

---

M.E.S., Numéro 131, Vol. 3, novembre – décembre 2023

<https://www.mesrids.org>

Dépôt légal : MR 3.02103.57117

N°ISSN (en ligne) : 2790-3109

N°ISSN (impr.) : 2790-3095

Mise en ligne le 11 décembre 2023

---



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

**APPLICATION DES MESURES ENTREPRENEURIALES DANS LES PME ISSUES  
DE LA REFORME DE L'ANAPI DOING BUSINESS 2019 :**  
*Solution proactive de l'apprenance Congolaise*

par

**Guyguy ILUNGA MBAYO**

*Chef de Travaux, Haute Ecole de Commerce de Kinshasa*

**Résumé**

*La présente recherche a pour objectif de présenter les mesures d'affaires issues de la réforme de l'ANAPI Doing Business 2019 ; leurs solutions proactives de l'apprenance congolaise, parce que l'entrepreneuriat vis-à-vis de cette société poursuit le but principal de la promotion du changement social. En plus, il vise à remettre en cause les règles du jeu de l'économie sociale et solidaire, en proposant des solutions innovantes qui devraient satisfaire des besoins sociaux et économiques de plus en plus amples et exigeants. C'est dans ce sens que cette étude exploratoire a tenté dans un premier temps, d'identifier les principaux enjeux, les perspectives et les mécanismes sous-jacents à l'émergence de l'entrepreneuriat social en RD. Congo.*

Mots-clés : *mesures entrepreneuriales, petites et moyennes entreprises, Anapi, Doing, business, apprenance.*

**Abstract**

*The scope of the paper is based on a government business measures of entrepreneurial practice in SMES by ANAPI in Doing Business 2019 as a proactive response to the Congolese employment students. The measures of Doing Business 2019 entrepreneurial practice in SMES depend on business environment Congolese policy and its climate according to the need of local and international requirement. We have discovered that out of 454 873 at list 318 411 SMES are unregistered only 136 462 are registered. The business measures depend on the entrepreneurship quality of Congolese practices, because 95% of SMES have not a government share. They still doing business in illegal way, so the measures objectives are to give the facilities to the Unregistered SMES to be legal.*

**INTRODUCTION**

L'entrepreneuriat vis-à-vis de la société congolaise a pour objectif majeure la promotion du changement social et vise à remettre en cause les règles du jeu de l'économie sociale et solidaire, en proposant des solutions innovantes qui devrait satisfaire des besoins sociaux et économiques de plus en plus amples et exigeants. C'est dans ce sens que cette étude exploratoire tente dans un premier temps d'identifier les principaux enjeux, perspectives et mécanismes sous-jacents à l'émergence de l'entrepreneuriat social en RD. Congo. Nous mettrons en évidence les résultats significatifs d'une investigation menée dans la ville province de Kinshasa auprès d'un échantillon censé être représentatif des associations à caractère productif ou coopératives qui ont été érigées en « Actions Génératrices de Revenus » (AGR), notamment, sous l'impulsion de l'INDH et la FEC, avons également élargi l'échantillon de l'investigation avec les opérateurs des secteurs de télécommunication (cabinets téléphoniques), de la nouvelle technologie, du secteur commercial, du secteur minier etc... tous ouvrant dans les formels et les informels.

La République Démocratique du Congo est classée parmi les pays en voie de développement, c'est-à-dire que sa population vit en dessous de standard international, les 73 pourcents de sa population vivent dans la misère totale, c'est ainsi que le pays se bat pour accéder à un meilleur développement économique et social. Face à cette préoccupation, et aux attentes placées à la source de l'économie de la jeune nation, il est impérativement recommandé de recourir aux ressources internes. Cette politique ne peut se concrétiser que par une participation interne des nationaux à la vie économique et sociale du pays en général.

Les petites et moyennes entreprises qui sont des fruits de créativité personnelles, peuvent être contributives à la société que si les vrai porteurs dédit projets (PME ou PMI) sont identifiés, accompagnés, boostés et propulsés à la création de valeurs, ensuite envisager les reformes dans le sens de l'amélioration du climat des affaires, dans ce cas échéant les reformes seraient des théorèmes sans appuis. Par les paiements des impôts et taxes, elles développeraient la sécurité sociale et poseraient des bases dans l'économie et dans la politique économique congolaise. Les petites et moyennes entreprises constituent des unités motrices des tissus économiques d'une région, territoire, ville ou pays et peuvent contribuer au développement des emplois, revenus et de la culture locale. Les questions ci-après résument la problématique de cet article :

Quel est l'impact des PME sur le développement socio-économique de la R.D. Congo ? Que fait l'Etat congolais pour encourager les initiatives privées ? Si une partie de chercheurs soutient que les gens arrivent à améliorer leurs conditions sociales à travers les PME informelles et formelles. Quels sont les avantages des PME informelles face aux dix indicateurs en exergue repris dans les reformes du 26 avril 2018 Doing Business 2019 ?

Il nous revient de dire que les petites et moyennes entreprises constituent une des armes efficaces dans le processus de la lutte contre la pauvreté, le chômage, et grâce à elles un développement intégral est possible en RD. Congo. L'État doit favoriser et soutenir les initiatives privées de nationaux qui se livrent à des activités économiques des petites et moyennes entreprises en réduisant ou supprimant certaines taxes, par des subventions et aides; la majorité de la population parvient à s'auto-apprendre en charge grâce à leurs activités privées, entreprises au sein de ces petites unités (PME) Cet article a comme objectif principal, analyser l'impact des petites et moyennes entreprises sur le développement socio-économique de la population congolaise et celle de la ville province de Kinshasa en particulier. Il aura comme objectifs spécifiques, faire état de lieu de PME par secteur. Ceux-ci nous conduisent à une détermination du degré de la contribution des PME à l'amélioration des conditions de vie de la population congolaise. Cette étude se limite du point de vue spatial dans la ville de Kinshasa.

Pour valider notre enquête sur l'application des mesures entrepreneuriales de l'ANAPI dans les PME : Solution proactive de l'apprenance et de l'économie Congolaise, nous avons fait recours à la méthode d'entretien avec les professionnelles du métier à travers un questionnaire d'enquête. Quivy et L. Van Campenhaoutd, définissent la méthode d'entretien comme une analyse du sens que les acteurs donnent à leurs pratiques et aux événements auxquels ils sont confrontés : leurs systèmes de valeurs, leurs repères normatifs, leurs interprétations de situations conflictuelles ou non, leurs lectures de leurs propres expériences (Quivy, 2011).

L'entretien a eu comme cible les managers et propriétaires de PME comme l'indique Anger que le chercheur de cette méthode interroge telle personne parce que cette personne possède telle caractéristique, parce qu'elle appartient à telle couche sociale, parce qu'elle a connue telle type d'expérience (Anger, 1997). nous avons orienté cette thématique à l'expérience de Blanchet et Gotman de l'entretien directif où le questionnaire est en série de questions précises et orientées vers l'objectif celui de comparer l'effectivité des PME (Blanchet, 2010) à la vie active de Kinois, car nous avons voulu à obtenir les informations sur les attitudes, les comportements et les représentations des PME installées dans la ville province de Kinshasa et leur contribution socio-économique à la vie active de la population Kinoise. L'échantillon de notre étude va porter sur les cinq points : de l'origine des PME, du domaine de créativité.

## I. ORIGINE ET APPROCHE DEFINITIONNELLE DES PME

Une PME est connue entreprise comprenant entre 10 et 250 salariés. En dessous, il s'agit d'un TPE (Très Petite Entreprise). Le 6 mai 2003, l'Union Européenne a adopté la recommandation 2003/361/CE, fixant les définitions des entreprises de leur taille et de la nature des relations qu'elles entretiennent avec d'autres entreprises. Les définitions sont entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2005, en remplacement de celles de la recommandation 96/280/CE. Ces définitions utilisent les concepts d'entreprises autonomes, d'entreprises partenaires et d'entreprises liées afin de séparer les PME faisant partie d'un groupe des PME autonomes. « La catégorie de micros, petites et moyennes (PME) est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros. » « Dans la catégorie des PME, une petite entreprise est définie comme une entreprise qui occupe moins de 50 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions d'euros. » « Dans la catégorie des PME, une micro entreprise est définie comme une entreprise qui occupe moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros. »

La recommandation précise « l'effectif correspond au nombre d'unités de travail par année (UTA), c'est-à-dire au nombre de personnes ayant travaillé dans l'entreprise considérée ou pour le compte de cette entreprise à temps plein pendant toute l'année considérée. Le travail des personnes n'ayant pas travaillé toute l'année, ou ayant travaillé à temps partiel, quelle que soit sa durée, ou le travail saisonnier, est compté comme fraction d'UTA ». Les critères retenus diffèrent selon les textes législatifs au règlementaires instituant des dispositifs d'aides à la direction des PME. De même, cette définition diffère d'un pays à l'autre à cause de la non-conformité de la taille de l'économie à échelle international. En règle générale, une PME compte moins de

500 salariés mais dans beaucoup de pays, le seuil est plus bas (300 ou 100 salariés). Certains pays utilisent une définition différente selon qu'il s'agit de PME révélant de l'industrie manufacturière au PME révélant du secteur des services, les secondes étant gérées généralement plus petites par sa définition entre PME. Alors, il est difficile d'adopter une définition claire et nette sur la notion de PME, d'identifier les composantes et de déterminer les principaux rôles. Est ainsi nous nous donnerons ci-dessous les définitions des différents pays ;

*Au Japon : la PME est définie en se servant des critères comme les nombres des travailleurs, le capital et le secteur d'activité, c.à.d. considère comme PME une sorte d'entreprise qui n'emploie pas plus de 300 personnes, entre 50 personnes et qui a un capital inférieur à 10 millions (de gens), pour celle qui ont des activités dans le secteur du commerce et de services. Au Gabon : une PME est une entreprise dont le capital est détenu à 50% par des nationaux ; Au Cameroun : la PME est définie comme toutes les entreprises quelle que soit sa formation juridique dont 50% au moins du capital et les dirigeants sont camerounais ; Au Maroc : la PME est définie comme unité se situant entre l'atelier des grandes entreprises et dont la simplicité des structures de gestion donne une meilleure adoption à son environnement ; Aux USA : le « Small business » définit la PME comme une entreprise à propriété indépendante non dominante dans un secteur d'activité. L'entreprise est conçue comme une affaire de cent, deux cents, cinq cent employés et EN RDC, on entend par les PME, les entreprises agricoles, commerciales, industrielles, artisanales et des services dont le capital est détenu uniquement par les personnels physiques ou morales de nationalités congolaises. Les PME sont considérées comme toute entreprise qui emploie moins de cent salariés qui utilise également des méthodes simples de production et de gestion.*

Tableau I : Différentes compréhensions du concept PME à travers le monde

CONTEXTE CONTINENTAL	MICROS		PETITES		MOYENNES		INTERMÉDIAIRES	
	TAILLE	BILAN	TAILLE	BILAN	TAILLE	BILAN	TAILLE	BILAN
PAYS DE L'AFRIQUE CENTRALE	0-10	100%	10-50	100%	51-150	50%	215-315	51%
PAYS DE L'AFRIQUE D'OUEST	0-25	80%	10-50	50%	50-150	55%	101-201	100%
PAYS DU MAGHREB	0-50	50%	50-10	50%	85-150	51%	105-201	50%
PAYS DE L'AFRIQUE AUSTRALE	0-15	60%	15-100	60%	50-150	56%	105-215	50%
PAYS DE L'AFRIQUE DE L'EST	0-10	50%	10-80	50%	50-150	45%	125-301	60%
APPROCHE GLOBALE EUROPEEN	0-50	55%	50-150	55%	101-201	100%	101-201	100%
APPROCHE GLOB. AMERICAINE	0-85	51%	85-150	51%	105-201	50%	105-201	50%
APPROCHE GLOBALE ASIATIQUE	0-50	56%	50-150	56%	105-215	50%	105-215	50%
APPROCHE GLOBALE OCEANIQUE	0-100	45%	100-200	45%	125-301	60%	125-301	60%

Source : dressé par nous-mêmes sur base des données collectés

## II. METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Ce point détaille la démarche méthodologique suivie dans le traitement de la problématique posée dans cette étude. Nous commençons par l'énoncé des hypothèses formulées avant de traiter des trois instruments de collecte de données que nous avons construits pour tout ou partie. Quelle route peut-on emprunter pour arriver à faire approprier la jeunesse congolaise l'esprit d'entrepreneur social ? Certes, autour du concept, il y a plusieurs mythes tels qu'on naît entrepreneur, on ne le devient pas, le risque est plus que le gain que l'on attend, l'entrepreneuriat exige à la fois l'expérience et l'âge.

A cet effet, la route méthodologique empruntée dans cette recherche est celle d'enquête systémique de l'entrepreneuriat social des PME à Kinshasa et son impact sur la société congolaise, la recherche prend également en compte deux variables : l'intellectualisme et l'alphabétisme pour répondre à la question comment se gère les PME créées par les intellectuels et celles des analphabètes. Cette étude a porté sur un échantillon d'un groupe de professionnels de 454 873 qui œuvrent dans les différents secteurs d'activités des micro-Petites et Moyennes Entreprises. Ce gigantesque travail est le fruit du collectivisme des étudiants de l'Institut Supérieur de Commerce de Kinshasa et de l'Université Révérend-Kim de la première année de Licence.

La démarche utilisée lors de la descente sur terrain a consisté à employer la technique d'enquête d'échantillon qui est connue chez les anglo-saxons sous le terme (Convenience sampling method) et utilisée dans l'étude d'erreur probabiliste entre la taille de la population et celle de l'échantillon à enquêter. Cette démarche montre aussi la procédure selon laquelle l'échantillon a été collecté sur une population extrêmement hétérogène en nature dans les Districts, Communes, Quartiers et Avenues de Kinshasa. La population a été divisée en taille désirée de l'échantillon cette division part des hypothèses.

### III.-RESULTATS ET INTERPRETATION

Notre terrain d'enquête étant la République Démocratique du Congo plus précisément la ville province de Kinshasa, une province située à l'ouest du pays, sur la rive sud du fleuve Congo, à la sortie occidentale du pool Malebo. C'est une ville, mais elle a le statut administratif de province. Elle est composée de 4 districts, plus moins 24 communes et des 315 quartiers. Etant intéressé statistiquement de la taille de la population de la ville de Kinshasa, après enquête auprès des différentes communes et institution de l'Etat (Institut National de la Statistique du Ministère du Plan) plus au moins 9 713 047 est le nombre total de la population vivant à Kinshasa.

La population se localise par commune comme suit : le district de Funa avec ses sept communes, a une population 2 768 850, le district de Lukunga a également sept communes avec une population de 2 493 485, le district de Mont Amba avec ses cinq communes 2 561 578, et le district de Tshangu le plus pupillaire de la province avec ses cinq communes a 4 194 555. La principale question de notre questionnaire a été de savoir, comment le 9 713 047 arrive-t-il à vivre dans une province où l'industrie est quasiment absente, les entreprises, les Etablissements et les Institutions publiques en faillites ? La réponse anticipative, cette population vive grâce aux Petites et Moyennes entreprises. Une seconde réflexion pour répondre à la question suivante y-a-t-il combien des PME sociale à travers la ville province de Kinshasa ? Et la liste ci-dessous est le nombre des petites et moyennes entreprises qui œuvrent dans les différents secteurs. Nous sommes partis de du secteur commerce général avec un maximum des 60 586 boutiques et alimentations et la liste se clôture avec autres activités, plus moins 20 589, (tableau n°2).

Tableau II. Données collectées dans la Ville Province de Kinshasa

N*	Domaines d'activités	Nombre de PME	N*	Domaines d'activités	Nombre de PME
01	Commerce General	60 586	13	Quincailleries	24 586
02	Mines	524	14	Winner & jeux d'hasards	95
03	Agriculture et Élevage	10 558	15	Agence de voyage	7322
04	Pharmaceutique et Sante	33 598	16	Hôtel et Flat	40 251
05	Hydrocarbures	4500	17	Bar et Buvette	34 545
06	Hôtellerie et Tourisme	12 354	18	Kwando & Mécanique	36 789
07	Bureau d'Éducation et Services	11 892	19	Cabine Téléphonique	77 341
08	Agences et Douanes	5 525	20	Cordonnerie	9652
09	Institutions Financières	215	21	Cyber -Café	21 056
10	Construction	5922	22	Menuiserie	9 568
11	Petites Boulangeries	10 355	23	Salon de coiffure	14 955
12	Site Touristiques	2095	24	Autres Activités	20 589
<b>Totale Général des activités</b>					<b>454 873</b>

Source : données collectées auprès des praticiens

Il sied de signaler que les données du tableau regroupent 68% de PME informelles et plus 32% des PME formelles et le reste de pourcentage est équivoque. Pour une bonne analyse statistique, avons regroupé les vingt-quatre domaines d'activités en quatre secteurs d'activités comme suit : Secteur : Commerce et industrie artisanale ; secteur : services et autres activités ; secteur : téléphonique et technologique ; secteur : techniques et artistiques. Il sied de signaler que les différents secteurs sont représentés dans le tableau par de lettres majuscules, c'est-à-dire le commerce et industrie artisanale par la lettre (Y), le secteur service et autres activités par la lettre (X), en suite, le secteur téléphonique et technologique par (Z), enfin le secteur technique et artistique par la lettre (T).

Tableau III. Données regroupées sur base du tableau 1

N*	Secteurs d'activités	(Y)	(X)	(Z)	(T)
1	Commerce General	60 586			
2	Mines	524			
3	Agriculture et Élevage	10 558			
4	Pharmaceutique et Sante	33 598			
5	Hydrocarbures	4500			
6	Hôtellerie et Tourisme	12 354			
7	Bureau d'Éducation et Services		11 892		
8	Agences et Douanes		5 525		
9	Institutions Financières		215		
10	Construction				5922
11	Petites Boulangeries	10 355			
12	Site Touristiques		2095		

13	Quincailleries	24 586			
14	Winner & jeux d'hasards		95		
15	Agence de voyage		7322		
16	Hôtel et Flat		40 251		
17	Bar et Buvette		34 545		
18	Kwando & Mécanique				36 789
19	Cabine Téléphonique			77 341	
20	Cordonnerie		9652		
21	Cyber -Café			21 056	
22	Menuiserie				9 568
23	Salon de coiffure		14 955		
24	Autres Activités	5 148	5 148	5 148	5 148

Source : dressé par nous-mêmes à partir du tableau 1

En ce qu'il s'agit du domaine des autres activités, avons reparti en part égale entre les quatre secteurs de 25% pour chaque secteur d'activité du nombre total de 20 589, soit 5 148 activités par secteur d'activité.

Les analyses univariées et bivariées nous ont permis de décrire assez exhaustivement les PME formelles et informelles, en vue d'en dégager les principales tendances que nous avons résumées à la fin. Afin de développer et affiner notre recherche empirique, nous voulons vérifier s'il existe une relation entre le secteur informel et le secteur formelle des PME établies dans la ville province de Kinshasa et vérifier le cas échéant la nature et le signe de cette relation. Pour ce faire, nous utilisons plusieurs outils statistiques, à savoir les outils de la statistique descriptive, les coefficients de corrélation et détermination dont nous présentons les principaux résultats avant de conclure en fin de section sur nos hypothèses de recherche. Il sied de signaler que les deux dernières rubriques dans le tableau ci-dessous nous présentent respectivement les PME formelles et informelles.

Tableau IV : Données regroupées sur base du tableau 1

N*	Secteurs d'activités	(Y)	(X)	(Z)	(T)	PME/FOR	PME/INFOR
1	Commerce General	60 586				18175,8	42 410
2	Mines	524				157,2	367
3	Agriculture et Élevage	10 558				3167,4	7 391
4	Pharmaceutique et Sante	33 598				10079,4	23 519
5	Hydrocarbures	4500				1350	3 150
6	Hôtellerie et Tourisme	12 354				3706,2	8 648
7	Bureau d'Éducation et Services		11 892			3567,6	8 324
8	Agences et Douanes		5 525			1657,5	3 868
9	Institutions Financières		215			64,5	151
10	Construction				5922	1776,6	4 145
11	Petites Boulangeries	10 355				3106,5	7 249
12	Site Touristiques		2095			628,5	1 467
13	Quincailleries	24 586				7375,8	17 210
14	Winner & jeux d'hasards		95			28,5	67
15	Agence de voyage		7322			2196,6	5 125
16	Hôtel et Flat		40 251			12075,3	28 176
17	Bar et Buvette		34 545			10363,5	24 182
18	Kwando & Mécanique				36 789	11036,7	25 752
19	Cabine Téléphonique			77 341		23202,3	54 139
20	Cordonnerie		9652			2895,6	6 756
21	Cyber -Café			21 056		6316,8	14 739
22	Menuiserie				9 568	2870,4	6 698
23	Salon de coiffure		14 955			4486,5	10 469
24	Autres Activités	5 148	5 148	5 148	5 148	6176,7	14 412
	<b>Total</b>	<b>162 209</b>	<b>131 695</b>	<b>103 545</b>	<b>57427</b>	<b>136 462</b>	<b>318 411</b>

Source : dressé par nous-mêmes à partir du tableau 1

A travers le tableau ci-haut, nous constatons que le coefficient du rapport entre le nombre total des PME informelles sur les formelles est de 2,33, statistiquement, qui peut être arrondi 3. Ce coefficient est élevé, il explique le rapport moyen de l'environnement entrepreneurial, plus moins 1/3 est le rapport d'existence des PME, plus des trois sont donc informelles pour une unité formelle. Ceci a conduit à généraliser l'échantillon de l'étude. Pour un total de 454 873 au moins 318 411 des PME informelles et 136 462 formelles.

Tableau V. Les coefficients des régressions

Statistiques de la régression						
Coefficient multiple	1					
Coefficient de déterm R <sup>2</sup>	1					
Coefficient de déterm R <sup>2</sup> -E	1					
Erreur-type	1,8E-12					
ANALYSE DE VARIANCE						
	Degré de liberté	Somme des carrés	Moyenne des carrés	F	Valeur critique de F	
Régression	1	7,97744765	7,97744765	2,4E+32	0	
Résidus	22	7,4E-23	3,4E-24			
	Coefficients	Erreur-type	Statistique t	Probabilité	Seuil de confiance ≥ 95%	Seuil de confiance ≤ 95%
Constante	1,8E-12	5,3E-13	3,46	0,0022	7,3E-13	2,9E-12
Variable X 1	0,43	2,8E-17	1,5E+16	0	4,3E-01	4,3E-01

Source : données du terrain

Le résultat montre que le coefficient de corrélation et celui de détermination sont identiques, soit une unité (1). Sa déviation et son erreur par rapport à sa moyenne des carrés d'erreurs pour un seuil de confiance inférieur égal à 95%, correspond à 7,3% pour une probabilité de 0,0022. A plus de 95%, la régression atteint 2,9% pour une probabilité de zéro. Ceci explique la chance de trouver les unités informelles dans un rayon qui commence à 2,9% jusqu'à atteindre 7,3% le maximum. Par contre la chance des femelles va de zéro pour atteindre 4,3%, qui correspond au coefficient du rapport calculé ci-haut.

Tableau VI : Résultats comparatifs

Variables des paramètres statistiques	PME Formelles	Variables des paramètres statistiques	PME Informelles
Moyenne	5686	Moyenne	13267
Erreur-type	1202	Erreur-type	2805,041093
Médiane	3367,5	Médiane	7858
Écart-type	5889,4	Écart-type	13 741,8
Kurtosis (Coefficient)	2,510721689	Kurtosis (Coefficient)	2,510721689
Coefficient d'asymétrie	1,60839848	Coefficient d'asymétrie	1,60839848
Plage	23173,8	Plage	54072,2
Minimum	28,5	Minimum	66,5
Maximum	23202,3	Maximum	54138,7
<b>Somme</b>	<b>136461,9</b>	<b>Somme</b>	<b>318411,1</b>

Source : données du terrain

Le tableau renseigne les résultats comparatifs entre les unités formelles et les informelles bien que les coefficients de Kurtosis et celui d'asymétrie soient identiques (2,51072 et 1,6083), mais les grandes différences les sont dans la moyenne, l'écart type et la plage, respectivement de 5 686 unités formelles contre 13 267 informelles, 5 890 contre 13 742 et 23 174 contre 54 072.

## CONCLUSION

Les résultats relativement aux données réunies entre 2016-2019, qui ont pris en considération l'évolution dans le temps, la perception des PME au niveau d'un certain nombre d'éléments de leur environnement des affaires, a montré que les contraintes les plus fortes à l'activité des firmes sont dans l'ordre décroissant le financement (coût et accès), la fiscalité, l'accès au foncier industriel, et la concurrence déloyale du secteur informel. S'agissant de la relation existante entre la rentabilité des firmes et les facteurs du CI, les résultats

obtenus attestent qu'il n'existe pas, dans notre contexte, d'impact significatif du financement des PME sur leur rentabilité financière.

Ce résultat confirme que le volet du financement s'est amélioré entre 2017 et 2018 grâce aux réformes initiées par les pouvoirs publics au début des années 2010 (réforme bancaire et des marchés financiers). Mais il n'en reste pas moins que celles-ci doivent être complétées par d'autres mesures visant à améliorer l'accès au financement pour les entreprises, surtout les petites voire les TPE.

Les résultats renseignent en outre que certaines infrastructures, surtout les NTIC, sont un facteur déterminant dans la rentabilité des PME. Néanmoins, certains goulots d'étranglement existent au niveau de certaines infrastructures-clés, telle que l'électricité dont le niveau de contrainte s'est détérioré au cours des dernières années. Le Congo a entrepris à cet effet des actions visant à le rendre moins dépendant de l'extérieur en termes d'approvisionnement énergétique. De plus, la fiscalité, même si elle est considérée comme trop lourde par les PME, n'altère pas leur rentabilité dans la mesure où les firmes frauduleuses ne sont pas forcément les plus rentables. Ce résultat en soi est intéressant, car il indique que les PME sont prêtes à se conformer à la loi mais encore faut-il que le système de taxation fiscal soit soutenable et surtout équitable pour toutes les firmes dans un secteur donné. Nos résultats indiquent en effet que les PME qui se plaignent de l'iniquité fiscale sont les moins rentables.

Ce qui revient à dénoncer les niches fiscales existantes pour certaines PME dans les secteurs donnés. Une plus vaste réforme fiscale que nous allons présenter les principales caractéristiques, est donc nécessaire afin d'alléger la fiscalité et la rendre homogène. La concurrence déloyale du secteur informel pèse également sur la rentabilité des PME. Nos résultats indiquent également que la réglementation et la bureaucratie jouent un rôle négatif sur la performance des PME congolais. Ce qui nous pousse à suggérer que les pouvoirs publics devraient mettre en place de meilleures réglementations et procédures pour les entreprises. S'agissant du capital humain, celui-ci ne semble pas jouer un rôle important dans la performance des PME.

L'explication la plus logique est que ce facteur, surtout en ce qui concerne la demande en termes de main d'œuvre qualifiée, a pris de plus en plus d'importance entre 2016 et 2019, mais surtout après 2019. En effet, les PME sont depuis quelques années, de plus en plus confrontées à une pénurie de main d'œuvre qualifiée. Ce qui a poussé les pouvoirs publics à réagir assez fortement. Nos données s'arrêtant en 2019, nous ne pouvons donc pas capter ce phénomène. Ainsi, le capital humain et la formation, sont, malgré d'importantes réformes du système d'éducation-formation (SEF) depuis 2010, considérés comme le maillon faible du CI au Congo aujourd'hui.

Pour nous, à l'avenir, l'innovation, la qualité et la recherche-développement (certification ISO notamment) joueront également un rôle important dans la rentabilité des PME. Le but de cette section est de proposer, à partir de ce qui a été effectué par les pouvoirs publics en termes d'amélioration du CI au Congo depuis le début des années 2010, des pistes d'action pour le futur au niveau d'un certain nombre d'éléments cruciaux du CI qui nous ont semblé jouer un rôle déterminant dans la rentabilité des PME et leur croissance future.

## BIBLIOGRAPHIE

- ALLALI, B. (2008). *Culture et gestion au Maroc : une osmose atypique. Gestion en contexte interculturel : approches, problématiques, pratiques et plongées*. Québec, Presses de l'Université Laval et Télé université (UQAM), 1-36.
- Allard-Poesi, F., & Perret, V. (2014). *Fondements épistémologiques de la recherche*.
- ALLARD-Poesi, F., Drucker-Godard, C., & Ehlinger, S. (2001). *Analyzing representations and discourse. Doing Management Research: A Comprehensive Guide*. London: Sage.
- ANAPI. (2018). *Rapport annuel sur Doing Business DB-2019*. Journal Officiel Congolaise, 1-7.
- ANDERSON, A., Park, J., & Jack, S. (2007). *Entrepreneurial social capital conceptualizing social capital in new high-tech firms*. *International Small Business Journal*, 25(3), 245-272.
- ANGER. (1997). *Initiation pratique à la méthodologie des recherches*. Marseille: Casbah université
- ANNA, A. L., Chandler, G. N., Jansen, E., & Mero, N. P. (2000). *Women business owners in traditional and non-traditional industries*. *Journal of Business venturing*, 15(3), 279-303.
- Antoncic, B. (2003). *Risk taking in intrapreneurship: Translating the individual level risk aversion into the organizational risk taking*. *Journal of Enterprising Culture*, 11(01), 1-23.
- AVENIER, M. J. (1989). *Méthodes de terrain et recherche en management stratégique*. *Economies et sociétés*, 14, 199-218.



- BAINES, S., & WHEELOCK, J. (1998). *Working for each other: Gender, the household and micro-business survival and growth*. *International Small Business Journal*, 17(1), 16-35.
- BALAMBO M. A., *Ancrages culturels et nature de l'intégration des supply chains : l'exemple de la culture nationale marocaine*. 2013. <hal-0081999>
- BALKUNDI, P., & HARRISON, D. A. (2006). *Ties, leaders, and time in teams: Strong inference about network structure's effects on team viability and performance*. *Academy of Management Journal*, 49(1), 49-68.
- BARNIR, A., & Smith, K. A. (2002). *Interfirm alliances in the small business: The role of social networks*. *Journal of small Business management*, 40(3), 219-232.
- BARON, R. A., & Markman, G. D. (2000). *Beyond social capital: How social skills can enhance entrepreneurs' success*. *The academy of management executive*, 14(1), 106-116.
- BARON, R. A., & Markman, G. D. (2003). *Beyond social capital: The role of entrepreneurs' social competence in their financial success*. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 41-60.
- BARRETT, M. (1995). *Feminist perspectives on learning for entrepreneurship: the view from small business*. *Frontiers of Entrepreneurship Research Edition*.
- BATES, T., Jackson, W.E. III and Johnson, J.H. Jr (2007), *Introduction to the special issue on advancing research on minority entrepreneurship*, *Annals of the American Academy of Political Science and Social Science*, Vol. 613, pp. 10-17
- BATJARGAL, B. (2003). *Social capital and entrepreneurial performance in Russia: A longitudinal study*. *Organization studies*, 24(4), 535-556.
- BLANCHET, A. &. (2010). *L'etretien: L'enquete et ses méthodes*. Paris: Armand Colin.
- LOUCH, H. (2000). *Personal network integration: transitivity and homophily in strong-tie relations*. *Social networks*, 22(1), 45-64.
- LOW, M. B. (2001). *The adolescence of entrepreneurship research: specification of purpose*. *Entrepreneurship: Theory and practice*, 25(4), 17-26.
- LUX, S., & Ferris, G. R. (2006). *Developing and utilizing efficient ties: The role of ego capabilities in entrepreneurial networks*. In *Workshop in strategic entrepreneurship: the role of networking: Vrije University Amsterdam* (pp. 3-4).
- MALACH Pines, A., Lerner, M., & Schwartz, D. (2010). *Gender differences in entrepreneurship: equality, diversity and inclusion in times of global crisis*. *Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal*, 29(2), 186-198.
- MANKELOW, G., Mundie, F., Thompson, M.J., (2002). *The role of network by Australian small business owners*, *Actes du 47e congrès de international Council for Small Business, San Juan, Porto Rico, 16-19 Juin 2002*.
- MANOLOVA, T. S., Carter, N. M., Manev, I. M., & Gyoshev, B. S. (2007). *The differential effect of men and women entrepreneurs' human capital and networking on growth expectancies in Bulgaria*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 407-426.
- MARLOW, S. (1997). *Self-employed women – new opportunities, old challenges?* *Entrepreneurship & Regional Development*, 9(3), 199-210.
- MARLOW, S., & Carter, S. (2004). *Accounting for change: professional status, gender disadvantage and self-employment*. *Women in Management Review*, 19(1), 5-17.
- QUIVY, V. C. (2011). *Manuel de recherche en sciences sociales 4eme édition*. Paris: Dunod.