

Les déterminants de la compétitivité des PME : Une approche basée sur le profil du dirigeant

Determinants of SME competitiveness: An approach based on the manager's profile

Charles KUTU MONDONGA, (Doctorant)

Faculté d'Economie et développement

Université Catholique du Congo, République Démocratique du Congo

Adresse de correspondance :	Faculté d'Economie et développement B.P 1534 Kinshasa Université Catholique du Congo République Démocratique du Congo Téléphone : +243 999980796 Charleskut@yahoo.fr
Déclaration de divulgation :	L'auteur n'a pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	KUTU MONDONGA, C. (2023). Les déterminants de la compétitivité des PME : Une approche basée sur le profil du dirigeant. International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 4(3-2), 565-583. https://doi.org/10.5281/zenodo.8066584
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: May 19, 2023

Accepted: May 20, 2023

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 4, Issue 3-2 (2023)

Les déterminants de la compétitivité des PME : Une approche basée sur le profil du dirigeant

Résumé

Au niveau de la recherche sur la PME, deux principaux courants se distinguent : la PME comme objet de la recherche et la PME comme champ de la recherche. Cet article présente la particularité d'intégrer les deux courants et a comme principale motivation de mettre en exergue le profil du dirigeant de PME/TPE comme un des déterminants de la compétitivité en sus de ce que la littérature considère comme tels notamment les facteurs internes (les économies d'échelle, l'innovation -produit et processus-, les caractéristiques des produits) et externes (les ressources naturelles, la disponibilité des matières premières et les politiques économiques et financières). En effet, les PME ont pour caractéristiques triviales un effectif et un investissement faibles et surtout un mode de gestion concentré. Ce qui implique l'importance de la place occupée par le dirigeant et nous supposons que, de ce fait, son profil impacte la compétitivité de son entreprise. En outre, quel que soit le degré de formalisation, les PME/TPE ont toujours un aspect informel important dans leurs transactions ou leur mode de fonctionnement, les rendant spécifiques par rapport aux autres formes d'entreprises. D'où l'importance d'intégrer ces aspects dans l'analyse de la compétitivité. En ce qui concerne la méthodologie, au travers d'un processus de collecte de données, qualitatives et quantitatives, sur 106 PME/TPE localisées dans le territoire de Songololo, au poste frontalier de LUFU en République Démocratique du Congo, une analyse multi variable par régression logistique binaire a été effectuée dégageant un pouvoir explicatif de 51% du phénomène par les variables indépendantes. L'étude a mis en exergue que le profil du dirigeant de PME/TPE, notamment l'âge, le niveau d'instruction, le statut matrimonial ainsi que la perception optimiste de l'environnement d'affaires, impacte la compétitivité. Ce qui démontre l'importance d'une part, d'intégrer dans l'analyse des déterminants de la compétitivité des PME/TPE, les deux dimensions que sont le profil du dirigeant et le caractère souvent informel de ces entités et d'autre part, d'adopter une approche dualiste objet-champ d'étude pour la PME quand on veut mettre en exergue les déterminants de sa compétitivité.

Mots clés : Déterminant, compétitivité, PME, dirigeant

Classification JEL : E26, F1, F15

Type de l'article : Recherche appliquée

Abstract

At the level of research on the SME, two main currents stand out: the SME as the object of research and the SME as a field of research. This article presents the particularity of integrating the two currents and has as its main motivation to highlight the profile of the manager of SME/VSE as one of the determinants of competitiveness in addition to what the literature considers as such, in particular internal factors (economies of scale, innovation -product and process-, product characteristics) and external (natural resources, availability of raw materials and economic and financial policies). Indeed, SMEs have the trivial characteristics of a low workforce and investment and above all a concentrated mode of management. This implies the importance of the place occupied by the leader and we assume that, as a result, his profile impacts the competitiveness of his company. In addition, regardless of the degree of formalization, SMEs / VSEs always have an important informal aspect in their transactions or mode of operation, making them specific compared to other forms of business. Hence the importance of integrating these aspects into the analysis of competitiveness. With regard to the methodology, through a process of collecting qualitative and quantitative data on 106 SMEs/VSEs located in the territory of Songololo, at the border post of LUFU in the Democratic Republic of Congo, a multivariate analysis by Binary logistic regression was performed, releasing an explanatory power of 51% of the phenomenon by the independent variables. The study highlighted that the profile of the manager of SME / TPE, in particular the age, the level of education, the marital status as well as the optimistic perception of the business environment, impacts competitiveness. This demonstrates the importance on the one hand, of integrating into the analysis of the determinants of the competitiveness of SMEs/VSEs, the two dimensions which are the profile of the manager and the often-informal nature of these entities and on the other hand, to adopt a dualistic object-field of study approach for the SME when we want to highlight the determinants of its competitiveness.

Keywords: Determinant, competitiveness, SME, leader

JEL Classification: E26, F1, F15

Paper type: Empirical research

1. Introduction

Les nombreuses crises économiques survenues en République Démocratique du Congo ont, de manière globale, détruit le tissu industriel du pays. Un rapport du comité de pilotage de la réforme des entreprises publiques (Copirep, 2021/7) suggère que ces grandes entreprises publiques sont devenues pour la plupart soit défaillantes soit tout simplement en partie ou totalement privatisées. Toutes ou presque sont déficitaires ou fortement endettées. Les causes de cet échec sont nombreuses : la mégestion, l'inadaptation aux marchés et aux politiques économiques élaborées, l'ouverture progressive et quasi totale des marchés aux produits importés facilitée par la mondialisation, les pillages ainsi qu'un climat malsain des affaires.

Les effets de cette crise sont nombreux tant sur le plan économique, que sur le plan social. Sur le plan économique, on observe un frémissement de l'activité économique et la disparition de nombreuses entreprises ou le ralentissement drastique de leurs activités. Cela a entraîné, sur le plan social, une augmentation du chômage, une chute du niveau de vie des populations, et une instabilité socio-économique dans un contexte d'accroissement démographique.

Face à ce contexte, les PME apparaissent comme un soutien majeur à l'activité économique. En effet, elles ont démontré leur capacité à résister aux crises économiques compte tenu de la souplesse de leur surface financière, et de leurs placements financiers modestes favorisant leur faible implication au système financier international interdépendant comme nous le rappelle Missoka (2013). Cependant, en dépit de leur importance dans les économies en développement, leur survie est fortement mise en épreuve par la concurrence internationale favorisée par l'ouverture des frontières notamment pour la République Démocratique du Congo, consécutive à l'adhésion dans de nombreuses communautés économiques régionales et continentales comme la zone de libre-échange continentale africaine de création récente.

À cet effet, la concurrence internationale induite par les produits très compétitifs des PME européennes, asiatiques et aussi de plus en plus sud-Africaines, rend les marchés congolais très concurrentiels et instables.

Dans ce cas, l'espace d'intervention des PME est fortement impacté par une hyper concurrence. Pourtant, plusieurs statistiques renseignent que dans la plupart des pays, les PME constituent la forme dominante de l'entreprise et représentent entre 95 % et 99 % des acteurs présents sur le marché ainsi que l'essentiel de la production manufacturière et une part encore plus grande du secteur des services. Pour le cas spécifique de la République Démocratique du Congo, le rapport sur la stratégie nationale du secteur des PME (SNPME, 2016), met l'accent sur le fait que les PME sont l'épine dorsale de l'économie congolaise et représentent plus de 90% de toutes les entreprises. Elles sont la source la plus importante d'emploi dans tous les secteurs économiques et dans les zones urbaines et contribuent à la réduction des écarts de développement.

Cependant, l'essentiel de ces PME ne développent leurs activités que sur le marché national et, dans certains cas, quelques marchés périphériques. Dans ces conditions, l'optimisation du marché intérieur constitue donc pour elles un levier essentiel de développement. Or, renforcer les dispositifs d'optimisation du marché interne ne doit nullement être une fin en soi dans la mesure où l'ouverture d'un plus grand espace d'échanges impose de nouvelles approches dans le fonctionnement global des PME. S'il faut s'en tenir qu'à l'aspect local, force est de constater que le renforcement du marché intérieur est incomplet et hétérogène, et ne permet pas de relancer la compétitivité des entreprises. Ce qui compromet la prise en compte du contexte concurrentiel international, et remet en cause la notion étiquée de marché intérieur pertinent susceptible de promouvoir la résilience et la compétitivité, pourtant indispensable à leur expansion et leur capacité à faire en sorte que ce marché intérieur ne se réduise uniquement à un marché de consommation. D'où l'importance de vérifier les facteurs liés à leur compétitivité. À ce sujet, plusieurs études antérieures ont abordé la problématique de la

compétitivité sous ses deux aspects : compétitivité-prix et compétitivité-hors prix ou structurelle avec néanmoins une prépondérance pour le premier avec comme facteurs explicatifs des éléments plaçant la PME comme objet de l'étude.

En compensation, cette étude cherche à comprendre le rôle des facteurs liés à la compétitivité dans une approche plaçant la PME à la fois comme objet et champ de recherche en mettant particulièrement en exergue l'influence du profil du dirigeant. Nous orientons notre démarche sur le postulat selon lequel la compétitivité résulte non seulement des facteurs liés à la PME/TPE comme objet de l'étude, mais aussi des facteurs liés à la PME/TPE comme champ de l'étude.

Cet article a le mérite d'apporter une contribution à la réflexion à deux niveaux : premièrement, ressortir l'importance du gestionnaire dans la compétitivité de son organisation au travers des facteurs inhérents à son profil. Deuxièmement, inclure des facteurs spécifiques liés à l'activité et l'environnement de la PME/TPE confrontée à l'informel.

Pour cela, il s'articule comme suit : après l'introduction, une revue de littérature succincte en rapport avec le sujet a été structurée de manière à mettre en exergue la démarcation avec les précédentes approches, suivie de la section « méthodologie » dans laquelle les sources de données, les approches économétriques, notamment l'estimation du modèle ont été abordées. Ensuite, la section « résultats et discussions » offre un cadre de présentation des résultats et les différentes interprétations qui en découlent. Enfin, une conclusion.

2. Revue de littérature

De plus en plus d'études portent sur la PME. Un intérêt compréhensible dans la mesure où cette catégorie d'entreprises constitue l'essentiel du tissu économique de la plupart de pays, principalement des pays en développement en raison de leur contribution à la création de richesse et d'emplois (Sabrina, 2013). La plupart de ces études montrent l'importance et le rôle positif des PME. Carree et Thurik (1998, cités par Ludvig, 2016) mettent en exergue le rôle joué par la PME dans l'affectation des ressources afin de faire face aux incertitudes et aux changements. Et, en second lieu, le lien entre la stimulation des PME et celle de l'intensité de main-d'œuvre, par conséquent de l'emploi. De même le rôle majeur joué dans la diversification des produits et services dans une approche innovante tendant à satisfaire une demande fragmentée et différenciée.

Des auteurs comme Filion (2007), Boissin, Chalus-Sauvannet, Deschamps et Geindre (2008), Chanut-Guieu et Guieu (2011), Janssen (2011), Chabaud, Messeghem et Degeorge (2015) ont fait des recherches sur la dynamique de croissance des PME notamment les déterminants et les inhibiteurs qui en expliquent le processus et les mécanismes de développement posant au passage la question qui continue à motiver les recherches, notamment celle de savoir si la PME constitue une taille d'entreprise spécifique ou une phase de développement. Toujours parmi les travaux qui concernent la PME, des aspects liés à la concurrence ou l'hyper concurrence attirent de plus en plus l'intérêt des chercheurs, les questions relatives à la performance des PME et aux échecs de certaines initiatives. Les travaux de Sing, Corner et Pavlovich (2015), Khelil (2016) ont tourné autour de cette problématique. Le financement et le management des PME se sont également avérés des thèmes prisés par de nombreux chercheurs Nkakleu (2013), Capiiez et Hernandez (1998), Reynold et al. (2004), Khalifé (2015), Kasereka (2016), Nkouka, Zamo-Akono et Bitemo (2013), Baneni (2015).

La compétitivité des entreprises est aussi un thème abordé à la fois du point de vue territorial et du point de vue de la firme. Dufourcq (2014) parle du financement de la PME comme un enjeu de la compétitivité. Bocquet et Mothe (2016) abordent la question relative au rôle des institutions publiques dans la gouvernance des pôles de compétitivité de PME et Colovic met en exergue le rôle des pôles de compétitivité dans l'internationalisation des PME. Parienty

met en lumière les déterminants de la compétitivité des entreprises.

L'ensemble de ces contributions révèle l'intérêt croissant des analystes pour les PME. Dans ce contexte, Marchenay (1993, cité par Khalifé, 2015), met en avant l'idée selon laquelle la recherche en PME permet de ressortir concrètement et « [...], visiblement aux yeux de l'observateur, ce qui est caché, difficile à saisir et à interpréter dans les organisations de grande dimension ».

Par ailleurs, au niveau de la recherche, deux principaux courants se distinguent : la PME comme objet de la recherche et la PME comme champ de la recherche (Messeghem, 1999). Le premier courant, comme objet de recherche insiste sur les caractéristiques de la PME comme entité ou objet final en relevant toutes ses spécificités (taille, mode de gestion, spécialisation interne, système d'informations) et permet « de dresser un profil organisationnel type d'une PME classique. Toutefois, cette approche n'a pas pour objectif d'effacer toute la diversité du monde des PME » (Marchesnay, 1993). Pour le second courant, la PME comme champ de recherche, « ne cherche pas à comprendre la PME en tant qu'objet final. La PME est plutôt un cadre au sein duquel on cherche à comprendre un autre objet qui est le comportement ou les pratiques managériales du dirigeant ». (Torrès, 1997b). Le présent article s'inscrit dans les deux courants et met en relief le rôle central du dirigeant en tant qu'une caractéristique invariante et spécifique des PME malgré leur hétérogénéité.

La plus triviale des caractéristiques des PME réside dans leur petite taille, généralement mesurée par le nombre d'employés, l'actif total ou encore le chiffre d'affaires. Selon Julien et al. (2005), les PME ont tendance à avoir une gestion centralisée, ainsi qu'une faible spécialisation. Le tableau ci-dessous donne les caractéristiques essentielles pour définir une PME en République Démocratique du Congo.

Tableau 1 : Définition des PME et PMA. Synthèse.

ENTREPRISES & ARTISANAT	
Désignation	Caractéristique
Effectif	Entre 1 et 200 employés
Chiffre d'affaires H.T	De 1 à 400.000 USD
Investissement nécessaire	Inférieur ou égal à 350.000 USD
Mode de gestion	Concentré ou +/- ouvert à la décentralisation
Comptabilité	Tenue selon système en vigueur en République Démocratique du Congo
Propriété	1 ou plusieurs personnes

Source : Auteur sur base de la charte des PME en RD Congo

De toutes ces recherches évoquées, la question de la compétitivité des PME attire notre attention et motive cet article étant donné que, constituant l'essentiel du tissu économique des pays en voie de développement et particulièrement la République Démocratique du Congo, elles doivent être résilientes et compétitives pour pouvoir faire face à la concurrence. À cet effet, les facteurs déterminants de la compétitivité tels que décrits par de nombreux auteurs sont regroupés en facteurs internes, notamment les économies d'échelle (Germain, 1968), (C. Marget, 2019), (Stiglitz et al., 2014), (Martin, 2021), (Numa 2010), l'innovation -produit et processus-, (Cooper et Kleinshmidt, 1987), (Rothwell, 1990), (Zirger et Maidique, 1990), (Wheelwright, 1987), les caractéristiques des produits et en facteurs externes comme les ressources naturelles, la disponibilité des matières premières et les politiques économiques et financières (Benhamma, 2009). Ces facteurs sont mobilisés pour justifier ou expliquer le phénomène de compétitivité et sont essentiellement mesurés au moyen des éléments comme les coûts de production (Stanton, 1986), (Targe, 1990), (Attearn et al., 1990), (Van Duren et

Martin, 1992), la productivité des facteurs, (Jorgenson et Nishimizu, 1978), (Conrad, 1988), (Christensen & All, 1981), les échanges commerciaux (Traillc et Da Silva, 1994), la part du marché (Larson et Rask, 1992) ainsi que le profit.

Mais il convient de mettre en exergue le fait que les PME sont pour la plupart des micro entreprises ou TPE, classées selon le cas dans les volets « entreprises » ou « artisanat » dans la charte des PME en République Démocratique du Congo. Elles ont pour caractéristiques un effectif et un investissement faibles et surtout un mode de gestion concentré. Ce qui signifie que le dirigeant occupe une place prépondérante et nous supposons que son profil impacte la compétitivité de son entreprise. En outre, quel que soit le degré de formalisation des PME/TPE, elles ont toujours un aspect informel important dans leurs transactions ou mode de fonctionnement. En effet, selon le rapport du recensement général des entreprises de l'Institut National de la Statistique en 2019, la non-possession du numéro d'identification de la sécurité sociale concerne presque toutes les unités économiques (99,4%). Cette tendance s'observe également pour la possession des autres documents que sont le registre de commerce et de crédit mobilier (96,9%), le numéro d'identification nationale (97,3%) et le numéro d'identification fiscale (98,2%). Ainsi, 0,4% des unités économiques possèdent tous les documents officiels requis. 0,5% des unités économiques tiennent une comptabilité formelle OHADA. 0,2% tiennent une comptabilité formelle autre que OHADA. 38,5% tiennent une comptabilité non formelle (carnets, notes personnelles, etc.) 62,8% des entreprises ne tiennent pas de comptabilité écrite.

Ainsi, ces deux éléments réunis – **mode de gestion concentré et le caractère informel** – tout en donnant une spécificité à notre approche, permettent de nous questionner sur l'influence du profil de l'entrepreneur (les caractéristiques sociodémographiques) sur la compétitivité des PME/TPE. A cette préoccupation, notre hypothèse est que, outre les facteurs liés à la structure, au fonctionnement et l'environnement de la PME, les facteurs liés au profil du dirigeant constituent des déterminants en intégrer dans l'analyse de leur compétitivité.

3. Méthodologie

L'étude transversale ou en coupe instantanée, réalisée en aout 2020, a eu comme population cible les PME/TPE évoluant dans le commerce au marché transfrontalier de LUFU, dans le territoire de Songololo, province du Kongo Central en République Démocratique du Congo. L'échantillonnage a été non probabiliste par convenance. Par contre en ce qui concerne la taille de l'échantillon, une première liste de 198 a été constituée de toutes les PME/TPE recensées sur base des caractéristiques définies par la charte. Ensuite, une seconde liste, définitive de 106 entités, a été retenue en tenant compte des critères complémentaires spécifiques suivants, pour chaque PME/TPE à sélectionner : Avoir un point de vente fixe, être propriétaire de son local d'exploitation et avoir un effectif d'au moins deux (2) personnes. Par ailleurs, dans le souci de garantir une meilleure représentativité et une meilleure précision des résultats, le choix a tenu compte de la chronologie de création des PME/TPE et des caractéristiques individuelles des représentants des PME/TPE.

En outre, en vue d'atteindre les objectifs assignés à l'étude et de minimiser les coûts liés à la collecte et à la saisie des données, mais aussi dans le but de réduire sensiblement les erreurs de collecte des données, nous avons utilisé la méthode d'administration du questionnaire et de collecte des données par téléphone portable Androïd avec le système des interviews personnelles assistées par ordinateur (CAPI) via la plateforme de traitement de données ODK Collect.

3.1 Définition des variables

Quant à l'opérationnalisation des variables, deux groupes des variables ont été retenues, à

savoir : la compétitivité comme variable dépendante, les facteurs liés aux dirigeants des PME/PTE comme variables indépendantes et les caractéristiques liées aux PME/TPE comme variables de contrôle.

3.1.1 variable dépendante : la compétitivité

Dans le cadre de cette étude, la compétitivité est une variable composite mesurée à partir de douze (12) énoncés suivants, notamment la mesure par le répondant de la (du) :

- Capacité de la PME à satisfaire les attentes des consommateurs en faisant face aux actions des concurrents ;
- Niveau d'imposition que subit la PME ;
- Qualité de la production ;
- Qualité de la main-d'œuvre ;
- Qualité des infrastructures ;
- Prix par rapport à ceux des concurrents pour une qualité équivalente ;
- Capacité à imposer ses produits ou services par rapport à la qualité indépendamment de leur prix ;
- Capacité à imposer ses produits ou services par rapport à l'image de marque indépendamment de leur prix ;
- Capacité à imposer ses produits ou services au regard de la commercialisation indépendamment de leur prix ;
- Détermination et aptitude à relier la rentabilité et l'accroissement des capacités (détermination de l'investissement) ;
- Capacité d'innover rapidement pour s'adapter au marché et ;
- Capacité d'innover pour améliorer la technologie et l'organisation de l'entité.

Ces énoncés se répartissent sur une seule dimension, avec un alpha de Cronbach stratifié satisfaisant ($\alpha_s = 0,94$), indiquant une excellente fiabilité, c'est-à-dire 94% de la variance du score (ou de l'échelle) composite de la compétitivité des PME est attribuable à la consistance interne du questionnaire (94% serait réel ; ne serait pas attribué aux facteurs inconnus). Avec une forte corrélation intra-classe moyenne ($r = 0,80$). La structure factorielle de cette échelle de mesure explique 85,5% de la variance avec un indice KMO de 85%, qui est méritoire, c'est-à-dire que les corrélations entre les paires de variables peuvent être expliquées par d'autres variables incluses. Ainsi la variable composite est créée par l'approche des quantiles d'ordre 3. En effet, les scores qui en résultent sont standardisés selon une distribution normale standard de moyenne 0 et d'écart type 1 (Gwatkin et al., 2000).

Ensuite, on attribue dans chaque PME un score pour chaque bien et on fait la somme de tous les scores par PME. En plus, les PME sont classées par ordre croissant de score total et divisées en 3 catégories d'effectifs égales (quantile d'ordre 3). On établit ainsi une échelle allant de 1 (quantile mauvais) à 3 (quantile bonne). Enfin, le score de chaque PME est affecté aux individus qui le composent. Les individus sont ainsi répartis dans les différentes catégories. À cet effet, la variable composite a deux modalités à savoir :

Compétitivité = {1 = PME compétitive / 0=PME non compétitive}

3.1.2 variables indépendantes

Les variables indépendantes sont constituées par les facteurs liés aux dirigeants des PME/PTE (profil du dirigeant), ainsi que par des variables de contrôle représentées par les caractéristiques liées aux PME/TPE notamment leurs structures, activités et environnement.

3.2 Analyse de données

Les données collectées ont été traitées et analysées à l'aide du logiciel SPSS 26.0 avec son logiciel complémentaire Modeler et Amos. Pour atteindre l'objectif de l'étude, nous avons

procédé à l'(a) : **(1) analyse univariée** pour décrire chaque variable retenue dans l'étude sous forme des tableaux de fréquences pour les variables qualitatives et la moyenne avec son écart-type ou la médiane avec son intervalle interquartile pour les variables quantitatives selon que la distribution est symétrique ou asymétrique ; **(2) analyse bivariée**, le test de χ^2 de Pearson ou le test de Fisher Exact lorsque 80% des fréquences observées ne sont pas inférieures à 5, nous a permis de décrire la relation entre la compétitivité des PME et les caractéristiques sociodémographiques des répondants ainsi que les caractéristiques des PME ; **(3) l'analyse multi variable** en appliquant la régression logistique binaire pour dégager les facteurs associés à la compétitivité des PME.

En effet, la régression logistique consiste à comparer les proportions en utilisant les logarithmes du rapport des risques (log-odds). Le modèle estime pour chaque groupe donné, le paramètre β (le rapport entre le logit d'un groupe donné et celui du groupe de référence) et calcule les rapports des chances tout en précisant leur seuil de signification. L'expression mathématique se présente de la manière suivante :

Soit Y une variable binaire, X une variable indépendante concourant à l'explication de Y. Y peut prendre la valeur **1** avec la probabilité P ($Y = 1/X$) et la valeur **0** avec la probabilité (1- P ($Y = 1 / X$)). Le modèle s'exprime alors comme suit :

$$\pi(x) = P = \frac{1}{1 + e^{-Z}}(1) \text{ où :}$$

- $\pi(x) = P$ traduit une probabilité de réalisation d'un événement selon une loi logistique, sa valeur doit être comprise dans l'intervalle [0,1] ;
- $Z = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k$;
- $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$ sont les coefficients estimés de données ;
- $X_1, X_2, \dots, X_k$ sont des variables indépendantes ;
- e est la base du logarithme naturel, équivalent à 2,71828...

4. Résultats et discussions

4.1 Création de la variable compétitivité

La variable compétitivité est une variable composite obtenue à l'aide de l'analyse en composante principale (ACP), dont la variance expliquée est donnée dans le tableau ci-dessous.

Tableau 2 : Dimension de l'échelle de la compétitivité des PME

Composante	Valeurs propres initiales			Sommes extraites du carré des chargements		
	Total	% de variance	la % cumulé	Total	% de la variance	% cumulé
1	3,421	85,52	85,52	3,421	85,523	85,523
2	,261	6,53	92,05			
3	,182	4,53	96,59			
4	,136	3,40	100,00			

Source : Auteur sur base des données de l'enquête à partir du logiciel SPSS 26.0

La variance expliquée du modèle étant de 85,523%, nous pouvons affirmer que la variable compétitivité des PME est expliquée à 85,52% par les variables prises en compte avec une perte d'informations de 14,477%.

Tableau 3 : Répartition des PME selon la compétitivité

Compétitivité	Effectif	%
Oui	16	15%
Non	90	85%
Total	106	100%

Source : Auteur sur base des données de l'enquête

Le tableau 3 ci-haut indique que la grande majorité des PME évoluant à LUFU ne sont pas compétitives, soit 85% de notre échantillon. Cela a une grande implication. En effet, nous pouvons déjà comprendre que le déficit en termes d'esprit d'entreprise, de l'adoption, de nouvelles combinaisons productives et d'innovation sont les facteurs qui n'ont pas permis de générer en permanence des avantages compétitifs et d'élargir les perspectives d'expansion et de profits de ces PME congolaises. C'est pourquoi il est important de considérer que les effets discriminants dont sont victimes les PME/TPE résultent non pas seulement du fait de dysfonctionnement du marché (que celui-ci corrige parfois lui-même), et de carences dans l'action gouvernementale, mais ils sont aussi étroitement liés aux capacités des parties prenantes, notamment les PME elles-mêmes.

4.2 Modèle de la régression logistique

Pour retenir le modèle global de cette étude, nous avons effectué une approche à deux étapes. Pour la première étape, il a été question de faire une analyse logistique univariée. Ensuite, pour la seconde étape, les variables qui ont été retenues dans la première étape au seuil de 5%, ont fait l'objet du modèle global. En effet, 11 variables catégorielles ont été retenues au seuil de 5% pour s'intégrer dans le modèle global, dont voici ci-dessous la validité et les facteurs associés à la compétitivité des PME.

4.2.1 Validité du modèle

La validité du modèle logit est vérifiée par le test d'Hosmer et Lemeshow repris dans le tableau 4 ci-dessous. Rappelons que le test d'adéquation de l'ajustement de Hosmer-Lemeshow compare les effectifs attendus des événements et non-événements aux effectifs observés afin d'évaluer l'ajustement du modèle aux données.

Tableau 4 : Validité du modèle

Critère	Khi-deux	R ²	p-value
Test de Hosmer et Lemeshow	16,47		0,952
Pouvoir explicatif du modèle	63,8	0,51	0,008

Source : Auteur sur base des données de l'enquête

Le p-value du test d'Hosmer et Lemeshow étant supérieur à 5%, le modèle est valide, par conséquent les facteurs associés peuvent être étudiés. Par ailleurs, le pouvoir explicatif du modèle est de 51%, c'est à dire les variables explicatives du modèle expliquent la variation de la variable dépendante qui est la compétitivité des PME/TPE à 51%.

Tableau 5 : Facteurs associés à la compétitivité des PME

Variables	Modalités	Coeff	p	OR
Sexe	Masculin			1
	Féminin	0,106	0,45	1,112
Age	Moins de 30 ans			1
	30 ans et plus	0,546	0,002***	1,727
Niveau d'instruction	Bas			1
	Elevé	1,147	0,009***	3,148
Statut matrimonial	En union			1
	Hors union	-0,81	0,008***	0,445
Opinion	Bonne			1
	Mauvaise	-0,739	0,008***	0,478
Statut local	Propriétaire			1
	Non propriétaire	-0,125	0,001***	0,882
Main-d'œuvre	Manque de main-d'œuvre qualifiée			1
	Manque de main-d'œuvre non qualifiée	-0,331	0,002***	0,718
Evolution	Forte régression			1
	Faible régression	-2,129	0,003***	0,118
Crédit	Oui			1
	Non	1,234	0,45	3,434
Compte bancaire	Oui			1
	Non	-0,234	0,04**	0,791
Résolution	Oui			1
	Non	-1,46	0,02**	0,23
Constante		0,396	0,045**	1,486

Source : Auteur sur base des données de l'enquête

Il ressort de ce tableau 5 que les facteurs associés à la compétitivité des PME sur le marché transfrontalier de LUFU sont au nombre de 9 notamment âge ; niveau d'instruction ; statut matrimonial, opinion ; statut local ; main-d'œuvre ; évolution ; compte bancaire et résolution. En effet, en ce qui concerne l'âge, il y a deux fois plus de chance pour les dirigeants qui ont 30 ans et plus que leurs PME soient compétitives par rapport à ceux qui ont un âge inférieur à 30 ans. (OR=1,7 p=0,002). C'est ce qui démontre qu'une certaine maturité est nécessaire pour prétendre diriger des PME compétitives. En ce qui concerne le niveau d'instruction des gérants des PME/TPE, il y a trois fois plus de chance pour ceux qui ont un niveau d'instruction élevé (Secondaire et plus) d'être compétitifs par rapport à ceux qui ont un niveau bas (OR=3,1 p=0,009). En effet, la qualité de la gestion est particulièrement importante pour les petites et moyennes entreprises (PME), qui doivent pouvoir s'adapter rapidement aux marchés en constante évolution et aux circonstances changeantes, plus particulièrement avec

l'évolution des NTIC, mais disposent souvent des ressources limitées. Donc, un niveau d'instruction avéré permet aux dirigeants des PME d'être performants et de favoriser la compétitivité de leurs structures.

Le statut matrimonial indique qu'il y a 56% de moins de chance pour les gérants qui sont hors union d'avoir des structures compétitives que ceux qui sont dans l'union ($OR=0,44$ $p=0,008$). Dans le contexte de LUFU, les activités sont plus gérées en famille ou en couple. Une autre explication possible est le fait que la majorité de dirigeants en union inspire plus confiance lorsqu'elle recourt à l'emprunt. En rapport à la réputation des PME/TPE en République Démocratique du Congo c'est-à-dire la perception optimiste du climat des affaires, 52% de chance en moins pour que les dirigeants qui ont une mauvaise opinion sur les perspectives des PME dirigent des entités compétitives par rapport à ceux qui en ont une bonne ($OR=0,48$ $p=0,008$). Ceci s'explique par le manque de confiance des dirigeants des PME à ce qu'ils entreprennent. Cette attitude inhibe leur capacité à pouvoir répondre positivement aux défis auxquels ils font face. Ce qui impacte négativement la compétitivité de leurs PME.

Quant au Statut d'occupation du local, nous constatons 12% de moins de chance que les PME de non-propriétaires (des infrastructures) soient compétitives par rapport à celles qui sont propriétaires ($OR=0,88$, $p=0,001$). En utilisant des locaux qui ne leur appartiennent pas, certains dirigeants compromettent la faculté de leur PME à être compétitives du fait de nombreuses contraintes qui en découlent notamment la maîtrise des coûts et la possibilité d'augmentation de capacité. En ce qui concerne le principal problème de la main-d'œuvre, il y a 28% de moins de chance pour que les PME qui ont une main-d'œuvre non qualifiée soient compétitives par rapport à celles qui ont une main-d'œuvre qualifiée ($OR=0,72$, $p=0,002$). Pour les dirigeants, la difficulté de recruter du personnel qualifié constitue un frein majeur au développement de leur entreprise. Une situation nouvelle, qui impose aux PME de réorienter à la fois leur effort de formation et leur politique de recrutement.

Pour ce qui est de l'évolution de l'activité, il y a 88% de moins de chance pour que les PME pour lesquelles l'évolution de l'activité est en faible régression soient compétitives, a fortiori celles qui ont une forte régression au seuil de 1% ($OR=0,12$, $p=0,003$). Il est évident qu'une PME qui ne progresse pas ne peut être compétitive dans la mesure où les éléments liés à la performance impactent positivement la compétitivité. En ce qui concerne la détention d'un compte bancaire, nous constatons qu'il y a 29% de moins de chance pour que les PME qui n'ont pas de relations avec les banques soient compétitives, par rapport à celles qui ont un compte bancaire ($OR=0,71$, $p=0,04$). Le fait de posséder un compte bancaire suppose que la PME est insérée dans le circuit de financement approprié en l'occurrence le secteur bancaire. Elle peut donc disposer de financements idoines pour améliorer ses performances, partant sa compétitivité.

Enfin, pour la résolution des problèmes au sein des PME, il y a 77% de moins de chance pour que les PME qui ne résolvent pas les problèmes à l'interne soient compétitives par rapport à celles qui les résolvent ($OR=0,23$, $p=0,02$). En effet, les problèmes auxquels font face les PME notamment : formation technique, formation à l'organisation et aux comptes, assistance pour l'approvisionnement, accès à des machines modernes, accès au crédit, accès aux informations sur le marché, accès à de grosses commandes, enregistrement de l'activité et publicité pour les nouveaux produits ; requièrent une attention particulière des dirigeants et font appel à leur capacité managériale la plus pointue. Ne pas être en mesure de résoudre ces contraintes, amenuise la résilience de leurs structures et par la même occasion leur compétitivité.

4.2.2 Équation du modèle

Pour ce qui concerne l'équation du modèle, neuf (9) variables explicatives sont significatives notamment âge, niveau d'instruction, statut matrimonial, opinion, statut local, main-d'œuvre,

évolution, compte bancaire et résolution des problèmes et expliquent en partie la variable expliquée qui est la compétitivité. Deux (2) sont donc rejetées notamment crédit et sexe. En d'autres termes, l'explication de la variable dépendante est asexuée et le financement bancaire impacte quasi nullement la compétitivité de ces entités.

Ainsi, l'équation du modèle se présente de la manière suivante :

$$\text{Logit P} = \log \frac{P}{1-P} = 0,396 + 0,546ag + 1,14ni - 0,81sm - 0,739op - 0,125sl - 0,33mo - 2,1ev - 0,23cb - 1,46rp.$$

Sur les 9 variables explicatives retenues par le modèle, quatre notamment l'âge, l'instruction, le statut matrimonial et la perception sont liés aux caractéristiques personnelles du dirigeant et confirment notre hypothèse. A ce propos, nous pouvons constater que ces mêmes variables sont pertinentes quand il faut définir les caractéristiques personnelles du dirigeant comme le suggèrent Hejaji, I. et Fahssis L., (2018, septembre) en les opérationnalisant dans leur étude portant sur le profil du dirigeant des PME. Ils considèrent à cet effet que le dirigeant joue un rôle central dans sa PME et son influence touche les différents modes de gestion de l'entreprise et impacte directement le processus décisionnel organisationnel. Filion (1991, cité par Ngongang, D., 2006) considère que la notion de profil du dirigeant est une variable explicative importante de la nature de sa vision de l'organisation. Le profil socio démographique notamment l'âge, (Nadeau et al, 1988), et le niveau de formation (Capiez, 1990). Concernant ce dernier, on considère que si l'on touche à une gestion « moderne » de la PME, c'est aussi le reflet de dirigeants qui sont bien formés et/ou qui sont engagés dans une logique d'équipe de direction pour croître et être compétitive. (The conversion, 2016, mars). Il y a une mise en exergue de la dimension humaine du management. Et Teyssier, C. (2011) arrive à la conclusion qu'il est difficile d'appréhender la problématique financière de la PME indépendamment des caractéristiques de son dirigeant. On retrouve une approche analogue dans la conclusion du travail de Boubakary, B (2017) lorsqu'il évoque l'impact du profil psychologique du dirigeant sur la croissance des PME au Cameroun. De même, Ivanaj, V. et Géhin, S. (1997) considèrent que l'âge et la formation du dirigeant sont parmi les éléments qui impactent la croissance de PME, et par ce moyen influencent sa compétitivité.

Il nous paraît donc évident qu'aborder les questions spécifiques liées à la PME (croissance, compétitivité, organisation, etc.) conduisent à mettre en relief le profil du dirigeant en tant qu'une caractéristique invariante et spécifique des PME malgré leur hétérogénéité.

5. Conclusion

Nos résultats permettent de considérer autrement la question relative à la compétitivité des PME/TPE car leurs caractéristiques triviales (la petite taille généralement mesurée par le nombre d'employés), leur actif total ou encore leur chiffre d'affaires et leur tendance à avoir une gestion centralisée ainsi qu'une faible spécialisation (Julien et al., 2005), particularisent l'approche tendant à mettre en exergue leur compétitivité. Notre étude met en évidence les éléments suivants :

1. Il convient d'intégrer dans l'analyse des déterminants de la compétitivité hors prix des PME/TPE, les deux dimensions que sont le profil du dirigeant et le caractère souvent informel de ces entités ;
2. Un modèle qui ne tient pas compte du profil du dirigeant dans la recherche des déterminants de la compétitivité des PME/TPE aura un pouvoir explicatif très limité. En effet, il est particulièrement important d'étudier la compétitivité des PME sous cet angle puisque leur fonctionnement est distinct de celui des grandes entreprises et qu'il est

inapproprié de les considérer comme des copies réduites des grandes entreprises (Jenkins, 2009, Labelle et St-Pierre, 2010).

3. L'approche qui explique les déterminants de la compétitivité par les facteurs internes (économie d'échelles, innovation et caractéristiques des produits) et les facteurs externes (ressources naturelles, disponibilité des matières premières et politiques économiques et financières) analyse la PME sous l'optique d'un objet de recherche, en insistant sur les caractéristiques des PME (Marchesnay, 1993) alors que l'approche tendant à incorporer dans l'analyse le profil du dirigeant la place sous l'optique d'un champ de recherche, en étudiant le comportement managérial ou le profil du dirigeant (Torrès, 1997b). Ainsi, il est par conséquent pertinent de mettre en contribution les deux approches pour pouvoir mieux étudier le phénomène compétitivité lorsqu'il s'agit de ces entités.

Par ailleurs, notre connaissance sur les déterminants de la compétitivité-hors prix des PME autres que les facteurs internes et externes cités demeurent partielle. Ceci contribue à ce que le débat soit ouvert sur l'approche adoptée tendant à justifier partiellement la compétitivité des PME/TPE par le profil du dirigeant. Le management des PME est un élément essentiel. Le dirigeant d'une petite entreprise n'a souvent pas d'expérience en matière commerciale ou de gestion d'entreprises. Très autonome et polyvalent dans ses missions, il doit pourtant justifier de très solides compétences en matière de gestion financière, management et relations publiques. Pour cela, le niveau d'instruction ou des connaissances avérées dans le domaine d'activités concerné est un atout essentiel. Le système de valeurs du dirigeant notamment les valeurs socioculturelles permet de dresser son profil et se différencie en fonction du choix affirmé pour un objectif de croissance. Le statut matrimonial, en ce qu'il fait partie de ces valeurs socioculturelles, constitue un atout pour renforcer le potentiel de confiance indispensable à la concrétisation des stratégies idoines de financement.

Par ailleurs, l'optimisme des dirigeants sur l'évolution de la conjoncture économique et le développement de leur activité est un vecteur d'investissements et croissance de leurs entités. Mais, cette opinion favorable, avant d'influer positivement, doit être une résultante d'un soutien institutionnel exprimé en termes des mesures économique-commerciales et structurelles. Enfin, nous pouvons conclure, en accord avec C. Chanut-Guieu, G. Guieu (2011), à une forte prégnance du dirigeant de PME/TPE dans la compétitivité de son entreprise.

Enfin, la contribution de cette recherche réside essentiellement dans sa dimension exploratoire au regard du nombre restreint de recherches en la matière. Ses limites proviennent de la taille relativement réduite de l'échantillon (106), du site de recherche et de la dimension subjective que revêt tout questionnaire. Aussi, convient-il de rester très prudent quant à la généralisation des résultats énoncés. Aussi, en abordant le profil du dirigeant uniquement sous l'aspect des caractéristiques sociodémographiques, l'étude place son intérêt sur *l'être* du dirigeant (théorie ontologique) et néglige *le faire* du dirigeant (théorie praxéologique). Dans ce contexte, il est difficile d'avoir une vision globale de l'approche basée sur le profil du dirigeant. Ce qui ouvre une brèche pour des recherches futures.

Références :

- (1). Adair, P. (2014, octobre). *Théorie du compromis versus Théorie du financement hiérarchique : une analyse sur un panel de PME non cotées*. [Congrès]. 12ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Agadir, Maroc. <https://hal.science/hal-01667235>
- (2). Adoho, F., M. et Doumbia, D. (2018). Hétérogénéité du secteur informel et inégalité des revenus : données probantes de la République Démocratique du Congo. *Policy Research Working Paper*, (8328), 10.1596/1813-9450-8328. <https://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/8328.html>
- (3). Angers, M. (1992). *Initiation pratique à la méthodologie des sciences humaines*. Éditions de la Chenelière.
- (4). Bach, D. (1999). *Régionalisation en Afrique : intégration et désintégration*. James Currey and Indiana University press.
- (5). Bairoch, P. (1999). *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*. La découverte.
- (6). Barnes, S.-J., et Lightfoot, P., C. (2005). Formation of magmatic nickel-sulfide ore deposits and processes affecting their copper and platinum-group element contents. *Economic Geology*, One Hundredth Anniversary Volume, 179-213. <https://constellation.uqac.ca/id/eprint/2054/>
- (7). Barre, P. et Gaubert, S. (2013). *Les clés de la performance et de la compétitivité dans les PME*. Expert en poche.
- (8). Becuwe, S. et Blancheton, B. (2013). Les controverses autour du paradoxe Bairoch, quel bilan d'étape ? *Revue d'économie politique*, 123, 1-27. <https://doi.org/10.3917/redp.231.0001>
- (9). Bénassy-quere, A., Chavagneux, C., Laurent, E., Plihon, D., et Rainelli, M. (2019). *Les enjeux de la mondialisation. Les grandes questions économiques et sociales*. La Découverte.
- (10). Bennafla, K. et Peraldi, M. (2008). Frontières et logiques de passage : l'ordinaire des transgressions. *Cultures et conflits*, (72), 7-12.
- (11). Berg, N. et Cazes, S. (2007). Les indicateurs Doing Business : limites méthodologiques et conséquences politiques. *Cahiers de l'économie et du marché du travail*. (6), 26.
- (12). Besnard, P., De bruyne, P., Herman, J. et De schoutheete, M. (1975). Dynamique de la recherche en sciences sociales. *Revue française de sociologie*, (16-3), 421.
- (13). Boubakary, B., Boukar, H. & Tsapi, V. (2017). L'impact du profil psychologique du dirigeant sur la croissance des PME au Cameroun: The impact of the manager's psychological profile on the growth of SMEs in Cameroon. *Question(s) de management*, 18, 47-62. <https://doi.org/10.3917/qdm.173.0047>
- (14). Brown, P., Della, P., Stephen, P., Mercer, V. et Robert. (1993). The Mathematics of Statistical Machine Translation: Parameter Estimation. *Computational Linguistics*, (19), 263-311.
- (15). Capiez, A. et Hernandez, É.-M. (1998). Vers un modèle d'émergence de la petite entreprise. *Revue internationale P.M.E.*, 11(4), 11-43. <https://doi.org/10.7202/1009050ar>.
- (16). Carree, M., A. et Thurik, R. (1998). Small Firms and Economic Growth in Europe. *Atlantic Economic Journal*, 137-146.
- (17). Chambre française de commerce et d'industrie du Maroc. (2011). *Conjoncture*, (930), 17.
- (18). Chanut-guieu, C. et Guieu. (2011). Stratégie et structuration des trajectoires d'hyper croissance des PME. Une étude de cas comparative. *Management & Avenir*, (43), 37-

- 56.
- (19). Charmes, J. et Kamoun, A. (1985, 12-22 aout). *Emploi et sous-emploi dans le secteur non structuré des pays en développement. Concepts et méthodes d'observation*. [Session]. Centenaire de l'institut international de statistique, Amsterdam, 495. https://www.researchgate.net/publication/32986773_Emploi_et_sous_emploi_dans_le_secteur_non_structure_des_pays_en_developpement_concepts_et_methodes
- (20). Corner, P., D., Singh, S. et Pavlovitch, K. (2017). Résilience entrepreneuriale et échec de l'entreprise. *International Small Business Journal*, (35/6), 687-708.
- (21). Dabla-norris, E., et Feltenstein, A. (2005). The underground economy and its macroeconomic consequences. *Journal of Economic Policy Reform*, (8), 153-174.
- (22). De Bruyne, P., Hermann, J., et De Schoutheete, M. (1974). *Dynamique de la recherche en sciences sociales. Les pôles de la pratique méthodologique*. Presses Universitaires de France.
- (23). Debare, M. (1993). Les milliards de l'ombre, l'économie souterraine. *Genèses*, (12), 156.
- (24). Debonneuil, M. et Fontagne, L. (2003). Compétitivité. *La Documentation française*, 97,98-130. https://www.cae-eco.fr/Competitivite_
- (25). Degeorge, J. et Magakian, J. (2013). Vision et opportunité entrepreneuriale : une relation au travers du processus d'idéation ? *Gestion 2000*, 30, 123-140. <https://doi.org/10.3917/g2000.304.0123>
- (26). Deslauriers, J.-P. (1991). *Recherche qualitative, guide pratique*. McGraw-Hill.
- (27). Durand, M. et Giorno, C. (1987). Indicators of international competitiveness: conceptual aspects and evaluation. *OECD journal: economic studies*, (9.1987), 147-182.
- (28). Duren., Van, Martin et Westgren. (1992). Macadamia Nuts: Economic and Competitive Conditions Affecting the U.S industry". *U.S International Trade commission. Investigation*, no 332-386.
- (29). Fillion, L., J. et Brenner, A., G., Dionne, L. et Menzies, T.V. (2007). L'identification d'une occasion d'affaires en contexte d'entrepreneuriat ethnique. *La Revue internationale P.M.E.*, vol. (20), n°2, 33-57.
- (30). Fillion, L.-J. (2007). *Management des PME. De la création à la croissance.*, Edition Pearson.
- (31). Fongang, D. (2014). *La PME en Afrique, essai d'une définition commune*. L'Harmattan Cameroun.
- (32). Fortin, M.-F. et Gagnon, J., (2016). *Fondements et étapes du processus de recherche : méthodes quantitatives et qualitatives*. Chenelière Education.
- (33). Gagnon, Y.-C. (2011). *L'étude de cas comme méthode de recherche*. (2^e éd.). Presses de l'Université du Québec.
- (34). Gassot, H., (2007). Les PME face à l'information : analyse comparative des évolutions entre 2004-2006. *Vie & sciences de l'entreprise*, (174 - 175), 211-219.
- (35). Gauthier, B. (2008). *Recherche sociale, De la problématique à la collecte des données*. (5^e éd.). Presses de l'Université du Québec.
- (36). Gavard-perret, M.-L., Gotteland, D. et Jolibert, A. (2012). *Méthodologie de la recherche en sciences de gestion. Réussir son mémoire ou sa thèse*. (2^e éd.). Pearson.
- (37). Geindre, S. et Deschamps, B. (2014). L'accompagnant du repreneur : conseil, mentor ou coach ? *Entreprendre & Innover*, 21-22, 38-46. <https://doi.org/10.3917/entin.021.0038>
- (38). Germain, C. (1968). Réflexions sur les économies d'échelle - 1. *L'Actualité économique*, 43(4), 696-714. <https://doi.org/10.7202/1003093ar>
- (39). Gourevitch, J.-P. (2002). *L'économie informelle. De la faillite de l'Etat à l'explosion*

- des trafics. Eyrolles.
- (40). Gregoire, E. et Labazee, P. (1994). Grands commerçants d'Afrique de l'ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains. *Cahiers d'études africains*, vol. (34), cahier 136, 720-722.
 - (41). Guillaume, S. et Lescure, M. (2008). *Les PME dans les sociétés contemporaines de 1880 à nos jours - Pouvoir, représentation, action*. Editions PIE-Peter Lang.
 - (42). Hejaji, I. et Fahssis, L. (2018). Etude sur le profil du dirigeant des PME : Opérationnalisation des variables. *Revue du contrôle de la Comptabilité et de l'Audit*, no6, 712-732. <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/381572.pdf>
 - (43). Herderschee, J., Samba, D., M. et Tshibangu, M.T. (2012). Mediaspaul.
 - (44). Herrera, J. et EGG, J. (1998). *Echanges transfrontaliers et intégration régionale en Afrique subsaharienne*. Éditions de l'Aube.
 - (45). Hlady rispall, M. (2002). *La méthode des cas : Application à la recherche en gestion*. De Boeck.
 - (46). Ibrahim, T. L. (2015). *Comment entreprendre en Afrique. Balises du porteur de projet de création d'entreprises*. L'harmattan.
 - (47). Igue, O., J. (1990). *L'Etat entrepôt au Benin : commerce informel ou solution à la crise ?* Karthala.
 - (48). Institut national de la statistique. (2014, septembre). Résultats de l'enquête 1-2-3 sur l'emploi, le secteur informel et sur la consommation des ménages/2012. RDC, 133.
 - (49). Ivanaj, V. et Géhin, S. (1997). Les valeurs du dirigeant et la croissance de la PME. *Revue internationale P.M.E.*, 10(3-4), 81–108. <https://doi.org/10.7202/1009031ar>
 - (50). Janssen, F., St-pierre, J., Pierre-andré, J. et Therien, C. (2005). *Les facteurs de croissance des PME manufacturières sur les marchés locaux et internationaux*. Editions Book.
 - (51). Jenkins, R. (2003). Mondialisation, production, emploi et pauvreté : débats et données probantes. *Journal of international development*, (16), no 13.
 - (52). Jorgenson, D., W. et Nishimizu, M. (1978). U.S. and Japanese Economic Growth, 1952-1974: An International Comparison. *Economic Journal, Royal Economic Society*, 88(352), 707-726.
 - (53). Kamala, K., C., Miki, B., Dhera, M. et Lubula, M. (2021). Qualité de l'emploi en République Démocratique du Congo (RDC). *Traitement du Signal*, 111-131.
 - (54). Kamba, M. (2016). L'influence des petites et moyennes entreprises au développement économique de la République Démocratique du Congo. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, no 46, (2/2016). DOI :10.15584/nsawg.2016.2.31
 - (55). Kessedjian, C. (2005). Approches concurrentes en matière de force majeure et de difficultés. *International Review of Law and Economics*, vol. (25), no 3, 415-433.
 - (56). Kim, E., H., Morse, A. et Zingales, L. (2006). What Has Mattered to Economics since 1970? *Journal of Economic Perspectives*, vol. (20), no 4, 189-202.
 - (57). Kinda, T. (2010). Investment Climate and FDI in Developing Countries: Firm-Level Evidence. *World Development, Elsevier*, vol. 38(4), pp 498-513.
 - (58). Krugman, P. et Obstfeld, M. (2017). *Economie internationale*. Nouveaux Horizons.
 - (59). Lachaal, L. (2001). La compétitivité : Concepts, définitions et applications. *Laajimi A. (ed.), Arfa L. (ed.). Le futur des échanges agro-alimentaires dans le bassin méditerranéen : Les enjeux de la mondialisation et les défis de la compétitivité*. Zaragoza : CIHEAM, 29-36.
 - (60). Laghzaoui, S. (2009). Internationalisation des PME : apports d'une analyse en termes de ressources et compétences. *Management & Avenir*, vol. (22), 2.
 - (61). Lamoureux, A. (1995). *Recherche et méthodologie en sciences humaines*. Éditions Études Vivantes.

- (62). Lautier, B. (2004). *L'économie informelle dans le tiers monde*. Edition La découverte.
- (63). Leger-jarniou, C. (2013). *Le grand livre de l'entrepreneuriat*. Dunod.
- (64). Lekhal, K., Korichi, Y et Gaboussa, A. (2013). Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives. *The Algerian Business Performance Review*, vol. (2), no 2, 29-49
- (65). Makosso, B. (2013/3). L'entrepreneuriat dans un contexte d'adversité : une analyse des déterminants macroéconomiques de la création de nouvelles entreprises au Congo-Brazzaville. *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol.(12), 11-31.
- (66). Makunza, K., E. (2001). *La performance des entreprises africaines. Problèmes et stratégies des PME en République Démocratique du Congo*. Les presses de l'Université Laval.
- (67). Malekisa, M. (2000). L'importance du secteur informel en RDC. *Le Bulletin de l'ANSD*, vol.(1), 21-40.
- (68). Manuel, T. (2013). Doing business : un rapport au service du dumping social et fiscal. <https://www.cncd.be/Doing-Business-un-rapport-au>.
- (69). Marchesnay, M. (1993). *Management stratégique*. Eyrolles.
- (70). Marko, D. (2015). *Les facteurs de la compétitivité régionale*. Université Nice Sophia Antipolis.
- (71). Martory, B. (1986). *Diagnostic et gestion de la PME africaine*. Cachan.
- (72). Mccorriston, S. et Sheldon, I., M. (1992). International Competitiveness: Implications of New International Economics. *Occasional Papers 243178, Regional Research Project NC-194: Organization and Performance of World Food Systems*. DOI: 10.22004/ag.econ.243178.
- (73). Meyer-stamer, J., (1995). Micro-level innovations and competitiveness, *World Development*. Elsevier, vol. 23(1), 143-148.
- (74). Ndongo, S., S. (2013). *Le scandale commerce équitable. Le marketing de la pauvreté au service des riches*. L'harmattan Sénégal.
- (75). Neumark, D. et Wascher, W. (2011). Does a Higher Minimum Wage Enhance the Effectiveness of the Earned Income Tax Credit? *Industrial & Labor Relations Review*, vol. (64) no 4, article5.
- (76). Ngongang, D. (2006). Profil du dirigeant et facteurs déterminants du système d'information comptable et des pratiques comptables des entreprises tchadiennes. HAL. DOI : <https://shs.hal.science/halshs-00558412/file/112-ngongang.pdf>
- (77). Nkakleu, (2017, 6,7 et décembre). La conception de la performance des micro entrepreneurs en Afrique, *10ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation*.
- (78). Nkouka, S., L., Zamo-akono, C. et Bitemo, N., X. (2013). PME et Innovation : une analyse comparative entre le Cameroun, le Congo et la RDC. *Rapport de Recherche du FR-CIEA* no 67/13, 2013.
- (79). Numa, G. (2010). Note sur le monopole naturel et le monopole pratique chez J. S. Mill. *Revue économique*, vol. (61), 341-352.
- (80). OCDE. (2004/2). Promouvoir les PME pour œuvrer au développement. *Revue de l'OCDE sur le développement*, no 5, 37-46.
- (81). Ocdc. (2004/2). Renforcer la compétitivité des pme des pays en transition et en développement, *Revue de l'OCDE sur le développement*, no 5, 47-76.
- (82). Odaka, K. et Sawai, M. (1999). *Petites entreprises, grandes entreprises. Le développement des petites entreprises dans une perspective comparative*. Londres.
- (83). Odaka, K. et Sawai, M. (1999). *Small firms, large concerns*. Oxford University Press.
- (84). Perkins, D., H., Radelet, S. et Lindauer, L., D. (2012). *Economie du développement*. (2^e éd.). Nouveaux horizons.

- (85). Perrin, C. (2017/3). Regards sur les PME dans l'histoire industrielle : une introduction. *Marché et organisations*, no 30, 11-23.
- (86). Perrin, C. (2017/3). Un ordre économique sans machine ? Penser et repenser l'artisanat et la société française au XX^e siècle. *L'Homme & la Société*, no 205, 185-209.
- (87). Pestieau, P. (1989). L'économie souterraine. *Politique étrangère*, n°4, 54^eannée, 781-782.
- (88). Peter, J., P. (1981). Construct validity: A review of Basic issues and marketing practices. *Journal of Marketing Research*, 18 (May), 133- 145.
- (89). Porter, M. (2003). *L'avantage concurrentiel : Comment devancer ses concurrents et maintenir son avance*. Dunod.
- (90). Pourtois, J. et Desmet, H. (1989). Épistémologie et instrumentation en sciences humaines. *Revue française de pédagogie*, no 176, 115-117.
- (91). Rainelli, M. (2013). Internationalisation des échanges et croissance. *Les enjeux de la mondialisation. Les grandes questions économiques et sociales III, Repères*, 6-22.
- (92). Ricardo, D. (1847|1966). *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*. Traduction française.
- (93). Rodrik, D. (2011). The globalization paradox: democracy and the future of the world economy. New York and London. W.W Norton, 368.
- (94). Roitman, J. (2011). The same but different? inter-culturel trade and the sephardion. *Brill*, 1595-1640, 340.
- (95). Roubaud, F. (1994). *L'économie informelle au Mexique : de la sphère domestique à la dynamique macro-économique*. Karthala.
- (96). Teyssier, C. (2011). L'influence du dirigeant de PME sur les décisions financières en contexte d'hypercroissance. *Revue internationale P.M.E*, vol. (24), no 3-4, 11–48. DOI <https://doi.org/10.7202/1013661ar>
- (97). Samuelson, P., A. (2004). Where Ricardo and Mill rebut and confirm arguments of mainstream economics supporting globalization. *Journal of Economic Perspectives*, vol. (18), no 3, 135-146.
- (98). Sanjaya, L. (2001). Indices de compétitivité et pays en développement : évaluation économique du Rapport sur la compétitivité mondiale. *Développement mondial*, vol. (29), no 9, 1501-1525.
- (99). Sethuraman, S., V. (1982). Le secteur informel urbain dans les pays en développement : emploi, pauvreté et environnement dans Travail. *Capital et société*, vol. (15), no1, 91-93.
- (100). Sexton, D., L. et Bowman, N. (2012). The entrepreneur: A capable executive and more. *Journal of Business venturing*: 129-140. Reprinted online version 2012. www.books.google.cd.
- (101). Shapero, A. et Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship, *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Chapter IV, 72.
- (102). Sharples, J., A. et Milham, N. (1990). Long run competitiveness of Australian agriculture. USDA 36 Economic Research Services", *Foreign Agricultural Economics Report* 243, 1990.
- (103). Stanislaus, S., U. (2020). Power comparisons of five most commonly used autocorrelation tests. *pak.j.stat.oper.res.*, vol.(16), no 1, 119-130
- (104). Stiglitz, J., E., Walsh, C., E et Lafay, J.-D. *Principes d'économie moderne*. (2014). De Boeck.
- (105). St-pierre, J. (2016, octobre). Croissance des PME et autonomie financière : le rôle des pratiques d'affaires, [Conférence]. *13ème Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME (CIFEPME)*, à Trois-Rivières, Canada.
- (106). Sumata, C. (2001). *L'économie parallèle de la RDC. Taux de change et dynamique de*

l'hyperinflation au Congo. L'Harmattan.

- (107). Sumata, C. (2005, juillet-décembre). Les enjeux de l'immigration et de l'entrepreneuriat : les transferts de fonds peuvent-ils financer l'entrepreneuriat ? *Revue congolaise de Gestion*, no 9-10.
- (108). Sumata, C. (2014). *La gestion macroéconomique de la République Démocratique du Congo durant et après la transition démocratique*. L'Harmattan.
- (109). Sylvain, M. (2019). *Comprendre la mondialisation*. Edition Bréal.
- (110). Torres, O. (1997). Pour une approche contingente de la spécificité de la PME. *Revue internationale P.M.E*, vol. (10), no 2, 9-43
- (111). Torres, O. (1999). *Les PME*. Flammarion.
- (112). Tshimanga, C. (2004). Analyse multidimensionnelle de la pauvreté dans les ménages de Kisenso. *Vivre et survivre à Kinshasa, problématique du développement humain, observatoire d'économie politique et de développement humain*, FCK, 203.
- (113). Voulgaris, F., Asteriou, D. et Agiomirgianakis, G. (2004). Size and Determinants of Capital Structure in the Greek Manufacturing Sector. *International Review of Applied Economics*, 18:2, 247-262, DOI: 10.1080/0269217042000186714.
- (114). Yotaro, O. (2018, mai). L'indicateur du commerce transfrontalier et les questions douanières afférentes. *Document de recherche de l'OMD*, no 44.