

DOCUMENTS DE RECHERCHE DE L'OBSERVATOIRE DE LA FRANCOPHONIE ÉCONOMIQUE

DROFE

DROFE no. 28

Analyse de l'écosystème entrepreneurial des Très Petites Entreprises (TPE)/Startup au Congo Brazzaville

Wolf Ulrich AKIANA MFERE

Chercheur au CERAPE, Brazzaville-Congo

FÉVRIER 2022

OBSERVATOIRE
DE LA FRANCOPHONIE
ÉCONOMIQUE



Université 
de Montréal

Observatoire de la Francophonie économique de l'Université de Montréal

L'[Observatoire de la Francophonie économique](http://ofe.umontreal.ca) (OFE) de l'Université de Montréal a été créé en 2017 en partenariat avec le Gouvernement du Québec, l'Organisation internationale de la Francophonie (OIF) et l'Agence Universitaire de la Francophonie (AUF). Il a pour mission de devenir une ressource de premier plan sur les questions reliées à la Francophonie économique et, donc, un centre de calibre international d'études, de recherches et d'activités de liaison et de transfert sur la francophonie économique ayant un intérêt marqué pour les pays en voie de développement, notamment ceux du continent africain.

Il met à la disposition des partenaires de la francophonie – gouvernements, entreprises et organismes publics et privés – des études de haut niveau, des données fiables et un vaste réseau d'expertises économiques vouées à la réalisation d'analyses économiques résolument ancrées dans la théorie et les faits.

Pour plus d'information, visitez le site : <http://ofe.umontreal.ca>

Merci aux partenaires de l'OFE :



Analyse de l'écosystème entrepreneurial des Très Petites Entreprises (TPE)/Startup au Congo Brazzaville

DROFE no. 28

Wolf Ulrich AKIANA MFERE
Chercheur au CERAPE, Brazzaville-Congo

Février 2022

Résumé : L'objectif de cet article est de dresser l'état des lieux de l'écosystème entrepreneurial des Très Petites Entreprises (TPE) / Startup au Congo. L'intérêt d'une telle recherche est qu'elle permet au partenaire au développement du Congo ainsi qu'aux pouvoirs publics de mieux comprendre l'environnement entrepreneurial pour de possibles interventions en faveur de son développement. Sur la base d'une enquête auprès de 160 TPE/Startup de Brazzaville et de Pointe-Noire, les résultats indiquent que les entrepreneurs éprouvent des difficultés dans la levée de fonds (60 %), dans le passage de l'idée à l'action (24 %) et pour trouver des clients (23 %). Plusieurs structures à l'appui en entrepreneuriat existent, mais celles-ci ne semblent pas être à la hauteur des attentes des entrepreneurs. Les services d'accompagnement pour la plupart sont jeunes et ne sont pas suffisant tant au niveau de la qualité que de la quantité. Les mesures fiscales, institutionnelles, financières et éducatives sont proposées dans ce travail afin d'améliorer l'écosystème entrepreneurial au Congo.

Mots clés : Ecosystème-Entrepreneuriat-Startup-TPE

L'auteur remercie les évaluateurs anonymes pour leurs observations et suggestions. Les idées exprimées dans ce document sont celles de l'auteur et ne reflètent pas celles de l'OFE ou de ses partenaires. Les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité de l'auteur.

Introduction

La République du Congo est un pays d'Afrique Centrale d'une superficie de 342 000 km² pour 5 millions d'habitants (2018)¹. Brazzaville (la capitale) et Pointe Noire représentent les villes les plus peuplées du pays abritant 2/3 de la population. La République du Congo est réputée pour sa richesse en ressources naturelles constituée de (i) sa forte dotation en hydrocarbures et en minerais, (ii) son patrimoine forestier et ses terres propices à l'agriculture (10 millions d'hectares de terre arables sous exploitée) et de (iii) sa situation géographique (en bordure du fleuve Congo).

Avec des ressources naturelles abondantes, une population jeune et un positionnement stratégique au cœur de l'Afrique Centrale, le Congo reste toutefois encore un pays dont l'activité économique est

¹ La Banque mondiale en République du Congo, République du Congo- vue d'ensemble - <https://www.banquemondiale.org/fr/country/congo/overview>

essentiellement tirée par le secteur public et l'industrie pétrolière. Une partie importante de la population est dans une situation de forte précarité et reste exclue du marché du travail, tout particulièrement les jeunes et les femmes.

Au niveau du soutien à l'entrepreneuriat et du financement des Startups, TPE, et Petites et Moyennes Entreprises (PME), les établissements bancaires du Congo peinent à remplir leurs missions notamment en raison du climat des affaires et du cadre légal. Les financements alternatifs (microfinance, méso finance, fonds de développement étatiques, fonds d'investissement, fonds de garantie, incubateurs) restent marginaux pour les porteurs de projets. Beaucoup de promoteurs de projets manquent de compétences et de formations adéquates pour fonder une entreprise ou pérenniser leurs activités. Cette situation rend difficile l'émergence d'un tissu économique solide, innovant et dynamique, l'instauration de pratiques de bonne gouvernance et la diversification de l'économie.

Des initiatives encourageantes commencent cependant à émerger, notamment du côté des cabinets de conseils financiers, des banques, de Business Angels et des grandes entreprises implantées au Congo. Des initiatives privées sont lancées pour « coacher » des porteurs de projets. Du côté de l'État, le soutien à l'entrepreneuriat est une des priorités du gouvernement et plusieurs organisations internationales comme la Banque Mondiale et l'Union Européenne sont actives sur le sujet. En bref, l'écosystème entrepreneurial congolais est peu favorable aux entrepreneurs et porteurs de projets.

L'objectif de cet article est de dresser l'état des lieux de l'écosystème entrepreneurial des TPE/Startup au Congo. L'intérêt d'une telle recherche est qu'elle permet au partenaire au développement du Congo ainsi qu'aux pouvoirs publics de mieux connaître l'environnement entrepreneurial pour de possibles interventions en faveur de son développement. Sur la base d'une enquête auprès de 160 TPE/Startup de Brazzaville et de Pointe-Noire, les résultats indiquent que les entrepreneurs éprouvent des difficultés dans la levée de fonds (60 %), dans le passage de l'idée à l'action (24 %) et pour trouver des clients (23 %). En effet, les mesures fiscales, institutionnelles, financières et éducatives conséquentes devraient être prises afin d'améliorer l'écosystème entrepreneurial au Congo.

L'article est structuré en 4 points essentiels en dehors de l'introduction et la conclusion. La section 2 présente l'approche conceptuelle. La section 3 est consacrée à la méthodologie. La 4^e section présente les résultats de l'enquête. La section 5 aborde les implications pour les politiques publiques.

1. Approche conceptuelle

L'approche conceptuelle est consacrée à la définition des trois concepts clés de notre étude à savoir : Startups, TPE et Ecosystème entrepreneurial.

1.1. Startups

Terme d'origine anglophone, une Startup est généralement définie comme une entreprise innovante à fort potentiel de croissance. Toutefois cette définition varie beaucoup, et notamment d'un contexte à un autre. Dans tous les cas, dans « Startup » il y a l'idée de démarrage « Start » et l'idée de croissance forte « Up ».

Deux idées sont l'essence même de la Startup. L'expression francophone généralement utilisée pour remplacer le terme Startup est « Jeune pousse ». Ces jeunes entreprises à fort potentiel de création de valeur ont la particularité d'être dans des phases d'expérimentation caractérisées par une incertitude très forte (autant sur les produits / services développés, que sur le marché ou le modèle économique). Généralement développées par des entrepreneurs urbains, au niveau d'éducation supérieur, ces entreprises tentent d'apporter des solutions nouvelles à des défis économiques, sociaux ou environnementaux. Elles peuvent ensuite potentiellement se transformer en PME en changement

d'échelle. Les critères permettant d'identifier une Startup sont généralement : le stade de maturité généralement au démarrage ; la rapidité de croissance (Chabaud et al. 2004).

1.2. TPE

Selon le Ministère des PME du Congo (2017), la TPE est une entreprise qui emploie au plus neuf salariés permanents et réalise un chiffre d'affaires annuel hors taxes de vingt-cinq millions (25.000.000) de F.CFA au maximum. Au Congo, cette catégorie comprend des petites unités de production établies dans les villes, généralement, des microentreprises dont certaines échappent à la réglementation de l'administration. On distingue à cet effet le secteur privé traditionnel, essentiellement centré sur l'agriculture de subsistance ou la petite agriculture et sur les services ruraux. Il y a ensuite plusieurs milliers de TPE exerçant des activités de petit commerce, de petite restauration, de maraîchage, de transformation de produits alimentaires et d'artisanat. Elles assurent la survie et l'insertion ou la réinsertion dans la vie économique de familles et d'individus marginalisés, en partie par les conflits.

La Commission Européenne définit la TPE comme une entreprise de zéro à neuf salariés. Selon Morris (1998), en Chine, il faut moins de huit salariés pour définir la TPE alors qu'en France, Julien et Marchesnay (1989) et Marchesnay (2003) retiennent le critère de moins de cinq salariés.

1.3. Ecosystème entrepreneurial (EE)

Selon Spigel (2015), l'EE est défini comme un ensemble d'acteurs et de facteurs interdépendants et coordonnés d'une telle façon qu'ils permettent l'entrepreneuriat productif sur un territoire particulier. Il se constitue de combinaisons d'éléments sociaux, politiques, économiques et culturels dans une région, qui supporte le développement de la croissance des start-up innovantes et encourage les entrepreneurs naissants et autres acteurs à prendre les risques pour créer, financer ou assister d'une autre manière des entreprises à haut-risque.

Comme le souligne Isenberg (2010), l'écosystème entrepreneurial consiste en un jeu de différents éléments individuels comme le leadership, la culture, les marchés des capitaux, des consommateurs à l'esprit ouvert qui se combinent de manière complexe. Chacun pris isolément peut favoriser l'entrepreneuriat, mais il est insuffisant pour le soutenir. C'est pourquoi beaucoup d'efforts gouvernementaux sont des échecs parce qu'ils n'adressent que quelques-uns de ces éléments" souligne l'auteur.

L'EE selon Isenberg (2010 ; 2011) repose sur six (6) piliers : la politique publique, la finance, la culture, les supports, le capital humain et les marchés. Ces six (6) piliers ont chacun plusieurs ramifications. A noter que, en accord avec sa vision de l'interconnexion de ces différents domaines, Isenberg ne pose pas qu'un pilier soit supérieur à l'autre. Chacun a son importance.

Vogel (2013) définit à son tour le concept de l'EE, comme « une communauté interactive au sein d'une région géographique, composée d'acteurs variés et interdépendants (entrepreneurs, institutions et organisations) et de facteurs (marchés, cadre réglementaire, cadre de soutien, culture entrepreneuriale, etc.), qui évolue avec le temps et dont les acteurs et les facteurs coexistent et interagissent pour promouvoir la création de nouvelles entreprises ».

Dans le même sens et ordre d'idées, Mason et Brown (2014) ; Spigel (2015) ; Stam et Spigel (2016) et Morris et al. (2013), définissent les écosystèmes comme « un ensemble interconnecté d'acteurs entrepreneuriaux (potentiels et existants), d'organisations entrepreneuriales (entreprises, venture capitaliste, business angels, banques), d'institutions (universités, agences du secteur public et de financement) et de processus entrepreneuriaux (taux de création d'entreprise, nombre d'entreprises à

forte croissance , nombre d’entrepreneurs en série, niveau d’ambition entrepreneurial) qui s’entremêlent de manière formelle et informelle pour connecter, modérer et gérer la performance au sein de l’environnement entrepreneurial local ».

2. Méthodologie de l’étude

La méthodologie utilisée pour mener cette recherche s'appuie sur les outils de l'écosystème entrepreneurial existants et reconnus, notamment le modèle d'écosystème entrepreneurial de Babson et l’outil d’analyses standardisé « Entrepreneurial Ecosystème Diagnostic Toolkit », publié par le Réseau Aspen des Entrepreneurs en Développement (ANDE)².

Les documents relatifs aux statistiques et études diverses sur l’environnement entrepreneurial ont été consultés ainsi que des textes juridiques. Les entretiens ont été réalisés auprès des informateurs clés identifiés pour collecter les informations qualitatives et quantitatives sur l’appui des TPE/Startup tels que certains représentants de donateurs, de ministères, de fournisseurs des services d’accompagnement ou financiers aux entreprises, responsables des agences publiques ou privées de soutien à l’entrepreneuriat. En effet, pour la collecte d’informations, six (6) cibles ont été identifiées comme l’indique le tableau 1 ci-dessous.

Tableau 1 : Acteurs cibles des entretiens et de l’enquête

Acteurs publics et parapublics <ul style="list-style-type: none"> • Ministères • Agences d’Etats 	Acteurs privés institutionnels <ul style="list-style-type: none"> • Organisations patronales • Organisations sectorielles 	Partenaires techniques et financiers <ul style="list-style-type: none"> • Bailleurs • Organismes de coopération technique
Acteurs de l’accompagnement <ul style="list-style-type: none"> • Incubateurs • Accélérateurs 	Acteurs du financement <ul style="list-style-type: none"> • Banques • IMF • Fonds d’investissement 	Entrepreneurs <ul style="list-style-type: none"> • TPE • Startup • Porteurs de projets

Source: Fanaka (2020).

Ainsi, pour chaque cible, une grille d’informations a été adaptée pour la collecte d’informations. Pour caractériser le tissu des TPE/Startup, la collecte des données sur la base d’un questionnaire en fonction de la taille en termes de salariés, du secteur d’activité, de l’année de création, de l’effectif et du chiffre d’affaires a été réalisée par Fanaka³ en novembre 2020 auprès de 160 entrepreneurs à Brazzaville et Pointe-Noire. Le choix de ces deux villes se justifie du fait que le recensement général des Très Petites, Petites et Moyennes Entreprises réalisé par le Ministère en charge des PME en 2017 a montré qu’environ 65 % des promoteurs des unités économiques exercent leurs activités dans ces deux grandes villes du pays. Les villes de Brazzaville et Pointe-Noire regorgent respectivement 35,3 % et 29,3 % des unités économiques nationales selon les résultats de ce recensement.

3. Présentation et discussion des résultats

Cette section, la plus intéressante et essentielle de notre travail, présente le profil des entrepreneurs, les parcours entrepreneuriaux, le profil des TPE/Startup, la situation des femmes entrepreneures congolaises et en dernier point, l’état de lieux de l’écosystème entrepreneurial congolais.

² Publié par l’Aspen Network of Développment Entrepreneurs. Les outils de l’écosystème concernent les banques, les marchés financiers, l’éducation ou capital humain, les services d’accompagnement technique, les institutions d’Etat et les partenaires au développement.

³ Fanaka est une agence d’études spécialisée sur l’entrepreneuriat. Elle est basée en France et a été sélectionnée par l’Agence Française de Développement (AFD) en 2020 afin de réaliser cette étude dont l’auteur a été recruté en qualité de consultant national.

3.1. Profil des entrepreneurs

L'enquête menée auprès de 160 entrepreneurs congolais au mois de novembre 2020 par Fanaka a révélé que, comme dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne, les femmes représentent moins d'un tiers des entrepreneurs (21 % au Burkina Faso, 32 % au Sénégal par exemple). Aujourd'hui, 71 % des entrepreneurs congolais sont des hommes. Les raisons d'une telle répartition sont nombreuses et multifactorielles (culture, niveau d'éducation, famille, etc.). Par ailleurs, 82 % des interrogés ont moins de 35 ans. Les congolais entreprennent donc plutôt jeunes, après leurs études ou en début de carrière. Si la jeunesse donne aux entrepreneurs une certaine liberté (en raison de l'absence de contraintes familiales lourdes) et leur permet de jouir d'un plus grand dynamisme, elle implique aussi des défis particuliers. En effet, les entrepreneurs les plus jeunes ont davantage de difficultés à réunir le capital de départ nécessaire aux phases d'idéation et d'amorçage de leur projet d'une part ; et ont un réseau plus restreint que leurs homologues en fin de carrière d'autre part. Enfin, ils ont naturellement accumulé moins d'expérience et disposent de compétences techniques en construction.

On note que seuls 28 % des interrogés disposent d'au moins un master : cette donnée signifie que la création d'entreprise n'est pas réservée aux congolais ayant suivi des études supérieures poussées. Si la part d'entrepreneurs ayant simplement suivi un parcours scolaire de niveau primaire est très faible, on soulignera le fait que le mode de collecte des informations (questionnaire en ligne) est un facteur de biais.

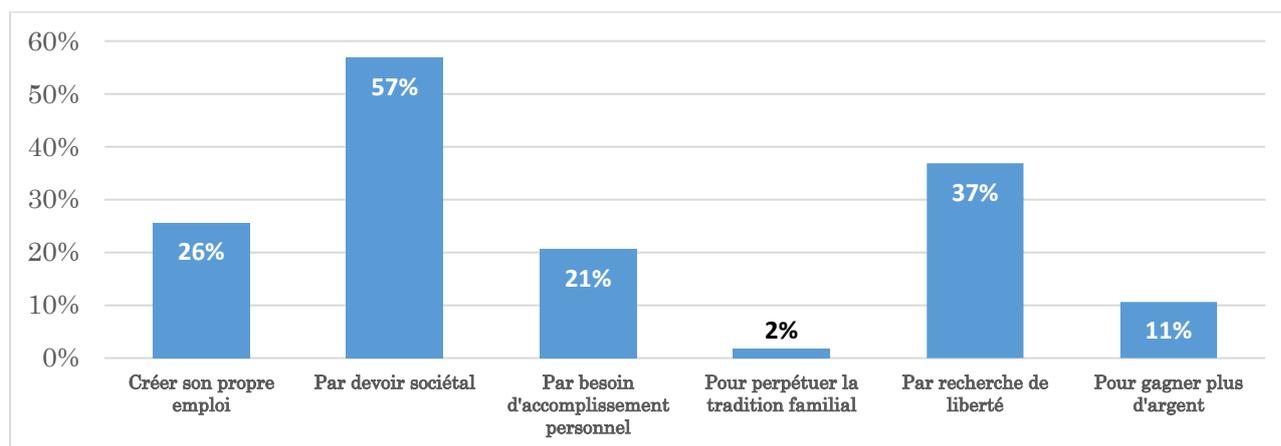
Par ailleurs, on notera que selon l'UNESCO, le taux de mobilité internationale des étudiants congolais est de 18 %. Cependant, ce pourcentage monte à 31 % au sein de la population des entrepreneurs. Le fait d'avoir étudié à l'étranger semble donc être un réel élément facilitateur dans la démarche entrepreneuriale. Cependant, les personnes ayant étudié à l'étranger ne disposent pas forcément de diplôme supérieur signifiant donc que c'est davantage l'ouverture culturelle que le niveau d'étude qui influence positivement la prise d'initiative entrepreneuriale.

Au moment de l'enquête, seuls 18 % des interrogés étaient précédemment sans activité. Ceci signifie que les 82 % restants ont décidé de créer une entreprise par choix et non par défaut. De plus, près de 75 % des interrogés se consacrent totalement à leur activité entrepreneuriale. L'entrepreneuriat n'est donc pas perçu comme un « passe-temps » ou un « à côté » pour la majorité des entrepreneurs. Si les entrepreneurs congolais sont peu nombreux, ils sont cependant réellement engagés dans leur démarche entrepreneuriale.

3.2. Parcours entrepreneuriaux

Il est important à présent de s'intéresser aux motivations qui poussent les congolais à entreprendre. Comme le montre le graphique ci-après, seulement 11 % des entrepreneurs affirment avoir créé leur entreprise pour augmenter leurs revenus. 57 % en revanche entreprennent « par conviction, pour aider la société », et 37 % pour être plus libres de leurs décisions et actions. L'entrepreneuriat est donc perçu comme un outil d'émancipation, de création de valeur et d'emploi (et non de richesse rapide, comme cela peut être le cas dans certains pays). Il semble donc judicieux d'appuyer des campagnes de sensibilisation/communication autour de ces thèmes forts, dans l'optique de développer et d'entretenir une forte culture entrepreneuriale.

Graphique 1 : Motivations pour l'entrepreneuriat au Congo

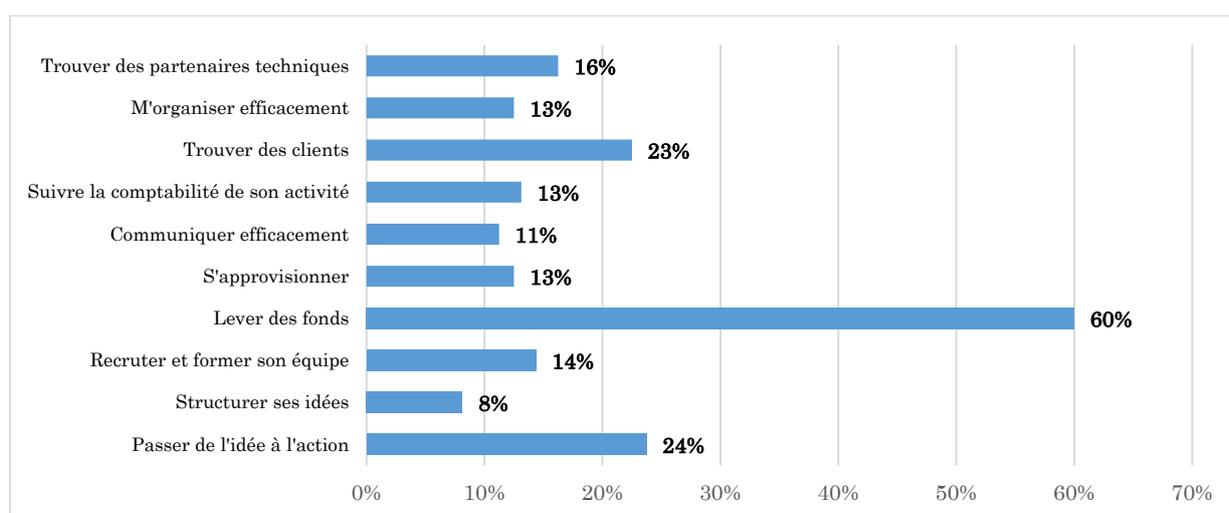


Source : Fanaka (2020)

Les résultats illustrés par le graphique 2 ci-dessous montrent que la difficulté la plus communément rencontrée par les entrepreneurs est la levée de fonds (citée par 60 % des interrogés). On identifiera également la difficulté de passer de l'idée à l'action (pour 24% des interrogés) et celle de trouver des clients (pour 23% des interrogés). Le rapport publié par la BAfD (2012) montre que 4% seulement des investissements des entreprises au Congo sont financés par les banques. La plupart des petites et moyennes entreprises recourent à d'autres modes de financement que sont : les fonds propres et les dettes commerciales (crédit commercial). Les données de l'enquête de la Banque mondiale (2009)⁴ auprès des entreprises révèlent qu'au Congo, plus de 84 % des activités des entreprises (petites, moyennes et grandes entreprises) sont financées par les fonds propres contre 6,6% pour le financement bancaire. Ce faible taux met en exergue les difficultés rencontrées par les entreprises dans la recherche du financement bancaire au Congo.

Il semblerait donc que les entrepreneurs congolais éprouvent des difficultés à mettre sur le marché des produits et services suffisamment bien pensés pour attirer clients et financement (certainement trop rares et inaccessibles également). À noter que ces réponses correspondent bien aux défis rencontrés par des entrepreneurs en début de parcours entrepreneurial.

Graphique 2 : Principales difficultés personnelles rencontrées

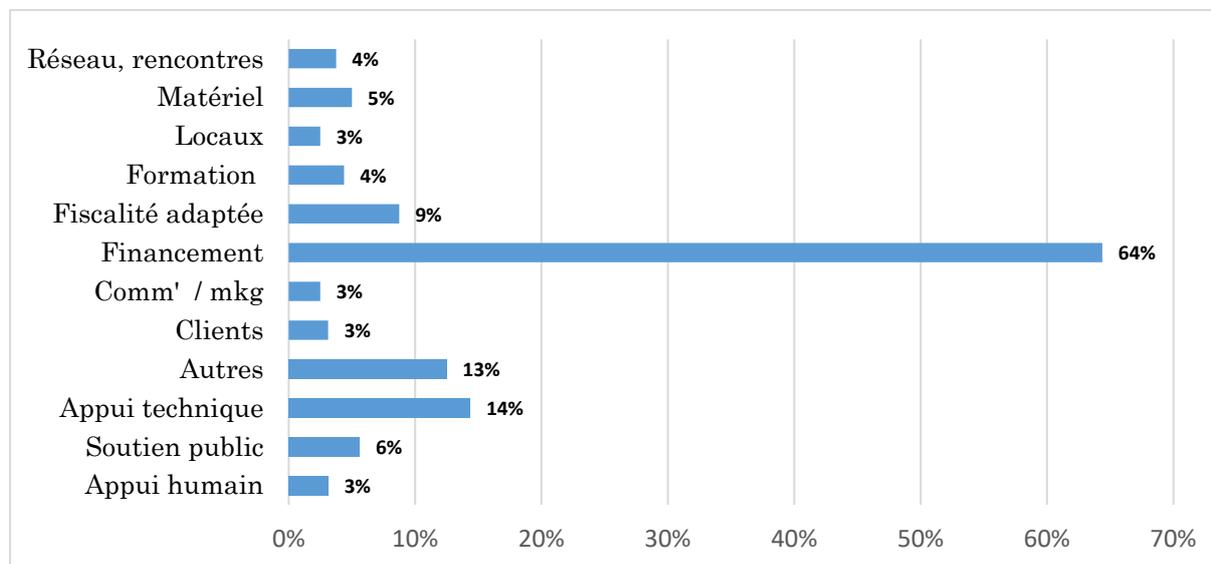


Source : Fanaka (2020).

⁴ Extrait du rapport sur le développement en Afrique (BAfD, 2011).

En effet, les entrepreneurs ont exprimé un certain nombre de besoins afin de surmonter les défis identifiés. Il ressort du graphique 3 ci-dessous que l'accès au financement constitue est le besoin le plus exprimé par les entrepreneurs pour relever les défis.

Graphique 3 : Besoins identifiés pour surmonter les défis



Source : Fanaka (2020).

3.3. Profil des TPE/Startup

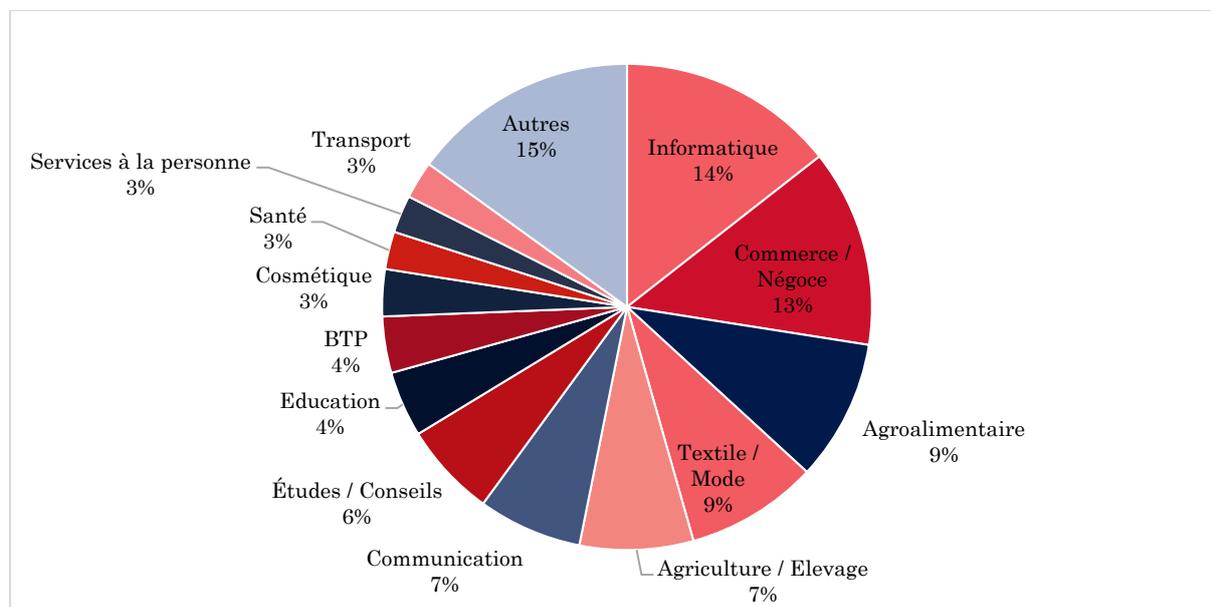
Parmi l'échantillon d'entrepreneurs interrogés, 2 entreprises sur 3 ont été créées depuis moins de 2 ans. Seules 16 % des entreprises ont passé le cap des 5 ans. Ceci s'explique par l'engouement récent du Congo pour l'entrepreneuriat d'une part et par la difficulté de survivre pour une petite entreprise d'autre part. Le fait que la population des TPE et Startups soit aussi jeune implique des besoins en appui technique et financier particulièrement importants sur la phase de structuration des idées (idéation) et le démarrage des activités (début de production, packaging, distribution, gestion de base, communication, etc.).

L'étude montre que 52 % des interrogés a entrepris les démarches de formalisation de son entreprise. Ce chiffre a vocation à augmenter, car près de la moitié des entreprises non formalisées ne le sont pas en raison d'activités encore restreintes (et pourraient donc le devenir en temps opportun).

Par ailleurs, lorsque les entrepreneurs décident de formaliser leurs activités, ils optent dans 50 % des cas pour une entreprise individuelle, et à 20 % pour des sociétés à responsabilité limitée (SARL). En effet, 85 % des interrogés sont des microentreprises comme le montre le nombre moyen d'emplois créés par entreprise (4,8). Dès lors, le statut d'entreprise individuelle reste le statut le plus souple et le moins contraignant pour de petites entreprises, au potentiel de développement limité.

Comme le montre le graphique 4 ci-dessous, les TPE / Startups congolaises couvrent un champ très large d'activités, car deux entreprises sur 3 mobilisées sur des activités tertiaires.

Graphique 4 : Répartition des TPE/Startup par secteur d'activités

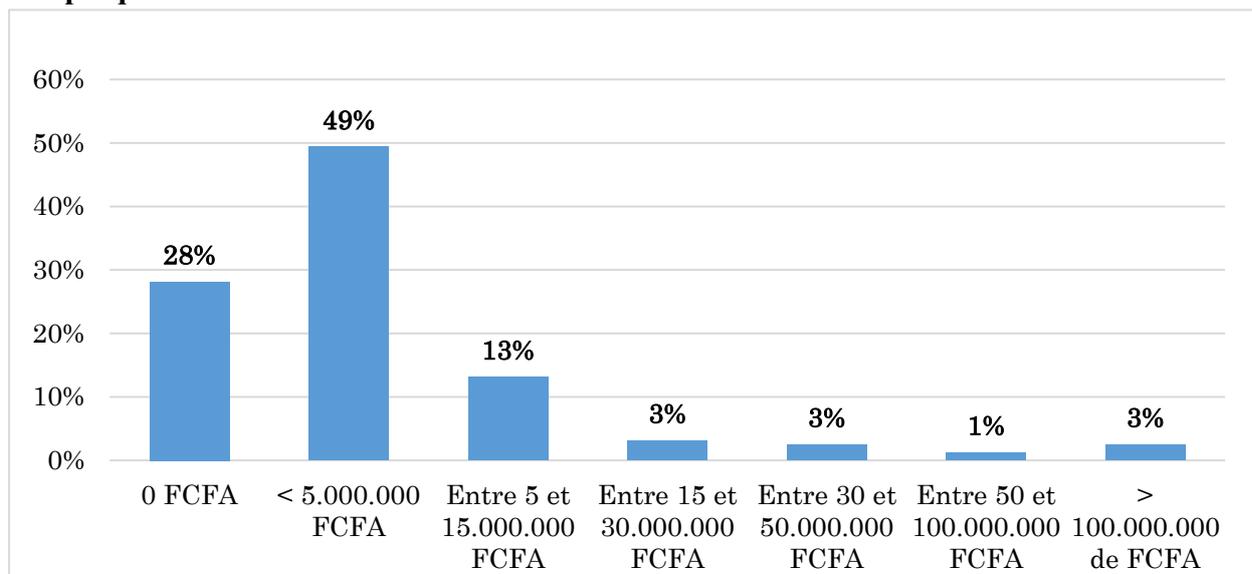


Source : Fanaka (2020)

Cependant, l'analyse montre que près des 2/3 des interrogés entreprennent dans le secteur tertiaire, alors que le secteur agricole ne touche que 9 % des interrogés. Il apparaît en effet que, dans un pays pétrolier comme le Congo, le secteur agricole est de manière générale sous-exploité et sous-consideré. D'autre part, les centres urbains comme Brazzaville ou Pointe Noire (qui concentrent la quasi-totalité des TPE et startups interrogées) sont des écosystèmes globalement plus favorables au développement de nouveaux services, qui nécessitent par ailleurs des investissements beaucoup moins conséquents que le secteur secondaire par exemple, expliquant donc la sur-représentation du secteur tertiaire parmi les TPE et Startups.

L'enquête a montré que 77 % des entreprises interrogées réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 5.000.000 FCFA / an, et 90 % réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 15.000.000 FCFA / an (confère la figure 5 ci-dessous). Ces montants limités démontrent la jeunesse des entreprises, mais également la difficulté de mettre en place des entreprises créatrices de valeur au Congo. Un des principaux défis des acteurs d'appui technique et financier des entrepreneurs sera donc d'accompagner la croissance de petites entreprises au démarrage.

Graphique 5 : Chiffres d'affaires annuels



Source : Fanaka (2020).

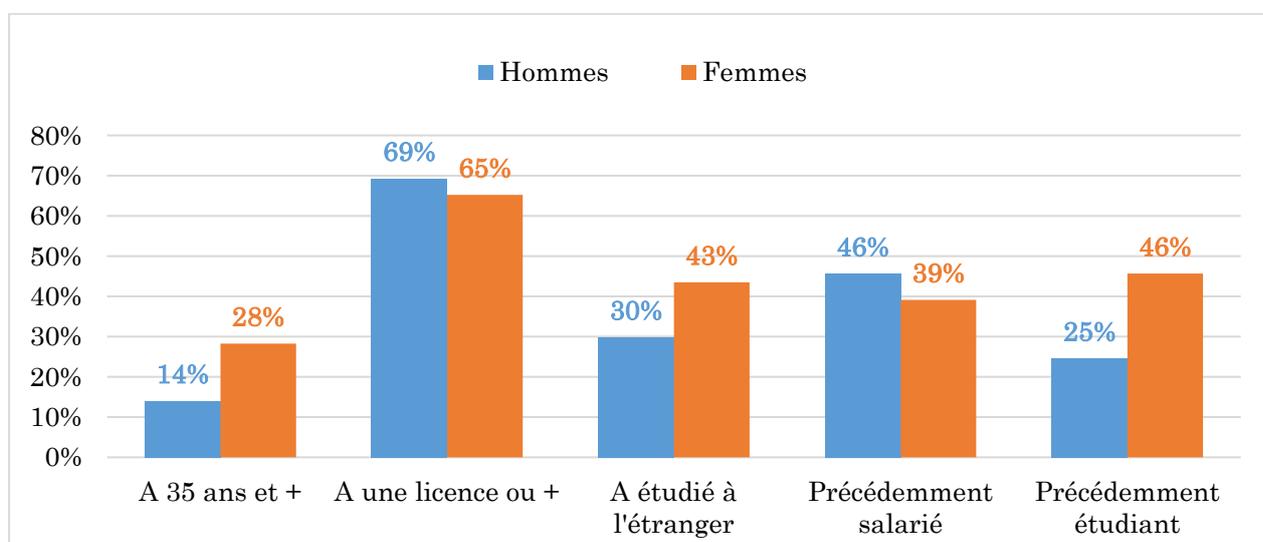
3.4. Situation des femmes entrepreneures congolaises

Les femmes entrepreneures congolaises :

- Sont plus âgées que les hommes,
- Ont d'avantage étudié à l'étranger,
- Entreprennent plus à la sortie de leurs études (qui sont donc en moyenne plus longues que celles des hommes).

Ces éléments tendent à penser que les femmes qui se lancent dans la création de TPE ou de Startup se sentent donc plus en confiance. Elles sont donc plus outillées et plus légitimes pour entreprendre lorsqu'elles sont plus âgées, ont finalisé des études plus longues ou ont une expérience à l'étranger (leur donnant un certain bagage et/ou une plus grande autonomie). Aussi, leur profil est potentiellement moins risqué que celui de leurs homologues masculins lorsqu'elles décident de démarrer une activité entrepreneuriale comme le montre le graphique 6 ci-dessous.

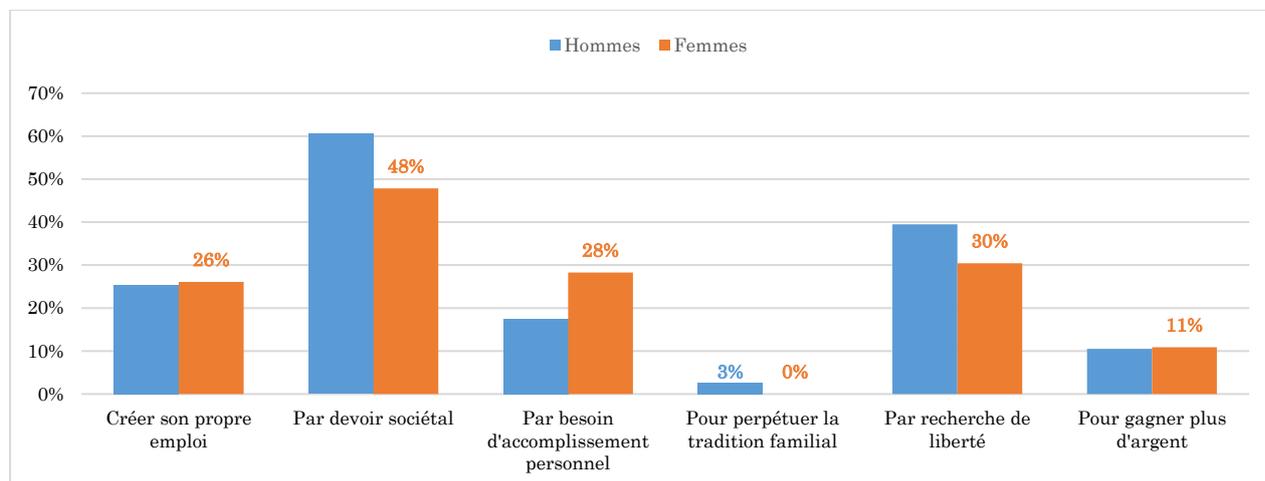
Graphique 6 : Approche genrée des données de profil sur les études



Source : Fanaka (2020).

Concernant le profil sur l'entrepreneuriat, à partir des résultats de l'enquête présentés sur le graphique 7 ci-dessous, on constate que l'entrepreneuriat féminin est une quête d'autonomisation pour les femmes, car l'entrepreneuriat est pour 28 % des femmes interrogées un moyen d'accomplissement personnel (contre 18 % chez les hommes). Les femmes interrogées considèrent donc davantage l'entrepreneuriat comme un moyen de se réaliser plutôt que de prendre une place particulière dans la société, ou de contribuer à un mouvement plus collectif. Aussi, on peut voir dans l'entrepreneuriat un moyen d'autonomisation et d'émancipation pour les porteuses de projets.

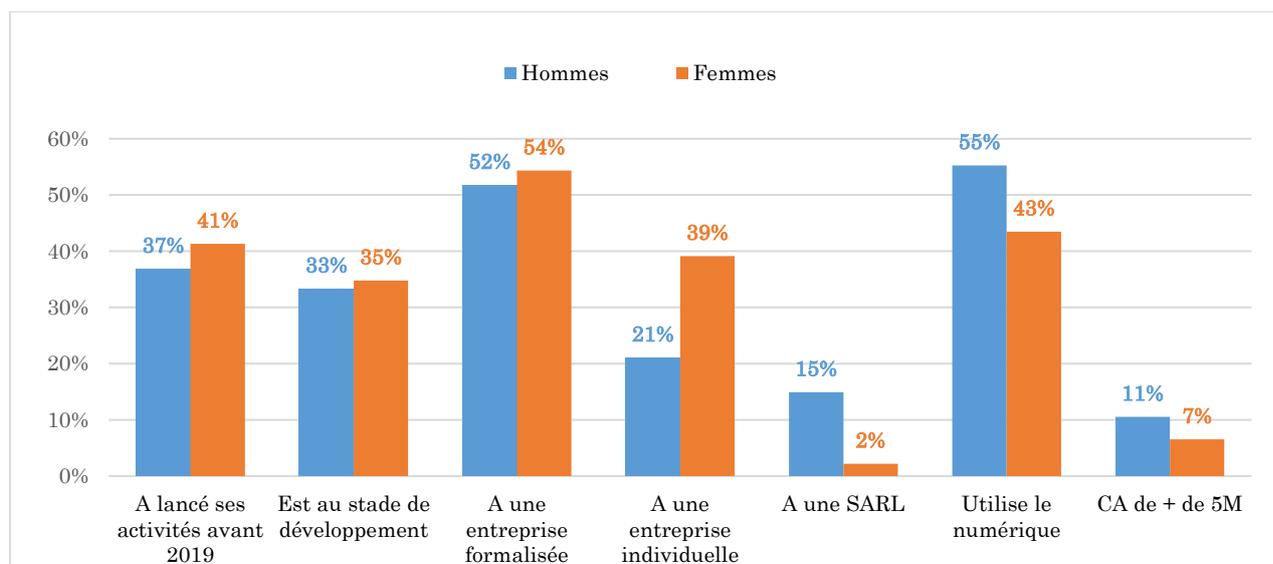
Graphique 7 : Approche genrée des données de profil sur l'entrepreneuriat



Source : Fanaka (2020).

Sur le profil des entreprises portées par des femmes aussi bien que par les hommes, on notera que globalement, l'ancienneté et les performances d'une entreprise sont les mêmes, que l'entrepreneur soit un homme ou une femme d'après l'enquête réalisée. En revanche, on soulignera que les entreprises portées par les femmes sont plus souvent des entreprises individuelles (indiquant donc les projections de croissance limitée que les entrepreneures ont de leur activité), et qu'elles sont nettement moins actives que les hommes dans les métiers du numérique.

Graphique 8 : Profil des entreprises portées par des femmes



Source : Fanaka (2020).

Par ailleurs, certains secteurs d'activité semblent clivant : alors que les hommes sont largement majoritaires dans les métiers de l'agriculture / élevage ou de l'informatique, les femmes sont bien

plus présentes dans les métiers de l'agroalimentaire, des cosmétiques, et du textile / mode. Les autres domaines sont globalement explorés par tous les entrepreneurs, hommes ou femmes.

3.5. Etat de lieux de l'écosystème entrepreneurial congolais

Il se dégage d'après l'analyse menée que l'écosystème entrepreneurial congolais se caractérise par :

- Un environnement administratif et institutionnel peu incitatif car on note une lourdeur des procédures contrastant avec la logique du secteur privé, l'absence d'une relation forte entre les missions assignées aux structures d'appui, le profil de leur personnel et l'évolution des besoins de ce secteur privé (BAfD, 2009) ;
- Une faible culture entrepreneuriale et forte culture bureaucratique avec une inadéquation formation-emploi (Dzaka et al. 2018). Un entrepreneur congolais n'a jamais autant de prestige social qu'un avocat (salarié), un médecin (salarié) ou un ingénieur (salarié) ;
- L'inefficacité des mécanismes d'appui : ces mécanismes mais sont très dispersés et peu efficaces. Non seulement ces structures sont mal organisées et manquent de moyens mais, leurs tutelles hiérarchiques sont émietées et ces institutions sont disséminées géographiquement ;
- Un difficile accès au financement : l'accès au crédit est particulièrement difficile pour les TPE/Startup. L'accès au financement au Congo demeure selon l'étude de la BAfD (2009), l'un des obstacles majeurs des petites entreprises congolaises. Cette situation relève du paradoxe lorsqu'on prend en compte l'importance des liquidités détenues par les banques congolaises. Seulement 5% des entreprises sondées ont bénéficié d'un appui financier dans notre étude. La majorité de ces financements provient des institutions de microfinance (IMF), qui semblent apporter une solution satisfaisante aux entrepreneurs. Une banque, la Société Générale, a été également citée. Mais ces conditions ont été jugées « non convenables » ;
- Le poids excessif de la fiscalité et de la parafiscalité ainsi que le mauvais climat des affaires: la parafiscalité est de loin le problème le plus pénalisant pour les entreprises. En effet, davantage que la question des taux, ce sont surtout les pratiques des administrations fiscales qui posent des difficultés aux entreprises, la corruption de certains agents administratifs se traduisant par une « parafiscalité » illégale et onéreuse souvent générée en marge du Code Général des Impôts, par les collectivités locales, les administrations et les sociétés publiques et un harcèlement des entreprises par les administrations. La mauvaise place qu'occupe le Congo dans le classement de Doing business en matière de création d'entreprise est la preuve certaine d'un mauvais environnement des affaires ; ce qui ne facilite pas l'essor des TPE/Startup ;
- La faiblesse du capital humain car il a été constaté que le système éducatif congolais ne met aucun accent particulier sur la formation des créateurs d'emplois.

4. Implications pour les politiques publiques

Au regard des contraintes observées sur le développement de l'écosystème entrepreneurial, nos mesures concernent la formation, l'accompagnement, le financement, la fiscalité et enfin l'environnement institutionnel et réglementaire.

4.1. Mesures liées à la formation en entrepreneuriat

Elles visent à initier l'entrepreneuriat en milieu scolaire et universitaire pour susciter l'esprit d'entreprise et la culture entrepreneuriale.

- Introduire à partir de l'école primaire, le cours d'initiation à l'entrepreneuriat, afin de réveiller déjà, dans le chef de nos enfants, dès le bas-âge, l'esprit d'entreprise et de les prémunir, en cas d'une éventuelle déperdition scolaire de leur part ;

- Lancer des formations à l'entrepreneuriat basées sur une approche novatrice de l'accompagnement, du coaching et du mentorat, ainsi qu'une stratégie multidisciplinaire et multi facette (la culture et les valeurs entrepreneuriales, les compétences techniques des futurs entrepreneurs, le style spécifique de leadership à développer par un entrepreneur, ... etc.).

4.2. Mesures d'aide et d'accompagnement pour les TPE/Startups

Elles vont permettre de passer de l'entrepreneuriat de subsistance à l'entrepreneuriat de croissance. Pour ce faire, il faudrait entre autres :

- Poursuivre et approfondir les réformes entreprises en vue d'améliorer le climat des affaires, notamment en ce qui a trait à la création et au développement des entreprises ;
- Mettre en place et encourager le développement de services d'aide à l'entrepreneuriat notamment des jeunes ;
- Rendre opérationnel l'incubateur pilote à Pointe-Noire d'abord, puis progressivement dans chaque département, afin de susciter l'esprits d'entreprise au niveau national.

4.3. Mesures de financements des TPE/ Startups

Elles visent à favoriser l'accès des TPE/ Startups au financement. Les mesures proposées sont les suivantes :

- Assouplir les exigences de garanties bancaires afin d'accroître l'accès au crédit ;
- Promouvoir le partenariat et la collaboration avec les établissements de microfinance pour le financement des TPE ;
- Favoriser l'accès au financement pour les nouvelles entreprises. Un mécanisme d'allocation d'un fonds de création d'entreprise pourrait être mis en place pour soutenir ces entrepreneurs dans le financement du démarrage d'entreprise.

4.4. Mesures fiscales

Elles ont pour finalité de faciliter la création d'entreprise et la transition des TPE/Startups du secteur informel vers le secteur formel.

- Instaurer, d'une part, un moratoire fiscal de 2 ans en faveur des TPE/Startups naissantes, d'autre part, allègements fiscaux, sur la première année, à toute TPE qui s'enregistre et déclare ses activités ;
- Implanter des Guichets Uniques de Création d'Entreprises au moins dans chaque département du Congo afin de faciliter l'enregistrement des entreprises installées en zones rurales et semi-rurales ;
- Renforcer les mécanismes d'échange d'information entre les différents services publics (inspection du travail, Institut National de la Statistique, etc.) pour faciliter la formalisation.

4.5. Les mesures institutionnelles et règlementaires

Elles visent à renforcer les institutions existantes en matière de promotion de l'entrepreneuriat.

- Instaurer une loi sur l'entrepreneuriat, pour consacrer un cadre spécifique et pertinent de développement des TPE/Startups au Congo ;

- Instaurer une loi sur les Startups pour inciter notamment les jeunes à entreprendre dans des secteurs à très fort potentiel de croissance comme le numérique.

Conclusion

L'écosystème entrepreneurial au Congo est encore jeune en ce sens que la majorité de ses acteurs ont été créés au cours de la période 1990, période marquée par la libéralisation de l'économie et la promotion du secteur privé. Parmi ses composantes les plus essentielles figurent les structures d'appui et d'accompagnement pour la création des entreprises. En effet, au Congo, plusieurs structures à l'appui à l'entrepreneuriat existent mais celles-ci ne semblent pas être à la hauteur des attentes des entrepreneurs au regard du diagnostic de l'écosystème entrepreneurial. Les services d'accompagnement pour la plupart sont jeunes et ne sont pas suffisants tant au niveau de la qualité que de la quantité. Les recherches effectuées indiquent que non seulement ces structures sont mal organisées et manquent de moyens mais, leurs tutelles hiérarchiques sont émiettées et ces institutions sont disséminées géographiquement.

L'écosystème entrepreneurial congolais est loin de favoriser l'essor des TPE/Startup. Il ressort de cette recherche que l'entrepreneuriat n'est donc pas perçu comme un « passe-temps » ou un « à côté » pour la majorité des entrepreneurs. Si les entrepreneurs congolais sont peu nombreux, ils sont cependant réellement engagés dans leur démarche entrepreneuriale car près de 75 % des interrogés se consacrent totalement à leur activité entrepreneuriale. Cependant, ces entrepreneurs éprouvent des difficultés dans la levée des fonds (60 %), dans le passage de l'idée à l'action (24 %) et pour trouver des clients (23 %). Les treize (13) banques qui existent actuellement au Congo ne financent en priorité que les grandes entreprises alors que le besoin en accompagnement financier des TPE se fait réellement sentir. En matière de genre, les femmes sont plus outillées et plus légitimes pour entreprendre plus que les hommes lorsqu'elles sont plus âgées, ont finalisé des études plus longues ou ont une expérience à l'étranger. Aussi faudrait-il souligner que leur profil est potentiellement moins risqué que celui de leurs homologues masculins lorsqu'elles décident de démarrer une activité entrepreneuriale.

De cette analyse, découlent trois implications principales de politiques publiques. Premièrement, initier l'entrepreneuriat en milieu scolaire et universitaire pour susciter l'esprit d'entreprise et la culture entrepreneuriale. Deuxièmement, poursuivre et approfondir les réformes entreprises en vue d'améliorer le climat des affaires, notamment en ce qui a trait à la création et au développement des entreprises. Troisièmement, renforcer les institutions existantes en matière de promotion et de financement de l'entrepreneuriat.

Bibliographie

BAfD. 2009. « Etude sur l'amélioration de l'accès au financement des petites et moyennes entreprises au Congo ». Département Régional Centre.

BAfD. 2012. « Environnement de l'investissement privé dans les pays de la communauté économique des états de l'Afrique centrale : contraintes et perspectives ». Rapport de la BAfD, 2012.

Chaubaud, D., S. Ehlinger, et V. Perret. 2004. « L'incubation d'entreprises : la nouvelle frontière européenne », 17ème Journées Nationales des IAE, Lyon, 13-14 septembre, 1-20.

Isenberg D. 2011. « The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship ». The Babson Entrepreneurship Ecosystem Project. Babson G., (2011). Available on: http://www.innovationamerica.us/images/stories/2011/Theentrepreneurship_ecosystem-strategy-for-economic-growth-policy20110620183915.pdf Isenberg D., (2010). «How to start an entrepreneurial revolution».

Dzaka K., Justin K, Bitemo X, Mankièsse F; Manika J. P.; Massamba V. 2018. « L'entrepreneuriat des jeunes africains francophones dans la République du Congo et dans la République Démocratique du Congo : enjeux et perspectives », rapport de projet OFE-RP n°3 ; Mai 2020. Etude et Analyse de l'observatoire économique de la francophonie.

Isenberg, D. 2010. « The Big Idea: How to Start an Entrepreneurial Revolution ». Harvard Business Review, June 2010.

Julien P-A et Marchesnay M. 1989. La Petite Entreprise. Principes d'Economie et de Gestion, Editions VUIBERT, 1989.

Marchesnay M. 2003. « La petite entreprise : sortir de l'ignorance », Revue française de gestion, vol.29, Lavoisier 2003/3, n° 144, p. 107-118.

Mason C. and Brown R. 2014. « Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship ». Background paper prepared for the workshop organised by the OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs on Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship, The Hague, Netherlands, 7th November 2013. Final Version : January 2014, 38 p. disponible sur: <http://www.oecd.org/cfe/leed/entrepreneurial-ecosystems.pdf>.

Ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de L'Artisanat et du Secteur Informel. 2017. « Recensement des très petites, petites, moyennes entreprises et artisans au Congo ». Rapport principal, Décembre 2017.

Morris M. H. 1998. « What is microenterprise development? », Journal of Developmental Entrepreneurship, vol. 3, n° 2, 1998.

Spigel B. 2015. « The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems » in, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25 Juin 2015. Available on: <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1111/etap.12167>.

Stam E. and Spigel B. 2016. «Entrepreneurial Ecosystems». Discussion Paper Series nr: 16-13, Utrecht School of Economics Tjalling C. Koopmans Research Institute Discussion Paper Series 16-13.

Vogel P. 2013. « Building and assessing entrepreneurial ecosystems ». Presentation to OECD LEED Programme Workshop on Entrepreneurial ecosystems and Growthoriented entrepreneurship, The Hague, 7 November2013. Disponible sur: <https://fr.slideshare.net/OECDLEED/6-vogel-building-andassessin>.

Le réchauffement climatique est devenu l'un des sujets de préoccupation mondiale qui touche déjà toutes les régions de la planète de multiples façons (GIEC, 2021), où les rapports entre les activités humaines et leur environnement sont abordés sous le concept de développement soutenable (Commission mondiale de l'environnement et du développement, 1987 ; Nordhaus, 2019). Ce développement tient compte des interactions entre les trois piliers économiques, sociaux et écologiques afin de conduire à long terme la société vers un sentier de croissance viable. A cet effet, il est constaté qu'après trois (3) années de stabilisation, les émissions de CO₂ repartent à la hausse (COP 23, 2017)⁵. Ce CO₂ est le gaz carbonique d'origine humaine responsable d'un peu plus de 55 % de l'effet de serre (ensemble de différents gaz naturels) additionnel dû à l'homme. L'augmentation de la concentration de ces différents gaz naturels dans l'atmosphère terrestre est également l'un des facteurs à l'origine du réchauffement climatique. Quatre postes émetteurs sont une cause principale

⁵ 23^e Conférence des Nations-Unies sur les Changements Climatiques tenue à Bonn en Allemagne