). *Lire et comprendre les intentions entrepreneuriales*. Paris : Dunod.
- Shally, B. (1998). *L'entrepreneurship en Afrique noire : application aux entrepreneurs du secteur informel au Congo-Zaïre*. Paris : L'Harmattan.
- Torrès, O. (1998). *Vingt-cinq ans de recherche en P.M.E : une discipline entre courants et contre-courants*. Paris : Economica.
- Yadisadila Kika, P. (2016). *Styles de leadership et performance des P.M.E. Enquête menée dans la commune de Matete*. (Mémoire de Diplôme d'Etudes Supérieures). Université de Kinshasa, Kinshasa.