

## Causes de non-émergence des micro-entreprises du territoire de Feshi: Regard sur le secteur de Ganaketi

**Serge NDOMBE MOYO, Bill BIATIAKANA LUMUENI et Hervé KULUDIKA**

Département de Gestion des Entreprises et Organisation du Travail, Département Gestion des  
Entreprises et Organisation du Travail et Département de Sciences économiques de  
l'Université de Kinshasa.

### ABSTRACT

Cette recherche a pour objectifs d'identifier et d'analyser les causes de non-émergence des Micro-entreprises évoluant dans le Territoire de Feshi en général, et le Secteur de Ganaketi en particulier, dans l'actuelle Province du Kwango en République démocratique du Congo. Il s'avère que ces microentreprises n'émergent pas à causes des contraintes auxquelles elles se confrontent, ces contraintes sont dues au non accès au financement (Institutions de Microcrédit, de Microfinance, etc...); aux facteurs socioculturels et à la mode de vente la plus usuelle de ces microentreprises qui est la vente à crédit.

Pour aboutir aux résultats de notre recherche, nous avons recouru à la méthode d'enquête appuyée par le questionnaire que nous avons administré à un échantillon occasionnel de 80 Microentreprises de la contrée.

**Mots-clés:** Cause, non-émergence, micro-entreprise.

This research aims to identify and analyze the causes of non-emergence of Micro-enterprises operating in the Feshi Territory in general, and the Ganaketi Sector in particular, in the current Kwango Province in the Democratic Republic of Congo. It turns out that these microenterprises do not emerge because of the constraints they face, these constraints are due to lack of access to financing (Microcredit Institutions, Microfinance, etc.); socio-cultural factors and the most usual sales method for these microenterprises, which is selling on credit.

To arrive at the results of our research, we used the survey method supported by the questionnaire that we administered to an occasional sample of 80 microenterprises in the region.

**Keywords:** Cause, non-emergence, micro-entreprise.

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.14294453>

This is an open access article under the [CC BY-NC-ND](#) license.



## **1 INTRODUCTION**

Les microentreprises et les petites et moyennes entreprises (MPME) sont, littéralement, le fondement de l'économie mondiale. Elles sont le moteur de la croissance économique et de l'emploi, représentant 90 % des entreprises, jusqu'à 70 % de tous les emplois et 50 % du produit intérieur brut (PIB) à l'échelle mondiale. Pour vraiment comprendre leur importance dans le commerce et la croissance économique, il faut aller au-delà des chiffres. Plus qu'une question de statistiques globales, il s'agit surtout de l'amélioration de la vie des personnes, des entrepreneurs et de leurs communautés.

Selon Tshikanda Ndalo (2010), les microentreprises ainsi que les petites et moyennes entreprises (communément appelées PME) représentent plus des deux tiers des emplois à l'échelle mondiale. On leur doit également l'essentiel de la création d'emplois.

Bien qu'elles soient à l'origine d'une immense part de l'emploi mondial, les PME continuent de se heurter à d'importantes difficultés, liées aux conditions de travail, à la productivité et à l'informalité.

Dans tous les pays, les PME ne sont pas uniquement des créatrices d'emplois, mais aussi des moteurs de la croissance économique et du développement social. Dans la plupart des pays de l'OCDE, elles contribuent pour plus de 50% au PIB (Produit Intérieur Brut), chiffre qui pourrait atteindre 70% selon certaines estimations. Cette contribution, qui varie selon les secteurs, est particulièrement élevée dans celui des services, où les PME représentent 60% du PIB, voire davantage, dans presque tous les pays de l'OCDE.

Les PME ont en outre davantage tendance à recruter des travailleurs qui rencontrent plus de difficultés à trouver un emploi, comme les jeunes, les travailleurs âgés et les travailleurs peu qualifiés.

Les PME sont cruciales pour l'avenir du travail, car elles peuvent non seulement créer des emplois et soutenir la croissance économique, mais aussi stimuler l'innovation et la concurrence sur les marchés. Les grandes entreprises sont toutefois en mesure d'investir davantage dans la formation et les équipements, d'offrir des salaires plus élevés et de meilleures conditions de travail, et peuvent ainsi surpasser les PME en termes de productivité et de qualité de l'emploi.

À l'heure où de nombreuses tendances en matière de durabilité mondiale s'inversent, les MPME (Micro, Petites et Moyennes Entreprises) sont des partenaires et des agents de changement importants qui peuvent contribuer à remettre les objectifs de développement sur les rails. Elles jouent un rôle essentiel dans la création de 600 millions d'emplois, nécessaires pour répondre à la demande d'une main-d'œuvre mondiale croissante d'ici à 2030.

Dans les pays en développement, cet écart de productivité étouffe la création de revenu, est source d'informalité et pèse sur la croissance. Pour combler cet écart, il importe en premier lieu de comprendre les problèmes auxquels se heurtent les PME, en tenant compte du point de vue des employeurs et de celui des salariés ainsi que des grands enjeux que le monde du travail doit relever.

Dans son processus de développement, la République démocratique du Congo (RDC) a souvent privilégié l'entreprise publique ou de l'Etat au détriment de l'entreprise privée. C'est seulement plus tard vers les années 80 qu'au regard des contre-performances enregistrées par les entreprises de l'Etat, le pouvoir public a accordé un intérêt à la promotion de l'initiative privée particulièrement des petites et moyennes entreprises (PME), en les accordant des exonérations douanières et fiscales pour leur émergence (Tshikanda, 2010).

Pour W'atshia (2010), le développement économique des pays en voie de développement comme la RDC nécessite la présence de plusieurs PME et PMI à cause des avantages économiques et sociaux qu'elles présentent notamment : la création d'emplois, la réduction de la pauvreté, la mise en valeur des matières premières locales, l'assurance de l'autosuffisance alimentaire, etc. Depuis quelques années des nombreux pays prennent de plus en plus conscience de l'importance décisive des PME sur le développement et la diversification de la production industrielle ainsi que la réalisation des objectifs fondamentaux de développement. A l'avènement du processus de démocratisation de la RDC en 1990, nous avons assisté aux pillages qui ont causé la destruction de l'outil économique, accentuant ainsi le chômage qui était déjà à un niveau inquiétant et réduisant davantage le pouvoir d'achat de la population. Selon le même auteur, « à la même période, nous avons assisté et nous continuons d'assister à un phénomène nettement contradictoire qui est celui de l'émergence des PME/ PMI à travers toute l'étendue du territoire. » cela pourrait s'expliquer par le souci de la population qui voit s'amenuiser son pouvoir d'achat avec la disparition des emplois, de créer un moyen de substitution pour sa survie. C'est pour cela qu'aujourd'hui, même des travailleurs œuvrant dans le secteur formel de l'économie montent ci et là des petites activités de commerce ou de production des biens et services.

Cependant l'expérience laisse voir que la plupart de MPME congolaises ainsi créées ne sont pas performantes, elles ne croissent pas et disparaissent souvent aussi tôt créées. A ce propos Pierre LAUZEL et Robert TELLER affirment que « la population des PME connaît un taux de mortalité très supérieur à celui des grandes entreprises. Plus de 80% des PME nouvellement créées meurent dans les 5 ans qui suivent et plus de 90% des échecs s'expliquent par des erreurs de gestion. »

Par ailleurs l'environnement peut aussi être à la base de cette situation, car la performance de l'entreprise est fonction non seulement des agrégats sous contrôle mais aussi et surtout de la conjoncture économique.

## **2 CADRE THEORIQUE**

Ce point explique brièvement certaines notions liées aux PME et le capital humain. Il comprend 3 sous-points, dont le premier donne les généralités sur les PME ; le deuxième concerne les théories sur la croissance des entreprises (PME) et le troisième parle du capital humain.

### **2.1 Généralité sur les Petites et Moyennes Entreprises (PME)**

Il n'y a pas de définition unique de PME. Les critères retenus diffèrent selon le texte législatif ou réglementaire. En règle générale, ce type d'entreprise est caractérisé par deux critères principaux : l'indépendance juridique et la taille de l'effectif est compris entre 10 et 499 employés.

L'INSEE précise qu'en France il n'existe pas de définition officielle unique mais on utilise le plus souvent dans les statistiques soit le seuil de 250 salariés soit celui de 500 salariés.

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont des entreprises dont la taille, définie par un ensemble de critères dont essentiellement le nombre de salariés, ne dépasse pas certains seuils. Les autres critères de taille utilisés sont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan, et on utilise parfois de plus un critère d'indépendance s'exprimant sous la forme de non-appartenance à un groupe trop important.

L'union européenne a, dès avril 1996, adopté une recommandation sur la décision des petites et moyennes entreprises. Actualisée en Mai 2003, cette recommandation (n 2003/361) stipule, en ce qui concerne le seuil d'effectif et les seuils financiers, que les PME sont constituées des entreprises qui occupent moins de 250 personnes est dont :

- Soit le chiffre d'affaires n'excède pas 5 millions d'euros,
- Soit le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros

Salles (DS), définit les PME comme celles qui sont exploitées par des patrons qui risquent dans leurs affaires, leurs propres capitaux, qui exercent sur ces affaires une direction administrative et technique effective et qui ont des contacts permanents avec leur personnel.

En RDC, on oppose souvent les PME qui relèvent de secteur moderne (c'est-à-dire respectant la législation officielle) et celle du secteur informel (vivant en marge de la législation).

Il est à noter tout de même qu'une Microentreprise est toute entreprise qui réalise un chiffre d'affaires annuel ne dépassant pas 10.000.000,00 de Francs Congolais. La Petite Entreprise est celle qui réalise un chiffre d'affaires annuel supérieur à 10.000.000,00 de Francs Congolais et inférieur à 80.000.000,00 de Francs Congolais.

### **2.1.1. Les PME du secteur informel**

Ces petites et moyennes entreprises se trouvent dans un secteur qui comprend toutes les catégories des entreprises privées, parapubliques ayant la personnalité juridique et disposant des outils moderne de gestion.

En fonctionnant, ces entreprises doivent remplir les formalités officielles selon le droit commercial. L'entrepreneur, propriétaire des PME joue un rôle prépondérant de manière ce que l'entreprise dépende de sa personnalité et de sa capacité innovatrice.

En RDC, elle est rangée dans la 3 catégorie et les dispositions dites réduites ou simplifiées lui sont appliquées : à cet effet pendant l'exercice de ses activités, la PME doit tenir ses livres de commerce qui sont les documents relatifs à une comptabilité pouvant permettre la prise d'une décision de gestion.

Dans la foulée de la nouvelle politique économique du gouvernement, le pays s'est doté depuis 2002 d'un nouveau code des investissements destiné à favoriser à

et sécuriser les investissements, ainsi que d'autres textes légaux dont l'esprit est de favoriser le développement des affaires.

Le code des investissements instaure l'égalité absolue de traitement entre tous les investisseurs nationaux et étrangers et simplifie par ailleurs la procédure d'agrément qui ouvre l'octroi des avantages douaniers et fiscaux.

Les PME/PMI bénéficient de :

- L'exonération totale des droits de taxes à l'importation pour les machines et matériels, l'outillage même de seconde main,
- La possibilité de calculer leur amortissement selon un mode dégressif ;
- La déduction de leur bénéfice imposable de la somme dépensée au titre de formation ou perfectionnement du personnel, de protection et conservation de la nature ;
- L'exonération des droits d'enregistrement au nouveau Registre de commerce.

Tous ces avantages sont octroyés pour une durée de 3 à 5 ans selon la région économique de localisation de l'investissement, qui court dès la mise sur le marché par entreprise agréée des biens et services qu'elle produit.

### **2.1.2. Les PME et les PMI**

Les PME représentent un type d'entreprise, alors que les PMI représentent un type d'activité. Les PMI sont des PME dans le domaine industriel, dans des activités à faible rendement de capital ou l'investissement est plus faible qu'ailleurs. De ce fait les activités des PMI sont souvent gérées par des PME.

Ainsi, les PME sont représentées dans le secteur de la distribution (comme de proximité), des transports, des services, marchands, des biens de consommation courante et alimentaire, le secteur du bâtiment.

### **2.1.3. Les poids des PME dans l'économie**

Depuis une vingtaine d'années les politiques de lutte contre le chômage encouragent la création d'emplois dans le secteur des services, en raison notamment de la tertiarisation croissante de nos économies. Réputé insuffisamment développé, ce secteur peut constituer un réservoir significatif d'emplois et de croissance du revenu par habitant. Cette création de richesse s'opère notamment grâce aux PME.

### **2.1.4. Les spécificités des PME**

On distinguera ici les particularités structurelles des PME, des spécificités qui en découlent.

Les PME se distinguent essentiellement par trois caractéristiques :

- **Juridiques** : Hormis le statut de commerçant (personne physique), les PME sont souvent des sociétés de personnes ou des sociétés de capitaux de type SARL. De ce fait la dissolution entre propriétaire et exploitant n'existe pas dans les petites PME, le propriétaire étant aussi le plus souvent directeur ou gérant. Par ailleurs, les seuils du droit du travail expliquent l'absence de bilan social. La seule structure représentative permanente est souvent constituée par le délégué du personnel. Enfin, compte tenu de l'effectif, les élections syndicales d'entreprises sont rares dans les PME.
- **Organisationnelles** : Du fait de sa taille, l'organisation de la PME est souvent informelle, et plus souple que celle des grandes entreprises. De là provient une capacité d'adaptation meilleure que celle des grands groupes, et une part des frais de structure plus faible.
- **Fiscales** : Les PME sont soumises soit à l'impôt sur le bénéfice, soit au régime de la patente... en fonction de leur statut juridique.

Les caractéristiques entraînent trois conséquences essentielles :

1. **Le financement des investissements** : Les PME ne bénéficient pas de conditions d'emprunt avantageuses auprès des banques (absences de garanties financières, cautions ou garanties personnelles exigées sur le patrimoine de propriétaire)
2. **Les coûts salariaux** : Compte tenu du niveau de qualification moyen, plus faible que dans les grands groupes à haute intensité capitaliste, le niveau des salaires moyens est généralement moins élevé dans les PME, particulièrement dans les activités qui emploient souvent du personnel féminin. Enfin, la faiblesse de la structure administrative amplifie ce phénomène.
3. **Les performances économiques** : La productivité du travail (valeur ajoutée par salaires) est inférieure dans les PME à celle des grandes entreprises, en raison de la faiblesse du capital productif.

### 2.1.5. L'évolution des PME

L'évolution du nombre de PME est liée à deux mouvements :

- Une forte haute démographie des PME est expliquée notamment par la reconversion de certains chômeurs.
- Une forte mortalité infantile des PME est due à l'absence de formation des dirigeants, aux problèmes de financement, à des choix stratégiques malheureux. Certains PME n'atteignent pas leur anniversaire et d'autres disparaissent avant 5 ans.

### **2.1.6. Le financement des PME**

Dayan (SD), indique que les petites entreprises sont plus de fonds propre et moins de ressources externes. Il continue à indiquer qu'en ce qui concerne les ressources externes, les petites entreprises détiennent plus de ressources à court terme que les grandes firmes. Ces ressources externes proviennent soit de financement formel, soit de financement informel.

1. **Financement formel** : Le financement formel se caractérise par un financement reçu des institutions financières bancaires ou des institutions financières non bancaires. Il peut s'agir d'une banque de dépôt, d'une banque d'affaire ou d'une banque d'émission.
2. **Le financement informel** : Le financement informel se caractérise par la prépondérance des relations personnelles entre les prêteurs et les emprunteurs, ce qui exclut la présence d'un intermédiaire. Les prêts et les emprunts sont recueillis auprès des acteurs en relation avec l'un ou l'autre de membres de la famille, des amis...

### **2.2. Croissance des PME**

Pour qu'une entreprise se développe il lui faut accumuler des moyens de production que nous appellerons ici le capital productif.

#### **2.2.1. Le capital productif**

Le capital productif est constitué de l'ensemble des moyens de production. Il comprend :

- Le capital physique : les biens d'équipement et les bâtiments industriels ;
- le capital humain
- le capital technique

Le capital est donc par nature très hétérogène. Il ne peut être mesuré en tant qu'agrégat. L'on peut toutefois tenter de mesurer la part de la valeur ajoutée qui permet l'augmentation de ce capital. Cette part, appelée formation brute de capital diffère toutefois de la formation brute de capital fixe qui est constitué de l'ensemble des biens et services non détruits pendant l'année à l'exception de l'augmentation des stocks et des biens durables consommés par les ménages. Nous devons y ajouter les dépenses de formation qui augmentent la valeur du capital humain ainsi que les dépenses de recherche et de développement qui augmentent la valeur du capital technique.

Une première estimation de l'effort consenti par une entreprise pour augmenter sa capacité de production est donc :

Formation brute de capital fixe (au sens de la comptabilité générale)

- amortissements

+ dépenses de recherche développement.

### **2.2.2. L'accumulation du capital et la croissance**

La croissance, mot clef de l'économie actuelle, peut être mise en parallèle avec une multitude de facteurs plus ou moins distincts. Dans la présente analyse, nous établirons la relation existante entre accumulation du capital et croissance.

Une approche historique et l'étude de cas concrets nous fourniront le cadre de notre développement. Les principales théories de la croissance par le capital, le cas des entreprises évoluées ainsi que des Nouvelles entreprises en croissance puis le cas des entreprises en légères croissances seront les principaux fils conducteurs pour tenter d'explicitier la relation entre croissance et accumulation du capital.

#### **1/ Karl MARX (1818-1883) : Dans la continuité des classiques**

Dans la lignée de la vision pessimiste du capitalisme de David Ricardo, considérant que l'accroissement des gains de productivité ne peut se faire qu'au niveau de l'industrie mais ayant peur d'une flambée des prix agricoles, Karl Marx est sans doute l'économiste classique qui a réalisé l'analyse la plus complète du capitalisme.

Il a reconnu et mis au-devant de la scène le rôle de la puissance productive en usine et le rôle de l'accumulation du capital fixe dans le progrès économique. Le progrès technique est également perçu comme facteur de la croissance économique. L'accumulation du capital et le progrès technique sont donc deux sources de la croissance chez Marx.

Par la suite, Schumpeter (1883-1950) met plus l'accent sur le développement du progrès technique au sein des entreprises plutôt que sur le rôle d'une accumulation de capital.

#### **2/ Les théories modernes de la croissance**

Les théories contemporaines de la croissance sont nées dans les années 1940 d'une reformulation dynamique de la théorie keynésienne centrée sur l'accumulation du capital. Cette théorie est ainsi définie par Keynes (1883-1946) : « L'investissement correspond à l'accroissement de l'équipement en capital, que cet accroissement porte sur le capital fixe (immeubles, outillages...), le capital circulant (marchandises en cours de fabrication) ou le capital liquide (produits achevés prêts à être vendus). » ***Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*** ».

Le modèle keynésien de base est tout d'abord repris par Harrod (1939) et Domar (1946) qui ont mis l'accent sur l'instabilité du système capitaliste du fait du contexte historique (Grande dépression des années 1930). En fait, Harrod étend le modèle keynésien en y incluant la dynamique du capital (l'investissement) et de l'emploi (la population active).

Les deux articles publiés par Robert Solow en 1956 dans *Quarterly Journal of Economics* marquent vraiment le regain d'intérêt pour les théories de la croissance. Le modèle de



Solow, faisant part d'une vision rigide du capitalisme, est une riposte au modèle d'Harrod. En effet, c'est un modèle simple qui met l'accent sur l'accumulation du capital physique tout en faisant de la technologie un facteur exogène.

Ce modèle sera remis au goût du jour dans les années 1980, après une interruption due aux chocs pétroliers, sous une forme plus complète incluant le capital humain (l'enseignement ou l'apprentissage est perçu comme un investissement qui accroît la productivité et les revenus escomptés à l'avenir) suite aux travaux de Romer et Lucas.

### **2.2.3. Le cas des entreprises en croissance**

#### **Croissance et investissement : une relation étroite**

##### *Facteurs explicatifs*

La croissance de la production demeure souhaitable dans des entreprises en croissance ne serait-ce que pour maintenir un certain niveau de vie ou assurer des services et/ou besoins encore inexistantes. Cette croissance est facilitée par une accumulation ancienne de capitaux et par des traditions intellectuelles.

La croissance de ces entreprises n'en est pas pour autant à l'abri de crises et, pour poursuivre leurs progressions sans ralentissement, les entreprises en croissance doivent sans cesse investir dans des domaines nouveaux influencés par le progrès technique ou la naissance de marchés. Notons que l'investissement est indissociable du capital. En effet, le capital et donc le niveau de production d'une entreprise augmente toujours grâce à l'investissement.

### **2.3. Le capital humain**

Les premières phases d'industrialisation ne nécessitent souvent qu'une main d'œuvre peu qualifiée qui n'a souvent qu'un rôle de substitut aux machines. Le problème fondamental est alors celui de l'acquisition de capital fixe, non celui de la qualification de la main d'œuvre. Au fur et à mesure du développement et du passage à l'industrie et aux activités de service le capital humain va prendre de plus en plus d'importance ;

Les ressources humaines productives d'une entreprise dépendent de deux facteurs : la population en âge de travailler et la qualification de cette population.

La qualification du capital humain permet des gains économiques et extra – économiques.

#### **2.3.1. Les gains économiques**

Ces gains dépendent de l'adéquation des besoins en qualification du marché du travail. L'investissement éducatif peut ainsi s'avérer essentiel ou conduire à un gaspillage. Un des problèmes est que l'investissement en termes d'éducation n'a des

effets qu'au bout d'une décennie alors que nous ne connaissons pas les besoins en qualification à long terme.

### **2.3.2. Les gains extra économiques**

L'accès à l'école, au lycée et à l'Université peut être un véritable ascenseur social. Il peut également renforcer les inégalités sociales si l'accès aux études secondaires ou supérieures est réservé à une certaine partie de la population.

De nombreuses études ont montré que l'éducation des filles a des retombées très positives sur la santé familiale et réduit la mortalité infantile.

#### *La fuite de la force de travail qualifiée*

Les PVD importent des travailleurs et en exportent. Le solde peut être négatif quand une partie importante des travailleurs éduqués quittent leur pays d'origine, perte que ne compensent pas toujours les transferts monétaires.

Quatre types d'explication peuvent être avancées : Les économies d'échelle, L'apprentissage, La diffusion des techniques, Les gains dans l'allocation des ressources

- Les économies d'échelle : Au fur et à mesure de l'augmentation de la production la division du travail permet une meilleure spécialisation. Certains coûts de production deviennent divisés par des quantités plus élevées, réduisant le coût unitaire comme le coût des infrastructures ou celui de la recherche développement.
- L'apprentissage : En produisant l'on apprend à mieux produire et à produire plus vite.

Les économies d'échelle et l'apprentissage par l'expérience permettent de créer les conditions d'une croissance endogène. Toute augmentation de la production entraîne des gains de productivité et donc une baisse des coûts de production qui créent une augmentation du pouvoir d'achat. Une augmentation de la demande crée les conditions d'une augmentation de la production.

- Le rattrapage et la diffusion des techniques : Les nouvelles techniques sont coûteuses à produire. Le pays qui les copie ou qui achète un brevet ne supporte pas le même coût que le pays qui les a mises au point. De nombreuses techniques sont du reste diffusé gratuitement : techniques médicales, techniques juridiques, résultats de la recherche scientifique fondamentale...Le pays qui s'industrialise après les autres bénéficient donc de l'expérience des premiers pays industriels, peut sauter les techniques obsolètes et ne participer que marginalement au coût de la mise au point de ces techniques. Ces avantages lui permettent d'obtenir des taux de croissance importants dans les premières phases de l'industrialisation et d'effectuer une phase de rattrapage observable par exemple en Chine et en Inde.

Les gains dans l'allocation des ressources : Ces différentes explications n'offrent que des possibilités de croissance. Pour que celle-ci soit réalisable il faut mettre en œuvre des stratégies de développement c'est-à-dire allouer les ressources disponibles afin d'obtenir les objectifs du développement. Le rôle des stratégies s'avère donc fondamental et l'on constate que des pays disposant des ressources pour créer les conditions du développement les ont gaspillés faute d'une stratégie appropriée (Algérie, Congo, Brésil...) alors qu'à l'opposé des pays ne disposant pas *a priori* d'atouts favorables ont connu un réel développement par la mise en œuvre de stratégies efficaces.

### 3 CADRE DE RECHERCHE, PRESENTATION ET DISCUSSIONS DES RESULTATS

#### 3.1 Cadre de recherche

##### 3.1.1. Territoire de Feshi

Le Territoire de Feshi est l'un des cinq (5) territoires qui constitue la Province décentralisée du Kwango.

Il est ainsi situé et étendu sur une aire spatiale de 18.000 Km<sup>2</sup>, répartis en quatre secteurs et une commune (Ex-cité), il est borné et limité tour à tour :

- Au Nord : par le Territoire de Masi-Manimba
- Au Sud : par les Territoires de Kahemba et Kasongo-Lunda
- A l'Ouest : par les Territoires de Kenge et Kasongo-Lunda
- A l'Est : par le Territoire de Gungu

Tableau N°1 Répartition de la superficie/Territoire de Feshi

N°	ENTITES	CHEF-LIEUX	CHEFS DE L'ENTITE	SUPERFICIE
1	COMMUNE DE FESHI	FESHI	WAKELA DAM'S	225Km <sup>2</sup>
2	SECTEUR DE FESHI	MAZIAMU	KWENDAWAY DELPHIN	5880Km <sup>2</sup>
3	SECTEUR DE GANAKETI	MWELA-LEMBA	SINDANI AUGUSTIN	4732Km <sup>2</sup>
4	SECTEUR DE LOBO	LOBO	KKO KOBARKY	2354Km <sup>2</sup>
5	SECTEUR DE MUKOSO	MUKOSO	LUZITU	4769Km <sup>2</sup>
6	TOTAL			18000Km <sup>2</sup>

Source: MBAKATA MOYO Hubert (Travail de Fin de Cycle, 2021).

##### 3.1.2. Secteur de Ganaketi

Le Secteur de Ganaketi, qui a son siège administratif à Mwela-Lemba, est une entité politico-administrative parmi les quatre qui forment le Territoire de Feshi.

Ce chef-lieu a connu plusieurs transferts de lieu ; d'abord à Mutangu-tari, puis à Mulasa-Pangu, Ganaketi. Et aujourd'hui à Mwela-Lemba. Le Secteur de Ganaketi est l'une des mesures des scissions de la grande chefferie Suku Meni-Kongo érigée en secteurs de Ganaketi, Lobo, Bindungi, Sungu et Kibibolo.

Il partage actuellement ses confins limitrophes avec soit d'autres secteurs, soit avec d'autres territoires voisins du Territoire de Feshi. C'est depuis la décision de l'Administration coloniale du Territoire n°AIMO/018/TF/008/1943 du 17 Mai 1943 que ce secteur de Ganaketi se borne comme suit :

- Au Nord : Par le secteur de Mosamba (Territoire Kenge)
- Au Sud : Par le secteur Panzi (Territoire Kasongo-Lunda)
- A l'Ouest : Par le secteur voisin de Popo-Kabaka
- A l'Est : Par les Secteurs Lobo et Feshi/Maziamu.

### **3.1.3. Echantillon de la recherche**

L'administration de notre échelle était directe ce qui revient à dire que nous avons remis les échelles soit aux propriétaires de ces Microentreprises, soit à leur représentant et chacun d'eux répondait librement après avoir bénéficié des explications sur les consignes. Notons par ailleurs que l'administration de notre questionnaire s'est déroulée durant deux mois.

Notre échantillon est constitué de 80 personnes qui sont soit propriétaires soit gestionnaires des Micro-entreprises implantées dans Ganaketi. Il s'agit d'un échantillon non probabiliste, plus précisément de commodité, tiré en tenant compte de la disponibilité et de l'accessibilité des sujets.

### **3.2. Discussions des résultats**

Cette partie de notre recherche compare les résultats de notre étude avec ceux des études antérieures pour savoir s'ils vont dans le même sens que ceux des études antérieures.

En ce qui concerne les causes de non-émergence des microentreprises de Ganaketi dans le Territoire de Feshi, il se constate ce qui suit:

- Quatre-vingt (80) sujets (100%), soit tous les sujets enquêtés affirment n'avoir pas été accompagnés ni par une banque ni par une coopérative d'épargne depuis qu'ils exercent dans leurs activités.
- Il est que 57,5% de sujets enquêtés gèrent avec leur membre de famille, 27,5% de sujets gèrent avec leur proche, et que 15% de sujets d'enquête gèrent avec leur connaissance.

- Et que 75% de sujets de l'enquête n'ont pas fixé le salaire à ceux avec qui gèrent leurs activités.
- La majorité (55%) de sujets de cette enquête pour faire écouler leurs marchandises, vendent à crédit ou par échange.
- Il se dénote que 62,5% de sujets de l'enquête leur dette se règle après soit deux soit trois mois.
- Il est que 70% de sujets de cette enquête, si par échange récupère ce qui leur revient de droit après récolte d'une culture et cela prend suffisamment du temps.
- Enfin, 81,25% de sujets enquêtés pensent que le coût de transport de marchandises est expressif

Ces résultats vont de pair avec certaines études antérieures qui estiment que la non-émergence de Micro, Petites et Moyennes Entreprises (MPME) s'explique par plusieurs facteurs d'ordre légal, financier, technique et que le pouvoir organisateur qui est l'Etat leur accorde très peu d'attention.

### 3.3. Tableaux synthétiques des résultats

L'objectif de ce sous-point est de contrôler l'influence que peut avoir les réactions des enquêtés aux différentes questions de notre étude. Pour ce faire, nous avons retenu les questions principales de notre recherche; nous en avons vérifié l'influence sur les résultats, et c'est comme suivant :

#### Influence d'accompagnement d'institutions financières sur les résultats

**Tableau 2: Influence d'accompagnement d'institutions financières sur les résultats de l'étude**

Réaction	Fréquences	Pourcentages
Oui	00	00,0
Non	80	100,0
Pas vraiment	00	00,0
Total	80	100,0

Les données du tableau n°2 montrent que toutes les microentreprises enquêtées ne sont pas accompagnées par les institutions financières existant au pays, les banques et les coopératives d'épargne.

### Influence de la cogestion sur les résultats de l'étude

**Tableau 3: Influence de la cogestion sur les résultats de l'étude**

Réaction	Fréquences	Pourcentages
Un membre de famille	46	57,5
Un proche	22	27,5
Une connaissance	12	15,0
Total	80	100,0

La lecture du tableau n°3 laisse comprendre que la majorité de microentreprises sous examen sont gérées par les membres de familles.

### Influence de salaire de la cogestion sur les résultats de l'étude

**Tableau 4: Influence de salaire de la cogestion sur les résultats de l'étude**

Réaction	Fréquences	Pourcentages
Oui	20	25,0
Non	36	45,0
Pas vraiment	24	30,0
Total	80	100,0

Par le tableau n°4 nous comprenons que la plupart de microentreprises de l'enquête ne fixent pas de salaire conséquent à leur personnel.

### Influence de la mode de vente sur les résultats de l'étude

**Tableau 5: Influence de la mode de vente sur les résultats de l'étude**

Réaction	Fréquences	Pourcentages
A credit	30	37,5
Au cash	36	45,0
Par échange	14	17,5
Total	80	100,0

Il ressort du tableau n°5 que la majorité de sujets de notre enquête pour faire écouler leurs marchandises, font recours à la vente à crédit ou par échange (troque).

## Influence de l'échéance sur les résultats de l'étude

**Tableau 6: Influence de l'échéance sur les résultats de l'étude**

Réaction	Fréquences	Pourcentages
Fin du mois	30	37,5
Après deux mois	26	32,5
Après trois mois	24	30,0
Total	80	100,0

Le tableau n°6 démontre que pour beaucoup de microentreprises pour que leur dette se règle ça prend du temps.

## Influence du coût de transport sur les résultats de l'étude

**Tableau 7: Influence du coût de transport sur les résultats de l'étude**

Réaction	Fréquences	Pourcentages
Cher	30	37,5
Très cher	35	43,75
Abordable	15	18,75
Total	80	100,0

Il ressort du tableau n°7 que la majorité de microentreprises enquêtées pensent que le coût de transport de marchandises est expressif.

## 4. Conclusion

Le développement économique des pays en voie de développement comme la RDC nécessite la présence de plusieurs PME et PMI à cause des avantages économiques et sociaux qu'elles présentent notamment : la création d'emplois, la réduction de la pauvreté, la mise en valeur des matières premières locales, l'assurance de l'autosuffisance alimentaire, etc. Depuis quelques années des nombreux pays prennent de plus en plus conscience de l'importance décisive des PME sur le développement et la diversification de la production industrielle ainsi que la réalisation des objectifs fondamentaux de développement.

Cependant l'expérience laisse voir que la plupart de Microentreprises, Petites et Moyennes Entreprises congolaises ainsi créées ne sont pas performantes, elles ne croissent pas et disparaissent souvent aussi tôt créées. A ce propos d'autres études antérieures affirment que « la population des PME connaît un taux de mortalité très supérieur à celui des grandes entreprises.

Les résultats de cette recherche riment avec certaines études antérieures qui pensent que la non-émergence de Micro, Petites et Moyennes Entreprises (MPME) s'explique par plusieurs facteurs d'ordre légal, financier, technique et que le pouvoir organisateur qui est l'Etat leur accorde très peu d'attention.

Tout compte fait, beaucoup de facteurs sont à la base de la non-émergence des MPME, mais, en si peu de mots, on doit retenir que l'accès au financement auprès des institutions habilité fait défaut; les facteurs socioculturels (famille, groupe d'appartenance et groupe de référence); la mode de vente à crédit et les voies de communication, sont les causes très tangibles constituant un frein à l'émergence des entreprises de petite taille en RDC en general, et à Feshi en particulier.

#### REFERENCES

- [1] ADLER, P. et S. KWON (2002), « Social capital : prospects for a new concept », *Academy of Management Review*, vol. 27, n° 1, p. 17-40.
- [2] ANDERSON, A. et C. MILLER (2003), « Class matters : human and social capital in the entrepreneurial process », *Journal of Socio Economics*, n° 32, p. 17-36.
- [3] BERGER, P. et T. LUCKMANN (1986), *La construction sociale de la réalité*, Paris, Méridiens.
- [4] BILLAUDOT, B. (1980), « Accumulation, croissance et emploi dans l'industrie française : rétrospective 1952-1976 », *Économie et statistique*, n° 127, p. 83-99
- [5] BILLAUDOT, B. (2001), *Régulation et croissance*, Paris, L'Harmattan.
- [6] CALORI, R., P. VERY et J.L. ARREGLE (1997), « Les PMI face à la planification stratégique », *Revue française de gestion*, janvier-février, p. 11-23.
- [7] COLSON, C. (1917), *Cours d'économie politique*, livre deuxième, Paris, Gauthier Villars et Félix Alcan.
- [8] DAVIDSSON, P. et B. HONIG (2003), « The role of human and social capital among nascent entrepreneurs », *Journal of Business Venturing*, vol. 18, n° 3, p. 301-331.
- [9] DAVIS, S.J., J. HALTIWANGER et S. SCHUH (1996), « Small business and jobs creation : dissecting the myth and reassessing the facts », *Small Business Economics*, vol. 8, n° 3, p. 297-315.
- [10] JULIEN, P.-A. (2005), *Entrepreneuriat régional et économie de connaissance*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- [11] MAHE DE BOISLANDELLE, H. (1988), *Gestion des ressources humaines dans les PME*, Paris, Économica.
- [12] SAPORTA, B. (1986), *Stratégies pour la PME*, Paris, Domat-Montchrestien.
- [13] SCHUMPETER, J. (1908), « On the concept of the social value », *Quarterly Journal of Economics*, n° 23, p. 213-232.
- [14] TORRES, O. (2003), « Petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité », *Revue française de gestion*, n° 144, p. 119-138.
- [15] WATSON, J. (2006), « Modeling the relationship between networking and firm performance », *Journal of Business Venturing*, vol. 22, n° 6, p. 852-874.