

L'ENTREPRENEURIAT DES JEUNES AFRICAINS FRANCOPHONES DANS LA RÉPUBLIQUE DU CONGO ET DANS LA RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO : ENJEUX ET PERSPECTIVES

THEOPHILE DZAKA-KIKOUTA

Chercheur principal, HDR, directeur du Centre de recherche et
d'études prospectives (CREP), Université M. Nguabi de Brazzaville,
Congo

JUSTIN KAMAVUAKO-DIWAVOVA

XAVIER BITEMO NDIWULU

FLAVIEN MAKIESE NDOMA

JEAN PAPY MANIKA MANZONGANI

VAL MASAMBA LULENDO

Co-chercheurs, professeurs associés, membres du CREP et du Centre
de promotion des petites et moyennes entreprises (CEPROPME),
Université Kongo en Rép. dém. du Congo

Observatoire de la Francophonie économique de l'Université de Montréal

L'Observatoire de la Francophonie économique (OFE) a été créé en juin 2017 par l'Université de Montréal, en partenariat avec le gouvernement du Québec, l'Organisation internationale de la Francophonie (OIF) et l'Agence universitaire de la Francophonie (AUF). Cette création s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre de la *Stratégie économique pour la Francophonie* entérinée lors du Sommet de Dakar, en novembre 2014.

L'OFE est constitué d'un réseau d'experts et d'expertes universitaires répartis dans plusieurs pays francophones et ambitionne de devenir un centre de calibre international d'études, de recherche et d'activités de liaison et de transfert sur la Francophonie économique.

L'Organisation nourrit un intérêt marqué pour les pays émergents et en développement, notamment ceux du continent africain.

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

Merci aux partenaires de l'OFE :



L'entrepreneuriat des jeunes Africains francophones dans la République du Congo et dans la République démocratique du Congo : Enjeux et perspectives

THEOPHILE DZAKA-KIKOUTA

Chercheur principal, HDR, directeur du Centre de recherche et d'études prospectives (CREP), Université M. Ngouabi de Brazzaville

JUSTIN KAMAVUAKO-DIWAVOVA, XAVIER BITEMO NDIWULU, FLAVIEN MAKIESE NDOMA, JEAN PAPY MANIKA MANZONGANI et VAL MASAMBA LULENDO

Co-chercheurs, professeurs associés, membres du CREP et du Centre de promotion des petites et moyennes entreprises (CEPROPME), Université Kongo en RDC

Rapport de projet OFE–RP no. 3

Mai 2020

Les auteurs de ce rapport souhaitent remercier l'Observatoire de la Francophonie économique (OFE) et tout spécialement son directeur, le professeur titulaire Brahim BOUDARBAT, de l'Université de Montréal, pour son appui financier et méthodologique sans lequel la présente recherche sur l'entrepreneuriat des jeunes dans deux pays d'Afrique francophone– le Congo-Brazzaville (RC) et la République démocratique du Congo (RDC) –, membres de l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA), n'aurait pu voir le jour.

Enfin, les auteurs tiennent à remercier les referees/évaluateurs de l'OFE pour leurs précieux commentaires et suggestions qui ont contribué à améliorer cette publication, néanmoins les auteurs restent seuls responsables d'éventuelles erreurs subsistantes.

Les idées exprimées dans ce rapport sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou de ses partenaires. Les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Résumé

La présente étude a pour but d'analyser les enjeux et les perspectives de développement de l'esprit d'entreprise des jeunes Africains francophones dans les deux Congo. Plus précisément, cette recherche se concentre sur le profil des jeunes entrepreneurs, sur les caractéristiques de leurs affaires, sur les obstacles à l'entrepreneuriat et sur les principaux mécanismes de promotion et d'accompagnement entrepreneurial.

Sur le plan méthodologique, nous avons eu recours à la littérature disponible sur l'entrepreneuriat, notamment celui des jeunes, et nous avons utilisé la méthode statistique descriptive, qui nous a permis de présenter les résultats obtenus au moyen de tableaux de fréquence.

Notre étude s'appuie sur une enquête de terrain réalisée à Kinshasa et à Brazzaville auprès de 200 jeunes entrepreneurs qui travaillent dans les secteurs formel et informel, dans le but de dresser leur profil et de cerner les contraintes auxquelles ils font face. L'enquête a été complétée par des entretiens menés dans un incubateur d'entreprises, dans le but de mettre en évidence le rôle de cette institution dans la promotion de l'entrepreneuriat chez les jeunes et de proposer à ceux-ci des mesures de soutien.

Nos recherches nous ont permis d'aboutir aux résultats suivants : d'une part, nous avons montré que l'entrepreneuriat des jeunes dans les deux pays étudiés correspond davantage à un entrepreneuriat de nécessité qu'à un entrepreneuriat d'opportunité ou de croissance ; d'autre part, notre étude a établi que les principaux obstacles à l'entrepreneuriat des jeunes sont les attitudes socioculturelles, la faiblesse des compétences entrepreneuriales, les barrières liées à la réglementation, les difficultés d'accès au crédit, l'instabilité macroéconomique et l'absence de services d'appui et d'accompagnement. L'ampleur de ces obstacles varie cependant d'un pays à l'autre. Notre étude formule donc des recommandations pour les réduire et pour maximiser la création d'entreprises par les jeunes.

Enfin, cette étude a fait ressortir les vertus d'un mode pragmatique et innovant d'accompagnement des jeunes porteurs de projets, à savoir l'accompagnement par incubation à l'aide de la pédagogie appliquant la logique du modèle Théorie de la connaissance créative (TCC) et Génération, rémunération et partage de la valeur (GRP). Nos résultats montrent que ce modèle TCC-GRP, utilisé par l'incubateur et formateur I&F entrepreneuriat en République démocratique du Congo, correspond à une pédagogie d'accompagnement par incubation d'entreprises qui permet la mise sur pied d'un référentiel aussi bien de coaching que de création d'entreprises. Il est donc souhaitable que cette expérience réussie de l'accompagnement par incubation soit reproduite dans les autres pays francophones d'Afrique centrale.

Mots clés : entrepreneuriat des jeunes, barrières à l'entrepreneuriat, accompagnement entrepreneurial, République du Congo (RC), République démocratique du Congo (RDC).

Introduction

Dans la plupart des pays, les responsables de l'action gouvernementale, la société civile et les partenaires nationaux et internationaux en matière de développement accordent une importance de plus en plus grande au rôle de l'entrepreneuriat dans la croissance économique. Albagli et Henault (1996) soutiennent que les mesures en faveur de la création d'entreprises, plus précisément de PME, deviennent désormais un choix prioritaire des politiques publiques qui visent à lutter contre le chômage et à renouveler le tissu économique national.

En Afrique, l'entrepreneuriat n'a pas encore joué efficacement ce rôle. En effet, bien qu'elle soit un vivier incontesté d'entrepreneurs au regard de son volume impressionnant d'activité entrepreneuriale (GEM, 2014 ; Banque mondiale, 2019), l'Afrique se singularise malheureusement par un type d'entrepreneuriat dit « de nécessité », très présent dans le secteur informel et assimilé aux stratégies de lutte contre la pauvreté, qui offre une contribution marginale au PIB, à l'innovation et aux exportations (Bacali, Spence, Dzaka *et al.*, 2011) ¹.

Par ailleurs, les recherches ainsi que les programmes d'études et les projets sur l'entrepreneuriat en général et l'entrepreneuriat féminin en particulier portent généralement sur les femmes et les hommes adultes (Heimonen *et al.* 2012 ; Biron et St-Jean, 2014 ; Lebegue, 2015 ; Verstraete, 1999). À notre connaissance, rares sont les travaux qui se sont penchés spécifiquement sur la promotion et le développement de l'entrepreneuriat des jeunes filles et des garçons africains en général, et ceux des pays membres de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des affaires(OHADA) en particulier. Pourtant, c'est cette frange de la population qui est la plus exposée au chômage et la plus engagée dans les activités entrepreneuriales (OIT, 2017 ; PNUD, 2016) ². La présente étude se propose donc de combler ce manque. Elle a pour principal objectif d'explorer les mesures publiques et privées de soutien à l'entrepreneuriat des jeunes dans les pays d'Afrique francophone qui sont membres de l'espace OHADA. De manière spécifique, il s'agit d'analyser le profil des jeunes entrepreneurs et la nature de leurs affaires, les obstacles auxquels ils font face ainsi que les principaux mécanismes de promotion et d'accompagnement entrepreneurial en Afrique francophone.

Ce rapport cherche donc principalement à répondre à la question suivante : comment promouvoir l'entrepreneuriat des jeunes dans les pays d'Afrique francophone membres de l'OHADA, particulièrement dans les deux Congo ?

¹ On observe aussi ce type d'entrepreneuriat ailleurs, notamment parmi les immigrés (Dana, 1993 ; Gordon, 1993 ; Warnier, 1993).

² L'entrepreneuriat des jeunes apparaît alors comme l'une des solutions pour lutter contre le chômage des jeunes (voir, par exemple, Gănescu, 2017 ; Léger-Jarniou, 2002, 2008b).

À ce sujet, nous émettons l'hypothèse selon laquelle la promotion de l'entrepreneuriat des jeunes passe par la mise en place de mécanismes de soutien aux jeunes entrepreneurs comme les incubateurs d'entreprises.

Sur le plan méthodologique, ce rapport s'appuie sur les données d'une enquête de terrain réalisée à Kinshasa et à Brazzaville auprès de 200 jeunes entrepreneurs qui travaillent dans les secteurs formel et informel, dans le but de dresser leur profil et de cerner les contraintes auxquelles ils font face. L'enquête a été complétée par des entretiens menés dans un incubateur d'entreprises, dans le but de mettre en évidence le rôle de cette institution dans l'accompagnement des jeunes qui aspirent à devenir entrepreneurs et de leur proposer des mesures de soutien.

Cette recherche retient la définition de l'entrepreneuriat qui s'inspire de la conception schumpetérienne, laquelle associe l'entrepreneur à l'innovation et mène à une définition devenue dominante en termes de « poursuite d'opportunités ». Ainsi, à la suite de Messegem et Sammut (2011), « l'entrepreneuriat est défini comme : a) un processus de recherche, d'évaluation et d'exploitation d'opportunités b) effectué par un entrepreneur ou une équipe entrepreneuriale qui, c) dans le cadre d'une création, d'une reprise ou d'un développement d'activités, d) développe une organisation mettant en œuvre une vision stratégique e) et contribuant à créer de la valeur ». Plus concrètement, l'entrepreneuriat est considéré comme l'exploitation d'opportunités perçues pour fournir un service ou un produit sur les marchés locaux ou mondiaux. Il peut être à but lucratif ou proposer des solutions à des problèmes sociaux (BAD/OCDE/PNUD 2017).

Nonobstant l'absence d'une définition couramment acceptée de ce qu'est « l'entrepreneuriat des jeunes », on peut néanmoins retenir, à la suite de Meda Adama, Moctar *et al.* (2017), qu'un tel entrepreneuriat impliquerait le développement des attitudes, des compétences et des opportunités entrepreneuriales pour les jeunes de l'école secondaire jusqu'à l'âge adulte. Dans la même veine, Schnurr et Newing (1997) définissent cet entrepreneuriat des jeunes comme étant « l'application pratique des qualités entrepreneuriales telles que l'initiative, l'innovation, la créativité et la prise de risques dans un environnement de travail utilisant les compétences nécessaires pour réussir dans cet environnement ». Cette définition suppose qu'en décidant de créer une entreprise, les jeunes développent et utilisent pleinement leurs propres compétences, seuls ou en groupes. Ils définissent leurs propres problèmes, identifient des solutions et trouvent des ressources pour réaliser leur projet. Ils développent aussi leur niveau de confiance et occupent des rôles actifs dans leur communauté. Cependant, le niveau de l'entrepreneuriat des jeunes est nettement inférieur à celui des adultes ; il a aussi tendance à varier en fonction de l'âge des jeunes et du sexe et on y compte plus d'hommes que de femmes (Chingunta, 2002).

Dans la suite de ce rapport, nous considérons comme jeunes entrepreneurs les propriétaires d'entreprise âgés de moins de 35 ans au moment de la création de leur société. Ils s'opposent aux entrepreneurs matures dont l'âge au démarrage des activités varie entre 35 et 64 ans (Carrington, 2006).

1. Contexte

Nous commençons par présenter le cadre juridique de l'entrepreneuriat des jeunes en Afrique francophone avant d'aborder l'écosystème entrepreneurial des pays étudiés.

1.1 OHADA : contexte juridique de l'entrepreneuriat des jeunes en Afrique francophone

La majorité des jeunes entrepreneurs en Afrique francophone évoluent dans le secteur informel de l'économie. Ainsi, comme le montre Lanou (2017, p. 1-2), le nouveau statut de l'entrepreneur du droit OHADA formalise l'exercice d'activités informelles par les professionnels indépendants et élargit le champ de la commercialité du droit OHADA³ (voir l'encadré n° 1). Ainsi, tout en simplifiant le formalisme d'accès au statut de l'entrepreneur comparativement à celui du commerçant (de l'immatriculation à la déclaration), il permet notamment aux jeunes porteurs de projets, en vertu de ce nouveau statut, d'exercer des activités professionnelles civiles, artisanales et agricoles. En effet, selon Lanou, le statut de l'entrepreneur du droit OHADA peut être défini comme un statut à régime spécial créé en vue d'être appliqué aux entrepreneurs individuels qui exercent de manière indépendante de petites activités professionnelles. Ces particularismes se résument en la simplification considérable du formalisme d'accès au statut de professionnel, d'une part, et en l'allègement des contraintes comptables, fiscales et sociales de l'exercice d'activités professionnelles, d'autre part. Il en résulte une attractivité réelle du droit commercial OHADA, du fait de son adaptation aux besoins et aux particularismes des tissus économiques des pays membres de l'OHADA, qui sont dominés par des microentreprises et des PME du secteur informel.

En résumé, parmi les principaux objectifs visés par la création du nouveau statut de l'entrepreneur figure la facilitation de la création d'entreprises individuelles, tout en incitant les entrepreneurs du secteur informel à un minimum de formalisation. De même, les mécanismes d'accompagnement envisagés par le législateur OHADA pour y parvenir sont de nature fiscale et sociale, et consistent en l'allègement des charges de cette nature par des mesures incitatives que pourrait adopter chaque État qui en fait partie. Finalement, comme Lanou (2017), nous constatons que la création du nouveau statut de l'entrepreneur du droit OHADA traduit une volonté ferme des États qui adhèrent au Traité OHADA de cerner le secteur informel et de mieux l'encadrer au plan juridique, fiscal et social, afin de le faire évoluer vers le secteur formel et structuré sur lequel l'État peut agir efficacement en raison du meilleur contrôle qu'il exerce sur celui-ci. C'est dans cette optique que le statut de l'entrepreneur a été volontairement élargi par le législateur OHADA par rapport à celui de commerçant.

³ L'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA).

Encadré n° 1 – Objectifs et composition de l’OHADA

L’Organisation pour l’harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA) est née du Traité pour l’harmonisation du droit des affaires en Afrique signé à Port-Louis (Île Maurice) le 17 octobre 1993 par 14 États au départ. L’OHADA compte actuellement 17 membres, dont la majorité sont des pays francophones : Bénin, Burkina Faso, Cameroun (francophone et anglophone), Centrafrique, Comores, Congo, Côte d’Ivoire, Gabon, Guinée-Conakry, Guinée-Bissau (lusophone-portugais), Guinée équatoriale (lusophone-espagnol), Mali, Niger, République démocratique du Congo, Sénégal, Tchad et Togo.

L’OHADA est la solution législative aux difficultés économiques auxquelles ont été confrontés les pays africains face, notamment, aux défis de la mondialisation, à la faible attractivité du continent pour les investisseurs ainsi qu’au problème que posent l’insécurité juridique et l’insécurité judiciaire. Il en est résulté l’élaboration d’un droit des affaires harmonisé, simple, moderne et adapté, et la création de mécanismes visant à s’assurer que ce droit soit appliqué avec diligence, dans des conditions propres à garantir la sécurité juridique des activités économiques.

L’ordonnancement juridique de l’OHADA comporte neuf actes uniformes, à savoir :

- ❖ Acte uniforme relatif au droit commercial général : statut du commerçant, statut de l’entrepreneur, exercice de la profession commerciale ;
- ❖ Acte uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d’intérêt économique : typologie, organisation, fonctionnement et dissolution des sociétés commerciales ;
- ❖ Acte uniforme portant organisation des sûretés : organisation du crédit et nomenclature des sûretés ;
- ❖ Acte uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d’exécution : garantie offerte aux créanciers pour recouvrer leurs prêts et disposer des voies de droit pour entrer dans ses droits ;
- ❖ Acte uniforme portant organisation des procédures collectives d’apurement du passif : la sauvegarde des entreprises viables et la liquidation des sociétés inutiles pour l’essor du droit des affaires ;
- ❖ Acte uniforme relatif au droit de l’arbitrage : l’organisation des modes alternatifs de règlement des différends ;
- ❖ Acte uniforme portant organisation et harmonisation des comptabilités des entreprises : plan comptable, organisation de la comptabilité des entreprises et règles comptables admises ;
- ❖ Acte uniforme relatif aux contrats de transport des marchandises par la route : transactions contractuelles concernant les transports terrestres et non maritimes ou aériens ;
- ❖ Acte uniforme relatif au droit des sociétés coopératives : gère la vie coopérative et les règles relatives aux coopérateurs.

Source : adapté de Sossa (2015), *Droit OHADA, impact sur l’Afrique francophone*, Annual Customer Due Diligence and Corporate Governance Forum, Eden Island, Seychelles, 29 et 30 octobre, p. 1-30.

1.2. Environnement entrepreneurial des pays étudiés⁴

L'économie de la République démocratique du Congo (RDC) repose sur l'exportation de produits miniers (cuivre, cobalt, diamant, or, coltan, etc.), tandis que celle du Congo repose sur l'exploitation pétrolière. Le poids du secteur industriel est très faible dans les deux pays. De même, le secteur privé formel est très peu développé. Toutefois, les deux pays possèdent des atouts importants et offrent beaucoup d'occasions d'affaires aux entrepreneurs. En effet, la RDC dispose d'un vaste marché de plus de 80 millions de consommateurs dont le pouvoir d'achat est assez faible. Le Congo, quant à lui, dispose d'un important marché et d'une population moins forte qui jouit toutefois d'un pouvoir d'achat plus important (voir le tableau ci-dessous), du fait de son statut de pays pétrolier à revenu intermédiaire.

Tableau 1 – Cadre des affaires des deux pays

	Congo-Kinshasa (RDC)	Congo-Brazzaville (RC)
Présentation	Pays d'une superficie de 2 345 000 km ² pour une population de près de 80 millions d'habitants.	Pays d'une superficie de 342 000 km ² pour une population de près de 5 millions d'habitants.
Situation politique	Pays qui a connu un conflit où la démocratie est émergente et où l'administration des entreprises (GUCE ou Guichet unique du commerce extérieur) est fortement centralisée à Kinshasa.	Pays dont la situation politique est relativement stable et où l'administration des entreprises (CFE ou Centre des formalités des entreprises) est fortement centralisée à Brazzaville et à Pointe-Noire.
Atouts économiques	1) Situation géostratégique avantageuse : vaste marché intérieur de près de 80 millions d'habitants) pouvant s'étendre aux pays frontaliers et dans l'espace OHADA ; 2) Potentiel minier important, y compris pour les produits miniers stratégiques (diamant, or, cobalt, uranium, coltan, etc.), vaste potentiel agricole, forestier (les 2/3 des forêts du bassin du Congo), énergétique (le projet de construction du barrage hydroélectrique Grand Inga, dans le cadre du Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD), pourrait, à terme, approvisionner en électricité tous les pays de la Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC) et ceux de la Communauté de	1) Situation géostratégique avantageuse : marché intérieur de près de 5 millions d'habitants pouvant s'étendre aux pays frontaliers et dans l'espace OHADA ; 2) Potentiel pétrolier, forestier, agricole et touristique. Néanmoins, le secteur pétrolier reste dominant dans l'économie, car il représente 60 % du PIB, plus de 80 % des recettes d'exportations et plus de 80 % des revenus de l'État. 3) Le secteur des services est en expansion, mais reste à professionnaliser. 4) La RC a enregistré une croissance économique rapide de 2010 à 2015, soit en moyenne une croissance du PIB réel de plus de 5 %, avant de connaître une contraction du PIB de 2,8 % en 2016 du

⁴ Les données analysées dans cette section proviennent principalement du rapport *Doing Business* de la Banque mondiale (2019).

	<p>développement d’Afrique australe (SADC), grâce à une capacité théorique de 40 000 MW) et grand potentiel touristique ;</p> <p>3) Le secteur des services est en expansion, mais reste à professionnaliser.</p> <p>4) La RDC a connu une croissance économique rapide de 2010 à 2015, soit une hausse moyenne de 7,7 % de son PIB, avant de reculer de 2,4 % en 2016 ; la Banque africaine de développement (2018) a estimé pour 2017 un taux de croissance du PIB réel de 3,3 % ; la reprise devrait se poursuivre en 2018 et 2019, grâce à la relance des industries extractives et du secteur manufacturier (BAD, 2018). Selon la Banque mondiale, la RDC se classe parmi les pays à faible revenu et affichait un PIB par habitant de 466 \$ US en 2017.</p>	<p>fait de la chute des cours du baril de pétrole. La Banque africaine de développement (2018) prévoit une reprise de la croissance du PIB de 3,1 % en 2018 et de 2,1 % en 2019, à la suite de la mise en production de nouveaux gisements pétroliers (Moho-Nord).</p> <p>C’est grâce à la rente pétrolière que la République du Congo est classée « pays à revenu intermédiaire » (tranche inférieure). Selon la Banque mondiale, ce pays avait un PIB par habitant de 1 526 \$ US en 2017.</p>
Fiscalité	<p>Deux principales catégories d’impôts pour les entreprises : impôt indirect (dont TVA de 16 % et 0 %) et impôt sur les sociétés (IS) de 35 %, impôt minimum forfaitaire).</p>	<p>Deux principales catégories d’impôts pour les entreprises : impôt indirect (TVA de 10 %, 5 % et 0 %) et impôt sur les sociétés (IS) de 30 %, 25 % et 35 % ; impôt minimum forfaitaire, taxe sur le transfert de fonds).</p>
Soutien des politiques publiques à l’entrepreneuriat	<p>1973 : création de l’OPEC pour appuyer les créateurs de PME (a cessé ses activités deux ans après sa création).</p> <p>1974 : politique de zaïrianisation, c’est-à-dire création d’une classe d’entrepreneurs autochtones en expropriant les affaires des étrangers.</p> <p>1989 : création du Fonds de promotion de l’industrie (FPI) pour couvrir les besoins en investissement des PMI.</p> <p>2012 : adhésion à l’OHADA pour renforcer la compétitivité des entreprises et assainir le milieu des affaires.</p> <p>2014 : modification de la loi-cadre nationale de l’éducation pour imposer à tous les niveaux le cours d’entrepreneuriat.</p>	<p>1986 : création de l’Agence pour le développement des PME (ADPME).</p> <p>1995 : création du Centre des formalités des entreprises (CFE), qui fonctionne comme un guichet unique. Ces deux organismes publics offrent surtout des services non financiers, à la suite de l’échec de l’appui financier symbolisé par le Fonds de garantie et de soutien (FGS) et celui de la Provision pour investissement diversifié (PID) pour les financements bancaires au profit des PME, du fait des problèmes de gouvernance éprouvés à la fin des années 1990.</p> <p>2000 : création d’un ministère dédié à la PME chargé de coordonner la politique gouvernementale en matière de promotion des PME, compris en partenariat avec les bailleurs de fonds multilatéraux (Groupe</p>

		de la Banque mondiale, notamment via la SFI ; Union européenne, PNUD) et bilatéraux (AFD, USAID, etc.). 1993: adhésion à l’OHADA pour renforcer la compétitivité des entreprises et assainir le milieu des affaires.
Création d’entreprises (normes de l’OHADA)	Formalités : remplir en ligne le formulaire (disponible au GUCE), joindre les documents juridiques et payer le montant exigé. Montant à payer : 140 \$ US pour la création d’une entreprise individuelle et 635 \$ US pour une société de personnes.	Formalités : remplir en ligne le formulaire (disponible au CFE), joindre les documents juridiques et payer le montant exigé. Montant à payer : 75 000 francs CFA (130 \$ US) pour la création d’une entreprise individuelle, 110 000 francs CFA (200 \$ US) pour un groupement d’intérêt économique (GIE), 145 000 francs CFA (250 \$ US) pour une société à responsabilité limitée (SARL) et 195 000 francs CFA (340 \$ US) pour une société anonyme (SA).
Classement dans le Doing Business de la Banque mondiale	En 2017 : 184 ^e pays sur 190 ; En 2018 : 182 ^e pays sur 190. Malgré une amélioration de sa position, la RDC doit déployer des efforts supplémentaires pour améliorer son climat des affaires, car il reste parmi les 10 pays les moins attrayants du monde.	En 2017 : 177 ^e pays sur 190 ; En 2018 : 179 ^e pays sur 190. La RC a perdu deux places dans le <i>Doing Business</i> ; cela traduit une détérioration de son climat des affaires qui reste, certes, plus attrayant que celui de la RDC, mais qui demeure tout de même parmi les 15 pays les moins attrayants du monde.

Source : les auteurs, s’appuyant sur la documentation spécialisée et sur celle des administrations nationales.

Cependant, le milieu des affaires au Congo et en RDC est très mauvais, malgré certaines réformes entreprises par ces deux pays, notamment leur adhésion dans l’espace OHADA. En 2018, le Congo se classait 179^e et la RDC 182^e sur les 190 pays qui figurent au classement *Doing Business*. Par ailleurs, d’après la Banque mondiale, ces deux pays obtiennent de faibles résultats pour ce qui est de la facilité à y faire des affaires (2019).

Tableau 2 – Degré de facilité pour faire des affaires (scores allant de 0 à 100)

Indicateurs	Congo	RDC
Création d'entreprises	64,1	90,2
Obtention de permis de construction	64	53,6
Raccordement à l'électricité	29	34,6
Transfert de propriété	37,8	47,1
Obtention d'un prêt	35	30
Protection des investisseurs minoritaires	40	36,6
Paiement des taxes et des impôts	26,7	39,4
Commerce transfrontalier	19,6	3,4
Exécution des contrats	43,9	33,2
Règlement de l'insolvabilité	37,8	0

Source : Banque mondiale, 2019

L'un des principaux problèmes liés au milieu des affaires dans les deux pays étudiés a trait aux difficultés d'accès au financement. L'indicateur d'accès à un prêt est de 30 % en RDC contre 35 % au Congo ⁵. En effet, le système financier en général et le secteur bancaire en particulier sont sous-développés dans les deux pays. De plus, les banques ne sont pas portées à accorder du crédit aux jeunes entrepreneurs, compte tenu du risque élevé de non-remboursement et du fait qu'en cas d'insolvabilité, la probabilité de récupérer le montant du prêt par un règlement judiciaire est quasi nulle en RDC et très faible au Congo-Brazzaville. Les difficultés que pose l'accès au financement externe constituent donc un obstacle majeur à la création d'entreprises par les jeunes, d'autant plus que cette catégorie d'entrepreneurs ne dispose souvent pas de ressources financières personnelles suffisantes pour se lancer en affaires.

Autre problème soulevé par le milieu des affaires dans les deux pays étudiés : l'inefficacité de la réglementation et des institutions gouvernementales, notamment des instances judiciaires. En effet, la création d'entreprises est découragée par des coûts de transactions élevés, notamment en raison de la difficulté d'exécuter les contrats. Le score au chapitre de l'exécution des contrats est d'à peine 33 % en RDC et de 44 % au Congo. De plus, il est difficile de transférer ou de sécuriser les propriétés immobilières. Les scores en la matière sont de 38 et 47 % au Congo et en RDC respectivement. En outre, la fiscalité de ces deux pays offre peu d'incitatifs, notamment à cause des multiples taxes qui sont imposées. Les scores en la matière ne sont que de 27 % au Congo et de 39 % en RDC. Par ailleurs, les infrastructures économiques et sociales sont très pauvres dans les deux pays. Les scores pour le raccordement à l'électricité sont de 29 % au Congo et de 35 % en RDC. De plus, la qualité de l'approvisionnement en électricité laisse à désirer : on observe des coupures de courant intempestives et un courant électrique instable.

⁵ Ici et dans la suite de cette section, les indicateurs analysés se présentent sous forme de scores allant de 0 % pour la pire situation à 100 % pour la meilleure situation.

Cependant, des réformes sont en cours pour améliorer le climat des affaires dans les deux pays, mais beaucoup reste à faire. Parmi les réformes entreprises récemment, notons la mise en place d'un guichet unique de création d'entreprises en RDC, ce qui a réduit à quatre les formalités pour créer une entreprise et à sept jours le temps nécessaire pour sa création. Au Congo-Brazzaville, il faut encore se soumettre à 10 formalités pour créer une entreprise et ces démarches prennent au total 49 jours. À ce sujet, la moyenne en Afrique subsaharienne est de sept formalités et 23 jours de démarches administratives (voir la figure 2 ci-dessous). Dans les deux pays à l'étude, il n'existe pas de discrimination fondée sur le genre dans la création d'entreprises. Le capital minimum requis pour se lancer en affaires est faible : il représente 3 % du revenu par habitant au Congo et 6 % de celui qui a cours en RDC, contre une moyenne de 10 % en Afrique subsaharienne. Cependant, le coût des formalités pour créer une entreprise type est assez élevé : il représente 76 % du revenu par habitant au Congo contre 27 % en RDC.

Tableau 3 – Indicateurs pour la création d'une entreprise type

Indicateurs	Congo	RDC	Afrique subsaharienne
Formalités– Hommes	10	4	7,4
Délais– Hommes	49 jours	7 jours	23,3 jours
Coûts– Hommes	75,5 % du PIB	26,7 % du PIB	44,4 % du PIB
Formalités– Femmes	11	4	7,6
Délais– Femmes	50 jours	7 jours	23,4 jours
Coûts– Femmes	75,5 du PIB	26,7 du PIB	44,4 du PIB
Capital minimum	2,9 % du PIB	6 % du PIB	10 % du PIB

Source : Banque mondiale (2019)

Enfin, comme le montre le tableau n° 1 ci-dessus, il existe des mécanismes d'appui à l'entrepreneuriat et aux PME au Congo et en RDC, mais ils sont pour la plupart soit inopérants, soit inefficaces, ce qui n'encourage pas l'entrepreneuriat de façon générale et celui des jeunes en particulier.

Encadré n° 2– Les jeunes et les balbutiements de l'entrepreneuriat numérique en RDC

L'écosystème entrepreneurial numérique en RDC – Bien qu'il existe de nombreux « Hub Labs » en RDC (beaucoup à Kinshasa et Lubumbashi, et très peu dans le reste du pays), ils présentent encore d'énormes lacunes sur le plan des services d'accompagnement qui permettraient aux jeunes promoteurs de créer de la valeur ajoutée localement et ainsi, de profiter des services d'experts en technologies. Ces lacunes se présentent à la fois au chapitre de l'accompagnement technologique – pour identifier ou élaborer les technologies qui répondent le mieux aux besoins et à l'environnement en RDC – et de l'accompagnement économique pour transformer des projets « tech » en projets d'entreprises viables et rentables pour l'économie congolaise. Ceci serait dû à un manque criant de structures, que ce soit pour encadrer l'entrepreneuriat et/ou l'aspect technique. Il faut noter que

l'environnement entrepreneurial en RDC souffre déjà de plusieurs maux, notamment) sur le plan culturel et en matière de compétences entrepreneuriales– dans ce pays, un entrepreneur n'a jamais autant de prestige social qu'un avocat (salaire), un médecin (salaire), un ingénieur (salaire) ou encore un salarié d'une grande entreprise – et ii) le système éducatif congolais ne met aucun accent particulier sur la formation des créateurs d'emplois.

Le problème d'accès au financement – La RDC compte très peu de sociétés d'investissement ou de fonds d'investissement. Les quelques sociétés qui financent des projets d'entreprise dans ce pays sont souvent établies dans les capitales occidentales ou en Afrique du Sud ; elles sont donc souvent inaccessibles pour les entreprises en démarrage (*start-ups*) numériques congolaises et surtout, elles se concentrent dans des secteurs qu'elles connaissent, notamment les mines, l'énergie (au niveau macro) et un peu l'agriculture et la transformation locale. Pour des entrepreneurs, le Fonds pour la promotion de l'industrie (FPI) est le seul moyen d'accéder à des subventions gouvernementales, mais ce fonds se concentre uniquement sur les industries de transformation et n'a pas encore développé d'outils pour analyser des projets de jeunes pousses. Il existe également un fonds d'investissement privé, le King Kuba Capital, qui est géré par XSM Capital, et un partenariat financier avec le groupe de la Banque mondiale, par le biais de la Société financière internationale (SFI), une filiale du groupe Banque mondiale. Toutefois, ce fonds non plus n'a pas développé d'outils qui lui permettent de comprendre l'écosystème des entreprises en démarrage et les occasions d'affaires que celles-ci offrent. Le financement bancaire, qui est l'option choisie en RDC par la majorité des entrepreneurs congolais, reste focalisé sur des modèles d'affaires qui ont fait leurs preuves, sur l'expérience et sur la réputation des entrepreneurs, ainsi que sur la capacité de ces derniers à assurer une garantie matérielle que les jeunes ne peuvent offrir. Or, agir de la sorte ne permet pas de promouvoir l'innovation et la créativité que l'on rencontre dans les écosystèmes des jeunes entreprises, surtout du fait que les entrepreneurs qui démarrent n'ont souvent que leurs compétences et leurs capacités à innover comme garanties.

Les autres barrières – Des groupes comme Airtel, Vodacom ou Orange refusent catégoriquement de partager les interfaces de programmation d'application (API) pour leurs services d'argent mobile ; ce qui constitue un frein au développement d'une économie numérique en RDC, car cela empêche l'émergence de nouveaux services dématérialisés qui pourraient s'appuyer sur ces solutions de paiement électronique. Par ailleurs, les coûts d'intégration des plateformes de paiement électronique proposés par certaines banques nationales (Equity Bank, UBA, Ecobank, etc.) sont très élevés et les délais pour avoir accès aux fonds qui transitent par ces plateformes peuvent aller jusqu'à une semaine, alors que ces transactions se font souvent à l'échelle nationale ou locale.

Telle est la problématique de l'entrepreneuriat numérique pour les jeunes promoteurs en RDC. Malgré ces différentes contraintes à l'émergence d'une économie numérique dans ce pays, celui-ci voit poindre plusieurs initiatives comme la Silikon Bantu, qui regroupe plusieurs nouvelles entreprises technologiques (18 *startups*), le projet StartIT Congo, qui voudrait mettre en relation les projets de la diaspora congolaise et les écosystèmes nationaux,

ainsi que le Hub-RDC et Konnect SAS (www.konnect.cd), qui encadrent de jeunes entrepreneurs.

Source : adapté de Mudilo Muhima, D. (2017). Dans *Economico*, 20 avril 2017. www.economico.cd

2. Revue de la littérature

Voyons maintenant quelques travaux théoriques et empiriques qui sous-tendent cette étude. Nous commencerons par présenter ceux qui portent sur le profil des entrepreneurs. Ensuite, nous aborderons les barrières à l'entrepreneuriat des jeunes. Enfin, nous présenterons quelques travaux sur l'accompagnement entrepreneurial.

2.1 Typologies entrepreneuriales

Sur le plan théorique, notre étude s'appuie sur deux approches : l'approche par les traits et l'approche comportementale. Ces deux perspectives théoriques tentent de caractériser l'entrepreneur et de justifier ses actions et son comportement au sein de l'entreprise. On soutient ici que l'entrepreneur possède des traits de personnalité, des attributs personnels et des valeurs qui le prédisposent à une activité entrepreneuriale et qui le distinguent des personnes qui ne sont pas des entrepreneurs (Schumpeter, 1935 ; McClelland, 1961 ; Davids et Bunting, 1963 ; Smith, 1967 ; Kets de Vries, 1977 ; Letowski, 1994 ; Fillion, 2001).

Pour bien saisir la nature du jeune entrepreneur congolais et de son entreprise, notre étude s'est appuyée sur la grille de lecture de typologies d'entrepreneurs proposée par les chercheurs des approches susmentionnées, disponible dans la littérature ancienne et récente.

Tableau 4 – Grille de lecture de quelques typologies entrepreneuriales

Auteurs	Critères d'analyse	Typologie	Comportement de gestion
Smith, 1967	Traits personnels et psychologiques vs objectif poursuivi et comportement affiché au sein de l'organisation	Entrepreneur artisan (EA) ; Entrepreneur opportuniste ou d'affaires (EO).	EA : moins scolarisé, mais possède une forte expérience technique ; s'identifie à son métier, a un style de gestion paternaliste, veut garder le contrôle de son entreprise et refuse sa croissance. EO : plus scolarisé ; possède une expérience riche et variée ; s'identifie à la gestion ; son style est participatif ; prêt à perdre le contrôle de son entreprise pour privilégier la croissance de celle-ci.
Goffe et Scase, 1985	Attachement aux valeurs culturelles vs attachement aux idées entrepreneuriales	Femmes entrepreneures : - Conventiionnelles - Domestiques	Conventiionnelles : elles créent pour ajouter au revenu du conjoint ou subvenir aux besoins de la famille.

		- Innovatrices -Radicales	Domestiques : d'abord la famille, ensuite le travail (à mi-temps). Innovatrices : d'abord le travail, ensuite la famille. Elles visent la réalisation de soi. Radicales : trait rare.
Letowski, 1994	Déclencheur de l'idée vs logiques d'action	Entrepreneurs d'opportunités (EO) ; Entrepreneurs de nécessité (EN).	EO : ils créent pour exploiter les opportunités et visent la croissance. EN : ils sont devenus entrepreneurs par la force des choses (hasard) et à la suite d'un désavantage social ; ils cherchent à survivre.
Julien et Marchesnay, 1996	Aspirations socioéconomiques vs logiques d'action	Entrepreneur PIC (pérennité, indépendance et croissance); Entrepreneur CAP (croissance, autonomie et pérennité).	PIC : vise la pérennité et l'indépendance. La croissance n'est acceptée que si elle ne menace pas ces deux premiers critères. CAP : privilégie la croissance et souhaite conserver une autonomie de décision. La pérennité ne le préoccupe presque pas.
Basso, 2006	Compétences en gestion vs aptitude à la créativité et à l'innovation	- Inventeur - Indépendant - Promoteur -Dirigeant administrateur	Inventeur : expert en production d'idées. Indépendant : entrepreneur manager. Promoteur : vend ses idées aux autres. Dirigeant : gestionnaire pur et simple.
Dubard-Barbosa, 2008 ; Levy-Tadjine et Dzaka-Kikouta, 2016	Modèle de fonctionnement cognitif de l'entrepreneur vs risque d'entreprendre	Entrepreneur stratège ; Entrepreneur insurrectionnel.	Stratège : applique un raisonnement analytique pour réduire le risque d'échec. Insurrectionnel : prêt à aller au gré des opportunités (cas des entrepreneurs informels ou immigrés en Afrique).

Source : les auteurs, après compilation de différentes sources (voir la bibliographie infra).

2.2 Les obstacles à l'entrepreneuriat des jeunes

Il existe une littérature abondante qui cherche à identifier les principales barrières à l'entrepreneuriat des jeunes. Cette littérature mentionne plusieurs obstacles qui empêchent les jeunes de passer de l'étape de l'intention entrepreneuriale à la concrétisation de leur projet. Certains d'entre eux concernent l'entrepreneuriat de façon générale, tandis que d'autres sont propres à l'entrepreneuriat des jeunes.

Schoof (2006) identifie cinq groupes de variables clés qui influent sur l'entrepreneuriat des jeunes et qui peuvent, compte tenu de leur importance, constituer des barrières à la création d'entreprises. Il s'agit : i) des attitudes sociales et culturelles vis-à-vis de l'entrepreneuriat des jeunes, ii) de l'éducation entrepreneuriale, iii) des problèmes d'accès aux sources de financement, iv) du cadre administratif et réglementaire, v) du manque d'aide et d'appui en affaires.

En effet, disons tout d'abord que l'activité entrepreneuriale des jeunes est influencée par les attitudes sociales et culturelles. D'une part, les valeurs culturelles peuvent encourager ou décourager l'entrepreneuriat des jeunes. En effet, certaines sociétés détestent le risque et les situations incertaines. Dans ces sociétés, la faillite d'une entreprise étant mal perçue, on n'ose pas entreprendre une activité qui pourrait nous mettre à risque d'échouer, alors que dans d'autres sociétés, l'échec est considéré comme normal, car il constitue l'un des résultats du processus d'apprentissage. Les sociétés individualistes seraient également plus entreprenantes que d'autres. De plus, l'entrepreneuriat des jeunes est aussi influencé par la perception qu'on en a et par sa légitimation sociale. En effet, dans certaines communautés, l'entrepreneuriat a mauvaise réputation et n'est pas facilement accepté, car les entrepreneurs sont vus comme malhonnêtes, cupides et prêts à tout pour réussir. L'entourage du jeune entrepreneur joue également un rôle important. Le fait d'avoir un parent entrepreneur ou qui travaille à son propre compte constitue souvent un facteur de motivation à l'entrepreneuriat (Blanchflower et Oswald, 2007).

Le deuxième obstacle à l'entrepreneuriat des jeunes est le manque d'éducation entrepreneuriale. En effet, les facteurs sociaux sont souvent renforcés par un système éducatif dont le modèle consiste parfois à privilégier l'emploi salarié au détriment du travail autonome ou de la création d'entreprise. Ainsi, dans beaucoup de pays, les jeunes ne reçoivent aucune formation entrepreneuriale durant leurs études. Dans ces conditions, ils n'ont pas la bonne attitude envers l'entrepreneuriat et ils manquent de compétences dans ce domaine. L'éducation entrepreneuriale permet aux jeunes d'acquérir des compétences entrepreneuriales, de comprendre ce qu'est l'entrepreneuriat et de l'envisager comme un choix de carrière. L'éducation entrepreneuriale permet donc d'améliorer la propension des jeunes à créer leur propre entreprise (Brixiová, Ncube et Bicaba, 2014).

Autre obstacle à l'entrepreneuriat des jeunes : le difficile accès aux sources de financement. En effet, les jeunes ne disposent pas de ressources financières suffisantes pour se lancer en affaires. D'une part, ils n'ont pas assez d'épargne et manquent de capital physique. D'autre part, ils ont beaucoup de mal à obtenir du financement, notamment auprès des banques, car, pour accorder des crédits, celles-ci se fondent notamment sur l'historique de crédit du demandeur et sur les hypothèques. Or, les jeunes n'ont aucune expérience de crédit et ne disposent pas souvent des garanties que l'on doit offrir à la banque.

Enfin, autre obstacle important à l'entrepreneuriat des jeunes : le cadre administratif et réglementaire. En effet, les jeunes entrepreneurs font face à la complexité et au coût très élevé des procédures administratives et de la réglementation. Dans beaucoup des pays, surtout au chapitre du développement, les procédures d'enregistrement sont longues, le cadre administratif et réglementaire manque de transparence et le système fiscal n'est pas très encourageant. Ces barrières administratives et réglementaires découragent souvent les jeunes à entreprendre ou les contraints à évoluer dans le secteur informel de l'économie.

À la lumière de ce qui précède, on constate que les jeunes entrepreneurs ont besoin d'appui et d'accompagnement pour faire face aux obstacles qui se dressent sur leur route. En effet,

pour encourager l'entrepreneuriat des jeunes, l'État doit mettre à leur disposition des structures d'accompagnement administratif et financier. Les jeunes ont également besoin de conseils et d'accompagnement comme ceux que peuvent leur offrir les incubateurs.

En plus des facteurs identifiés par Schoof (2006), l'étude d'Halabisky (2012) met l'accent sur trois autres facteurs, à savoir : le manque d'expérience, le manque de réseaux et les obstacles liés aux marchés. En effet, l'expérience est un déterminant important dans la création et la gestion d'une entreprise. Or, très souvent, les jeunes manquent d'expérience sur le plan entrepreneurial et n'ont jamais travaillé. Beaucoup d'entre eux n'ont connu que le chômage. Dans ces conditions, ils n'ont pas les compétences techniques et managériales nécessaires pour réussir la création d'une entreprise et en assurer la gestion.

En outre, les jeunes ont un accès limité aux réseaux d'affaires et disposent de peu de capital social, ce qui rend difficiles les relations avec les autres acteurs et ne favorise pas leurs activités entrepreneuriales. Enfin, les jeunes font aussi face à divers obstacles : ils ont du mal à obtenir du financement et sont parfois victimes de discrimination sur le marché des biens et services. Certains clients doutent parfois de la qualité des produits de jeunes entrepreneurs. Et comme les ressources de ceux-ci sont limitées, ils se lancent souvent dans des marchés où les barrières à l'entrée sont faibles et où la concurrence est très vive.

À partir de la liste d'obstacles à l'entrepreneuriat des jeunes susmentionnée, notamment celle de Schoof (2006), Jakubczak (2015) a mené une étude pilote auprès de 67 étudiants âgés de 18 à 24 ans pour analyser les barrières à l'entrepreneuriat des jeunes en Pologne. Les résultats obtenus ont montré que les trois quarts des jeunes avaient eu l'intention de créer une entreprise dans un avenir proche ou lointain, mais que seulement 3 % d'entre eux avaient effectivement réussi à le faire. Cela tend à démontrer que l'ampleur des obstacles à l'entrepreneuriat des jeunes est très élevée dans ce pays. Par ailleurs, l'enquête a révélé que les principaux freins à l'entrepreneuriat des jeunes en Pologne sont les difficultés d'accès au financement ainsi que la complexité et les coûts élevés des procédures administratives. À cela s'ajoutent la peur de faire faillite – qui dénote un faible goût pour le risque – et une fiscalité peu motivante.

Karadzic *et al.* (2015) ont réalisé au Monténégro une étude de cas auprès de six jeunes entrepreneurs âgés de 20 à 30 ans qui a permis de déterminer un certain nombre d'obstacles à l'entrepreneuriat des jeunes dans ce pays. Comme en Pologne, les principales barrières sont les difficultés d'accès au financement, notamment au crédit bancaire, la complexité de la réglementation et des valeurs culturelles qui n'encouragent pas l'entrepreneuriat.

Boateng *et al.* (2014) ont examiné les barrières à l'entrepreneuriat des jeunes au Ghana. Ils ont mené une enquête auprès de 240 jeunes âgés de 15 à 35 ans qui avaient l'intention de se lancer en affaires. Les résultats de cette étude indiquent que les principaux obstacles à la création d'entreprise sont le manque de capital, de compétences, d'appui et d'opportunité de marché, ainsi que la peur du risque. Selon Sears (2012), les jeunes Kényans sont confrontés au manque de capital, à la complexité des procédures administratives et réglementaires, et à

des problèmes environnementaux propres à leur pays, comme le degré élevé de corruption, des déficiences sur le plan des infrastructures et des problèmes de fourniture d'eau et d'électricité. Par ailleurs, une étude des Nations Unies (2013) au Swaziland a permis d'établir que les barrières à l'entrepreneuriat des jeunes dans ce pays sont la complexité des procédures administratives et réglementaires, les lacunes en éducation et en formation, les attitudes sociales et culturelles, ainsi que l'accès au financement. Ce dernier problème constitue le principal obstacle, car la plupart des jeunes recourent à leurs économies personnelles pour démarrer leur entreprise, alors qu'ils ont une faible capacité d'épargne.

En résumé, la littérature distingue trois principaux groupes de barrières à l'entrepreneuriat des jeunes. Premièrement, des facteurs personnels liés au profil même des jeunes entrepreneurs. Dans cette catégorie figurent la peur du risque, le manque d'expérience et le manque de compétences entrepreneuriales, ainsi que le faible capital financier et social. Deuxièmement, il y a les facteurs socioculturels, c'est-à-dire l'attitude négative de la société envers l'entrepreneuriat des jeunes et le manque de soutien de la famille ou de la communauté. Troisièmement, notons des facteurs liés à l'environnement : les règlements, la fiscalité, l'accès au financement externe, l'accès aux marchés et le manque de services de soutien. Certains de ces facteurs, comme l'accès au financement, sont transversaux, c'est-à-dire qu'ils appartiennent à plus d'un groupe de facteurs cités ci-dessus. De même, beaucoup de ces facteurs sont interdépendants et se renforcent mutuellement. Enfin, la nature et l'ampleur de ces barrières varient selon le contexte environnemental local (Schoof, 2006 ; Jakubczak, 2015).

2.3 L'accompagnement des jeunes entrepreneurs

Pour faire face aux obstacles susmentionnés, il semble indispensable que les jeunes entrepreneurs soient accompagnés et puissent s'appuyer sur des structures aussi bien privées que publiques.

L'accompagnement des créateurs d'entreprise s'impose de plus en plus comme un champ de recherche en entrepreneuriat, d'autant plus que sur le plan pratique, il suscite l'admiration et devient un véritable phénomène de mode (Condor et Hachard, 2014 ; Cueillé et Recasens, 2010). En effet, on observe çà et là un fourmillement de dispositifs d'accompagnement parfois difficiles à cerner. Le concept de ce qu'est un « incubateur d'entreprises » porte même à confusion, dans la mesure où il est souvent employé « de manière galvaudée en RDC » (ONUDI-RDC, 2016). Ainsi, au lieu de nous appesantir sur l'analyse de ce concept nous focalisons notre attention sur le succès de la relation qui s'établit entre l'accompagnant et l'accompagné, parce qu'elle est gage de légitimité partagée, d'apprentissage et de développement de la culture entrepreneuriale. Ces trois éléments se trouvent au cœur des débats actuels dans la littérature, parce qu'ils posent la question de l'évaluation de la performance même des incubateurs, comme l'expliquent Messeghem *et al.* (2013) : « Les auteurs s'interrogent sur la performance des incubateurs et ses déterminants. Les mesures classiques en termes de création d'emplois n'apparaissent que comme le reflet d'une performance à court terme. Il convient également d'appréhender la performance à long terme

en tenant compte du développement des connaissances de l'incubé ». Ces arguments rejoignent les préoccupations plus anciennes de St-Jean (2008) et Copé (2005) sur la nécessité d'étudier non seulement le processus, mais aussi le contenu des apprentissages acquis dans un processus entrepreneurial qui comporte un accompagnement. De toute façon, « l'accompagnement entrepreneurial est principalement vu comme un processus d'apprentissage » (Fabbri et Charue-Duboc, 2013 ; Cuzin et Fayolle, 2004).

Dans cette relation, le projet (ou l'entreprise) est co-construit entre le coach et le jeune (Masamba, 2016) en quête d'autonomisation qui cherche aussi à développer sa culture entrepreneuriale. Cette dernière est comprise dans la double logique de l'esprit d'entreprise et de l'esprit d'entreprendre. Pour Léger-Jarniou (2008, p. 163-164), l'esprit d'entreprise est « centré sur la création de nouvelles organisations et l'identification d'opportunités existantes tandis que l'esprit d'entreprendre peut s'inscrire dans des situations d'entreprise mais également en dehors de l'entreprise, particulièrement dans la vie citoyenne ». L'esprit d'entreprendre est donc une vision large de l'entrepreneuriat liée aux attitudes et, *in fine*, au savoir-être. La question sous-jacente à cette préoccupation est la suivante : l'accompagnement par incubation contribue-t-il au développement de la culture entrepreneuriale chez les jeunes accompagnés ?

Dans ce rapport, nous nous appuyons sur la Théorie de la connaissance créative (TCC)⁶ pour apprécier, sur le plan de l'apprentissage, la pertinence d'une méthode d'accompagnement entrepreneurial qui utilise le modèle Génération, rémunération et partage de la valeur (GRP) de Verstraete et Jouisson Laffitte (2009). Il s'agit à la fois d'observer le contenu des apprentissages et de comprendre comment ils se forment, se cumulent et se traduisent en compétences entrepreneuriales. Ce modèle TCC-GRP a été déployé dans le cadre opératoire d'une recherche action par Val Masamba (2013) auprès de quatre porteurs de projets par l'incubateur d'entreprises I&F entrepreneuriat en RDC. Il ressort de cette recherche que le modèle TCC-GRP est transférable et permet un accompagnement plus précis. C'est aussi un modèle de traçabilité et de renseignement qui facilite les apprentissages entrepreneuriaux auprès des créateurs qui bénéficient de l'accompagnement. Enfin, le modèle TCC-GRP correspond à une pédagogie de l'accompagnement par incubation d'entreprises qui permet la mise sur pied d'un référentiel aussi bien de coaching que de création d'entreprises.

⁶ Nonaka et Takeuchi, 1997 ; Nonaka *et al.*, 2001.

3.Méthodologie

Les données utilisées dans ce rapport proviennent principalement d'une enquête par questionnaire qui a été complétée par des entretiens avec un incubateur.

L'enquête de terrain a été menée auprès de 200 jeunes entrepreneurs qui avaient moins de 35 ans au moment de la création de leur entreprise. Elle a eu lieu en août et septembre 2018. Au total, 100 jeunes entrepreneurs ont été investigués à Brazzaville et 100 autres à Kinshasa et dans la province du Kongo central. Les données ont été collectées au moyen d'un questionnaire administré en mode direct, c'est-à-dire en face à face entre le chercheur et le répondant. La plupart des questions étaient fermées. Le chercheur posait des questions et le répondant choisissait l'une des réponses suggérées dans le questionnaire. Celui-ci comprenait plusieurs modules portant sur le profil des jeunes entrepreneurs, sur leurs motivations à l'égard de l'entrepreneuriat, sur l'appui dont ils avaient bénéficié et sur les barrières auxquelles ils faisaient face sur les plans personnel, environnemental et socioculturel.

Constitué de 200 répondants, l'échantillon a tenu compte du délai imparti pour l'enquête ainsi que des ressources matérielles et humaines, qui étaient limitées. Ne disposant pas d'une base de sondage, l'échantillon a été choisi par convenance ; les chercheurs ont parcouru les quartiers des deux villes susmentionnées et questionné les entrepreneurs qu'ils rencontraient sur leur lieu de travail et qui avaient moins de 35 ans au moment de créer leur entreprise. Certains entrepreneurs avaient bénéficié de l'accompagnement de l'incubateur d'entreprises et étaient disposés à répondre au questionnaire. En raison de sa nature empirique et non probabiliste, la méthode d'échantillonnage ne permet pas de généraliser les résultats à l'ensemble de la population des pays concernés. Les résultats doivent donc être interprétés avec prudence.

Ensuite, des entretiens ont eu lieu auprès de l'incubateur d'entreprises I&F entrepreneuriat en République démocratique du Congo, afin de faire ressortir le rôle de l'incubation dans la promotion de l'entrepreneuriat des jeunes. Certaines données secondaires ont aussi été collectées au sein de cet incubateur d'entreprises.

Pour analyser les données recueillies, nous avons mobilisé principalement la statistique descriptive. Cette méthode nous a permis de présenter les résultats obtenus au moyen de tableaux et de les interpréter à l'aide des fréquences calculées.

4. Résultats

Nous présentons successivement les résultats obtenus au sujet du profil des entrepreneurs, les caractéristiques de leur entreprise, les obstacles qu'ils ont dû surmonter et les résultats de l'accompagnement dont ils ont bénéficié.

4.1 Profil des entrepreneurs

Le tableau ci-dessous présente le profil des entrepreneurs qui ont participé à l'enquête. Âgés de moins de 35 ans au moment de la création de leur entreprise, 23 % des entrepreneurs de notre échantillon dépassent maintenant l'âge auquel on parle d'entrepreneuriat jeunesse, soit plus de 35 ans.

Tableau 5 – Profil des entrepreneurs qui ont participé à l'enquête

		RDC	RC	Total	%
Genre	Hommes	64	60	124	62,0 %
	Femmes	36	40	76	38,0 %
Niveau d'éducation	Nul	1	0	1	0,5 %
	Cours primaire	3	2	5	2,5 %
	Études secondaires	37	29	66	33,0 %
	Études universitaires	59	69	128	64,0 %
Domaine d'études	Économie	31	30	61	36,3 %
	Technique	23	40	63	37,5 %
	Autres	19	25	44	26,2 %
Situation professionnelle	Chômeurs	48	48	96	48,2 %
	Salariés	21	17	38	19,1 %
	Étudiants	24	29	53	26,6 %
	Autres	7	5	12	6,0 %
Accès à un modèle d'entrepreneur	Oui	27	63	90	45,7 %
	Non	70	37	107	54,3 %

Source : enquête réalisée par les auteurs en août et septembre 2018.

Au total, 62 % des entrepreneurs sont des hommes et 38 % sont des femmes. Dans le secteur du commerce de détail, la proportion de femmes est plus élevée (53 %) que celle des hommes (47 %).

Pour ce qui est du niveau d'éducation et du domaine d'études, soulignons que les entrepreneurs qui ont répondu au questionnaire sont particulièrement bien éduqués, puisque

33 % d'entre eux possèdent un diplôme d'études secondaires et 64 % un diplôme universitaire. L'économie et la gestion sont les domaines d'études les plus courants chez les jeunes répondants établis à Kinshasa. À Brazzaville, par contre, les entrepreneurs qui ont participé à notre enquête sont majoritairement issus des domaines techniques.

Tableau 6 – Répartition des entrepreneurs selon l'âge

			Tranches d'âge					Total
			Moins de 25 ans	De 25 à 30 ans	De 31 à 35 ans	De 36 à 40 ans	Plus de 40 ans	
Pays	RDC	Nombre de personnes	10	32	38	9	11	100
		%	5	16	19	4,5	5,5	50
	Congo	Nombre de personnes	6	35	33	12	14	100
		%	3	17,5	16,5	6	7	50
Total		Nombre de personnes	16	67	71	21	25	200
		%	8	33,5	35,5	10,5	12,5	100

Source : enquête réalisée par les auteurs en août et septembre 2018.

Avant de créer leur entreprise, près de la moitié de ces entrepreneurs étaient au chômage, 27 % étaient aux études et 19 % étaient salariés ou travaillaient à leur compte. La comparaison par genre montre qu'un faible pourcentage des jeunes femmes (38 %) était au chômage au moment de lancer leur entreprise.

Au Congo-Brazzaville comme au Congo-Kinshasa, l'entrepreneuriat des jeunes est l'archétype d'un entrepreneuriat dit « de nécessité ». L'impossibilité de trouver un emploi salarié et de répondre aux besoins familiaux constitue les motivations majeures de la décision de se lancer en affaires pour près de 60 % des jeunes entrepreneurs. Par ailleurs, seul un petit groupe d'entrepreneurs (21 %) ont mentionné la découverte d'une occasion ou la valorisation d'une idée innovante (entrepreneuriat d'opportunité) comme facteurs déclencheurs.

Quarante-six pour cent des jeunes entrepreneurs ont déclaré avoir dans leur famille ou dans leur entourage immédiat un modèle d'entrepreneur. Il s'agit principalement d'un membre de la famille immédiate (parent, sœur ou frère). Toutefois, des différences significatives existent entre les données des deux pays : au Congo-Kinshasa, peu de répondants (27 %)

avaient un modèle d'entrepreneur, alors qu'au Congo-Brazzaville, les deux tiers des jeunes entrepreneurs visités (63 %) en avaient un.

4.2 Caractéristiques des entreprises appartenant à des jeunes

Les jeunes entrepreneurs visités ont créé des entreprises dans quatre principaux secteurs d'activité : dans le commerce de détail (44%), dans les services à la personne (cybercafé, maisons de communication et de transfert d'argent, transport, mode et esthétique, 28 %), dans les services aux entreprises et à la communauté (intermédiaires commerciaux, hôtellerie, écoles, restauration et bars, 13 %) et en agriculture et en élevage (10 %). En croisant le secteur d'activité avec le genre des entrepreneurs, Goffe et Scase (1985) ont noté que la grande majorité des entreprises (près de 80 %) appartenant aux femmes exercent dans un secteur à faible valeur ajoutée, s'inscrivant dans le prolongement du rôle traditionnel de la femme dans la famille (commerce de détail, agriculture et services aux particuliers).

Tableau 7 – Secteurs d'activité des entreprises étudiées

		Secteurs d'activité					
Pays		Commerce de détail	Agriculture et élevage	Services aux particuliers	Services aux entreprises	Artisanat et industrie	Autres
RDC	Nombre d'entreprises	54	5	32	5	2	2
	%	27	2,5	16	2,5	1	1
Congo	Nombre d'entreprises	33	16	23	20	6	2
	%	16,5	8	11,5	10	3	1
Total	Nombre d'entreprises	87	21	55	25	8	4
	%	43,5	10,5	27,5	12,5	4	2

Source : enquête réalisée par les auteurs en août et septembre 2018.

Tableau 8 – Autres facteurs organisationnels

	Nombre d'employés					Chiffre d'affaires (\$ US)			
	Nul	De 1 à 5	De 6 à 10	De 11 à 20	Plus de 20	Moins de 10 000	De 11 000 à 30 000	De 31 000 à 50 000	Plus de 50 000
RDC	18	72	5	5	0	4	83	8	2
RC	13	53	17	8	9	3	64	21	11
Total	31	125	22	13	9	7	147	29	13
%	15,5	62,5	11	6,5	4,5	3,6	75	14,8	6,6

Source : enquêtes réalisées par les auteurs en août et septembre 2018.

Ces entreprises emploient deux personnes en moyenne et ont un chiffre d'affaires annuel moyen de près de 25 000 \$ US. Ce sont donc des microentreprises. Des différences notables

existent entre les données des deux pays. En effet, l'enquête révèle que les microentreprises du Congo-Kinshasa sont de plus petite taille (chiffre d'affaires annuel moyen de 21 000 \$ US) que celles du Congo-Brazzaville (chiffre d'affaires annuel moyen de 32 000 \$ US). Cette différence pourrait s'expliquer par le fait que le Congo-Brazzaville appartient à la catégorie des pays à revenu intermédiaire (tranche inférieure) avec un revenu par habitant de 1 526 \$ US, alors que la RDC est classée dans la catégorie des pays à faible revenu avec un revenu par habitant de 466 \$ US, selon les chiffres de 2017 de la Banque mondiale.

Tableau 9 – Qualité du management

Pays		Qualité du management				
		Bon système d'information	Gestion orientée sur les résultats	Bonne structuration	Bon système et gestion axée sur les résultats	Autres
RDC	Nombre d'entreprises	44	48	2	0	6
	%	22,2	24,2	1	0	3
Congo	Nombre d'entreprises	8	41	0	47	2
	%	4	20,7	0	23,7	1
Total	Nombre d'entreprises	52	89	2	47	8
	%	26,3	44,9	1	23,7	4

Source : enquête réalisée par les auteurs en août et septembre 2018.

Dans notre échantillon, 59 % des entreprises œuvrent dans le secteur informel et 41 % dans le secteur formel. Le choix de travailler dans un secteur informel serait lié, pour les uns (72%), à l'ignorance des formalités légales nécessaires pour créer une entreprise digne de ce nom et pour les autres (28%), à la recherche des avantages supplémentaires qu'offre l'évasion fiscale. Enfin, 82% des jeunes entrepreneurs qui ont participé à notre étude travaillent dans leur entreprise à temps plein et 18 % le font à temps partiel.

Pour ce qui est des caractéristiques de leur management, notons que la plupart des entreprises qui appartiennent à des jeunes affichent des lacunes sur le plan de leur structure interne et de leur système d'information (comptabilité embryonnaire, absence d'outils de planification et de contrôle, absence d'organigramme), et ce, malgré le fait que 55 % d'entre elles pratiquent un style de gestion axé sur les résultats.

4.3 Présentation et analyse des obstacles à l'entrepreneuriat des jeunes

Une revue de la littérature permet de distinguer quatre types de barrières à l'entrepreneuriat des jeunes : les barrières liées au potentiel personnel des jeunes entrepreneurs, aux attitudes socioculturelles, à la réglementation et à l'environnement économique.

4.3.1 Barrières liées au potentiel personnel

Le tableau ci-dessous indique que l'un des obstacles au développement des jeunes entrepreneurs est le manque de compétences en gestion et la faible intention d'ouvrir le capital. Cela signifie que les jeunes entrepreneurs de notre étude ont de piètres compétences entrepreneuriales, ce qui explique l'ampleur de cet obstacle. En outre, les résultats de l'enquête indiquent que les jeunes entrepreneurs en RDC ont un faible goût pour le risque comparativement à ceux du Congo-Brazzaville. Les autres facteurs liés au potentiel personnel ne semblent pas constituer des obstacles importants à la promotion de l'entrepreneuriat des jeunes dans les deux pays à l'étude.

Tableau 10 – Barrières liées au potentiel des jeunes entrepreneurs

	Congo (%)	RDC (%)
Faible goût pour le risque	10	36
Faible intention d'ouvrir le capital	39	20
Piètres compétences en gestion	39	16
Manque d'expérience professionnelle	8	6
Faible leadership	3	7
Capacité de réseautage limitée	1	10
Autres	0	5

Source : enquête réalisée par les auteurs en août et septembre 2018.

4.3.2 Barrières liées à l'environnement socioculturel

La revue de la littérature suggère que les facteurs socioculturels pourraient avoir une influence significative sur l'intention et l'activité entrepreneuriales des jeunes (voir notamment, Schoof, 2006). Ce constat est confirmé dans la présente étude. En effet, plusieurs facteurs socioculturels constituent des barrières à l'entrepreneuriat des jeunes aussi bien au Congo qu'en RDC. Le poids de ces facteurs est cependant plus important en RDC qu'au Congo-Brazzaville.

La première barrière socioculturelle est le poids de la pression familiale sur les ressources du jeune entrepreneur. Cette situation est due principalement à deux facteurs. D'une part, les valeurs culturelles dans les deux pays privilégient le communautarisme plutôt que l'individualisme. Ainsi, le patrimoine de l'entreprise et les revenus de l'entrepreneur sont considérés comme des biens communautaires qui doivent profiter à toute la famille au sens large du terme. Le jeune entrepreneur subit alors une pression pour partager ses ressources

avec les autres membres de sa famille. D'autre part, le chômage est très élevé et l'employabilité est faible dans les deux pays et plus de 70 % de la population vit dans la pauvreté. Dans ces conditions, le taux au chapitre de la dépendance économique est très élevé. Le jeune entrepreneur doit alors pourvoir aux besoins urgents des membres de sa famille qui manquent de revenus. Le communautarisme constitue donc un frein à l'entrepreneuriat des jeunes dans les deux pays, mais serait plus prononcé en RDC qu'au Congo-Brazzaville.

Tableau 11 – Barrières liées aux attitudes socioculturelles

	Congo (%)	RDC (%)
Faible valorisation communautaire de l'entrepreneuriat	61	31
Faible implication familiale (salarial, actionnariat)	40	17
Pression de la famille sur le patrimoine	68	34
Faible pouvoir d'achat	42	22
Autres	4	24

Source : enquête réalisée par les auteurs en août et septembre 2018.

Une autre barrière culturelle importante est la faible valeur que la communauté accorde à l'entrepreneuriat. Ainsi, dans les deux pays, on valorise davantage l'emploi salarié, et plus particulièrement une carrière à vie dans une grande entreprise. La société estime qu'il est moins important de créer sa propre entreprise ou de travailler à son propre compte, et décourage alors les jeunes de le faire. Comme corollaire, on observe que les familles s'engagent peu à appuyer et à accompagner les jeunes dans leur processus entrepreneurial.

4.3.3 Barrières liées à la réglementation

La réglementation et la fiscalité constituent également des barrières importantes à l'entrepreneuriat des jeunes au Congo et en RDC, comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 12 – Barrières liées à la réglementation

	Congo (%)	RDC (%)
Lois et règlements restrictifs	24	8
Fiscalité asphyxiante	35	22
Instabilité gouvernementale	52	36
Coûts élevés pour la création d'une entreprise et formalités complexes	41	55
Corruption	35	5
Lourdeur des procédures administratives	57	54
Autres	12	20

Source : enquêtes réalisées par les auteurs en août et septembre 2018.

En effet, les formalités administratives et les coûts afférents constituent des barrières importantes à la création d'entreprises par les jeunes. La lourdeur des procédures administratives a été mentionnée comme obstacle à l'entrepreneuriat par plus de la moitié des jeunes entrepreneurs qui ont participé à notre étude. Il convient de relever que la plupart de ces jeunes ont démarré leurs activités bien avant la mise en place du guichet unique pour faciliter la création d'entreprises en RDC. Néanmoins, ce résultat montre qu'au-delà de ce guichet, il est indispensable de simplifier davantage les formalités administratives et surtout, de réduire les coûts.

Les tracasseries fiscales représentent également une barrière importante à l'entrepreneuriat des jeunes dans les deux pays étudiés. En effet, les taux d'imposition sont souvent élevés, mais surtout, de multiples taxes découragent les investisseurs et les entrepreneurs. De plus, la corruption des fonctionnaires de l'État entraîne des tracasseries administratives et fiscales qui découragent l'entrepreneuriat des jeunes.

4.3.4 Barrières liées à l'environnement économique

Enfin, au Congo et en RDC, l'environnement économique est malsain, ce qui n'encourage pas l'entrepreneuriat des jeunes. D'une part, ces derniers font face à d'importantes difficultés en matière d'accès au crédit bancaire et aux autres types de crédit. Cette situation est surtout due au sous-développement du système financier en général et du secteur bancaire en particulier. Ensuite, les banques sont peu enclines à accorder des crédits aux jeunes entrepreneurs, car le risque est très élevé, notamment en raison du manque d'historique de crédit des jeunes et du manque ou de l'insuffisance de garanties à offrir à la banque. Or, les jeunes qui aspirent à devenir entrepreneurs dépendent principalement du crédit et des autres sources de financement externes pour mener leurs activités, étant donné la faiblesse voire l'absence de ressources financières personnelles.

Tableau 13 – Barrières concernant l'environnement économique

	Congo (%)	RDC (%)
Difficultés d'accès au crédit	66	58
Infrastructures physiques précaires	52	50
Absence de structures d'aide (incubateurs, experts)	72	76
Faible engagement des grandes entreprises	56	32
Difficulté de recruter du personnel qualifié	4	8
Inflation et conjoncture économique	46	11
Autres	1	3

Source : enquête réalisée par les auteurs en août et septembre 2018

D'autre part, les jeunes entrepreneurs font face à des coûts élevés liés à l'absence d'infrastructures physiques ou à la précarité de celles qui sont en place. En effet, au Congo et en RDC, les entreprises des jeunes subissent elles aussi les défaillances des réseaux d'approvisionnement en eau et en électricité, ce qui entraîne des coûts importants liés au

fonctionnement et à l'entretien de génératrices d'urgence. De même, les routes, là où elles existent, sont en très mauvais état, ce qui pose des problèmes en matière d'approvisionnement de matières premières et d'accès aux marchés.

Par ailleurs, en RDC, les jeunes entrepreneurs sont confrontés à l'instabilité macroéconomique, qui se manifeste notamment par des taux d'inflation très élevés – souvent à deux chiffres depuis les années 2000 ! – et par la dépréciation de la monnaie nationale, qui entraîne la dollarisation de l'économie. L'instabilité macroéconomique est faible au Congo-Brazzaville, du fait de son adhésion à une union monétaire : la zone franc. La devise de ce pays, le franc CFA, est rattachée à parité fixe mais ajustable à l'euro depuis 1999.

Enfin, l'absence et l'inefficacité des structures d'appui et d'accompagnement nuisent à l'entrepreneuriat des jeunes au Congo et en RDC. En effet, les structures privées d'appui destinées aux jeunes sont rares et les structures gouvernementales sont défaillantes. De même, les structures d'accompagnement comme les incubateurs d'entreprises sont quasi inexistantes. Ainsi, environ 70 % des jeunes entrepreneurs se sentent délaissés et seraient plus performants s'ils étaient soutenus et accompagnés. Ici encore, ces résultats mis en évidence dans les deux Congo rejoignent ceux déjà établis au niveau de l'ensemble des pays africains francophones par l'étude de Dzaka et Mabenge (2018) : parmi les obstacles majeurs que doivent affronter les jeunes entrepreneurs, on note tout spécialement les difficultés d'accès au crédit et le manque de réseautage.

4.4 L'accompagnement par incubation des jeunes créateurs d'entreprises en RDC

4.4.1 Caractéristiques sociodémographiques des jeunes qui profitent de l'incubation

Parmi les 55 jeunes qui ont profité d'un incubateur et qui ont pris part à l'enquête, 53 % sont des femmes et 47 % sont des hommes. L'âge moyen des répondants est de 23,8 ans.

Pendant la période d'accompagnement, 37 jeunes (67%) faisaient des études secondaires, 15 (27 %) faisaient des études supérieures, un (2%) était maçon, un autre (2%) était chômeur et un dernier (2%) avait un autre statut. Après l'incubation 13 (24%) sont devenus entrepreneurs, huit (15%) sont devenus salariés, 26 (47%) étaient aux études et sept (13%) étaient chômeurs. Le nombre de chômeurs est donc passé de un à sept.

La majorité des jeunes qui sont devenus entrepreneurs exercent dans le domaine de la transformation. L'agro-industrie, y compris la restauration, occupe 71,4 % des entreprises créées par ces jeunes, suivie par la ferronnerie (14,3 %) et la cordonnerie (7,1 %). Le milieu agropastoral explique la prédominance du développement des entreprises agro-industrielles.

4.4.2 Performance de l'incubateur d'entreprises

L'incubateur encadre les jeunes et facilite le développement de leur esprit d'entreprise, notamment dans la mise au point et la concrétisation de leurs projets ⁷.

En effet, immédiatement après l'incubation de leurs projets d'entreprises 13 jeunes sur 55 ont créé et exploitent leurs entreprises dans le cadre des activités de pépinière organisées par l'I&F entrepreneuriat. Parmi les femmes qui ont bénéficié de cette forme d'aide, 40 % disent qu'elles ont dû créer au moins une entreprise (dont 12,5 % dans l'agro-industrie). Quatre femmes sur 22 affirment que ces entreprises sont opérationnelles, tandis que 18 sur 22 attestent n'avoir pas encore concrétisé leur projet d'entreprise. Précisons aussi que 21 des 22 jeunes femmes ont été accompagnées alors qu'elles étaient aux études. De plus, 24 jeunes sur 55 ont confirmé leur désir de créer une entreprise dans le futur.

Notre enquête et les données secondaires ont aussi témoigné de la capacité de l'incubateur à accompagner l'esprit d'entreprendre de ces jeunes. En effet, l'enquête de base révèle que les personnes accompagnées (33 sur 55, soit 60 %) ont fini par s'associer dans la création commune d'entreprises à l'issue de la période d'incubation. Parmi elles, on compte une plus forte proportion de femmes (18 sur 33) que d'hommes (15 sur 33).

L'esprit d'entreprendre est manifeste aussi bien chez les personnes qui ont profité d'un incubateur et qui sont devenues entrepreneurs que chez celles qui sont devenues des employés. Les premiers continuent d'embaucher (ajout d'un employé tous les deux ans), augmentent leur chiffre d'affaires, dépassent le cap de deux ans d'existence de leur entreprise, diversifient leurs activités et font des affaires avec les institutions de crédit, les fournisseurs, les clients, les journalistes et les organisateurs de foires.

Chez les gens qui sont devenus des salariés, on observe les signes d'un esprit d'intrapreneuriat. En effet, l'enquête montre que 62,5 % (5 sur 8) d'entre eux ont toujours travaillé en équipe et que 12,5 % (1 sur 8) l'ont rarement fait. Au total, 75 % des employés qui ont connu une période d'incubation travaillent en équipe dans les entreprises qui les emploient.

4.4.3 Enjeux de l'incubation

Pour ces personnes qui ont bénéficié d'une période d'incubation, les avantages de l'accompagnement se situent au chapitre : (i) de la maîtrise des coûts, (ii) de la stabilité des produits (9 répondants sur 55), (iii) de la fixation des prix, (iv) de la fabrication du produit et du plan d'affaires (31 répondants), (v) de la négociation commerciale, (vi) de la stimulation des ambitions, (vii) de l'hébergement physique des activités et (viii) de l'accès aux moyens de production et à du financement.

⁷Pour I&F entrepreneuriat, un projet d'entreprise se compose du dossier du projet (*business model* ou plan d'affaires) et du prototype de produit qui constituera l'offre de la future entreprise.

En revanche, pendant leur période d'accompagnement, elles sont confrontées aux difficultés suivantes : (i) instabilité de la demande, (ii) insuffisance du matériel de production, (iii) insuffisance de temps de travail, compte tenu de la double obligation d'aller à l'école et d'assister aux rencontres liées à l'incubation, (iv) refus ou hésitation des parents à les encourager à poursuivre le processus entrepreneurial, (v) mariage pour la jeune fille, (vi) distance entre le lieu d'incubation et le lieu de résidence, (vii) stabilité des produits offerts par l'entreprise, (viii) non-respect des délais et de l'emploi du temps par les coaches, vu le jeune âge des participants à l'incubation.

4.4.4 Les faits saillants de l'incubation d'entreprise chez les jeunes

Au regard de ce qui précède, l'accompagnement par incubation d'entreprise chez les jeunes nous permet de retenir les faits saillants suivants :

Les avantages de l'accompagnement :

Les principaux avantages de l'accompagnement des jeunes par incubation sont les suivants :

- (i) L'incubateur se spécialise dans l'accompagnement des jeunes aspirants entrepreneurs qui sont issus pour la plupart de milieux pauvres, n'ont aucun modèle auquel se référer et ont été peu sensibilisés à l'entrepreneuriat ;
- (ii) La majorité des jeunes incubés est encore aux études et bénéficient du soutien de leurs écoles ;
- (iii) La pédagogie d'accompagnement TCC-GRP (Théorie de la connaissance créative–Génération, rémunération et partage de la valeur) utilisée par l'incubateur I&F entrepreneuriat permet de s'adapter à la situation de chaque jeune ;
- (iv) Trois modes inter reliés d'accompagnement des jeunes sont utilisés : l'incubation, la pépinière et le petit quartier industriel pour le développement de petites industries ;
- (v) Le système de partage immédiat des revenus mis en place par l'incubateur assure le respect des engagements de l'incubé vis-à-vis des parties prenantes. Ce système consiste à rémunérer les partenaires de l'entreprise incubée en fonction d'un pourcentage du produit de la vente ;
- (vi) La légitimité de l'incubateur auprès des parties prenantes qui appuient la création d'entreprise assure le succès de l'accompagnement, notamment en ce qui concerne la levée de fonds, la commercialisation des produits des incubés, l'approvisionnement sécurisé en matières, le marketing des produits, les conseils en gestion et la construction progressive d'un écosystème entrepreneurial stable et gagnant.

Les facteurs clés de succès liés au comportement des jeunes :

D'autres atouts sont liés aux jeunes et à leur environnement, notamment :

- (i) L'appartenance à une école procure un double accompagnement : celui de l'incubateur et celui de l'établissement d'enseignement, cette dernière assurant le relais de l'incubateur. De cette manière, les chances, pour les jeunes, de réussir à créer des entreprises augmentent fortement. Cette pratique pouvait aussi être partagée avec des universités qui étaient en faveur de l'accompagnement des étudiants ;
- (ii) L'incubateur sert de lieu de pratique et de stage pour les élèves porteurs de projets ;
- (iii) Les anciens élèves et les autres jeunes devenus entrepreneurs servent de modèles aux candidats entrepreneurs, en plus de leur offrir des services de mentorat.

Les facteurs limitatifs du comportement des jeunes :

L'accompagnement des jeunes se heurte aux restrictions suivantes :

- (i) Les parents les moins avisés constituent un obstacle, car ils n'encouragent pas leurs enfants à créer des entreprises, au risque de les voir abandonner leurs études supérieures ;
- (ii) L'obsession des jeunes à poursuivre et à achever des études universitaires freine ces derniers dans leur élan à s'engager trop tôt pour lancer leur entreprise ;
- (iii) Le mariage semble aussi constituer un frein à l'émergence entrepreneuriale des jeunes filles si le mari ne partage pas la vision de son épouse de devenir entrepreneure ;
- (iv) Le non-respect des engagements, le manque de confiance en soi, la lenteur et la léthargie des jeunes qui sont accompagnés représentent des types de comportements adaptatifs négatifs qui nuisent au développement des bonnes attitudes entrepreneuriales mais qui, malheureusement, sont ancrés dans la culture du milieu ;
- (v) Un environnement qui incite peu à se lancer en affaires et l'insuffisance de modèles sont des obstacles à la création d'entreprises.

À la lumière de ce qui précède, l'accompagnement par incubation offre des avantages indéniables tant pour l'accompagnateur que pour le jeune. Par son activité, l'incubateur d'entreprises se spécialise dans l'accompagnement des porteurs de projets.

Conclusion

Cette étude avait pour principal objectif d'analyser la promotion de l'entrepreneuriat des jeunes dans les deux Congo. Plus précisément, notre recherche s'est concentrée sur l'analyse du profil des jeunes entrepreneurs et sur la nature de leurs affaires, sur les obstacles qui s'opposent à la réalisation de leurs projets et sur les principaux mécanismes de promotion et d'accompagnement entrepreneurial des jeunes.

Au plan méthodologique, nous avons mobilisé la littérature sur l'entrepreneuriat des jeunes et nous avons effectué une enquête de terrain dans les deux Congo. Nous avons ciblé de jeunes entrepreneurs qui travaillent dans le secteur formel et d'autres dans le secteur informel, ainsi qu'un incubateur. Les données recueillies au moyen de cette enquête ont fait l'objet d'une analyse statistique descriptive.

Cette recherche nous a permis tout d'abord de mieux appréhender le profil des jeunes entrepreneurs et la nature de leurs affaires dans les secteurs formel et informel. En effet, l'entrepreneuriat des jeunes dans les deux pays étudiés est davantage un entrepreneuriat de nécessité qu'un entrepreneuriat d'opportunités ou de croissance.

Notre étude a ensuite montré que les principales barrières à l'entrepreneuriat des jeunes dans ces deux pays relèvent de facteurs liés au micro et au macro-environnement, à savoir : les attitudes socioculturelles, la faiblesse des compétences entrepreneuriales, les barrières en matière de réglementation, les difficultés d'accès au crédit, l'instabilité macroéconomique et l'absence de services d'appui et d'accompagnement à la création d'entreprise. L'ampleur de ces obstacles varie cependant d'un pays à l'autre.

Ainsi, les gouvernements des deux pays devront poursuivre et approfondir les réformes entreprises en vue d'améliorer le climat des affaires, notamment en ce qui a trait à la réglementation. Il convient d'alléger davantage les formalités administratives à remplir pour créer une entreprise, de simplifier la fiscalité, de réduire les taux d'imposition et de s'attaquer à l'inefficacité des services publics et à la corruption qui règne parmi les fonctionnaires de l'État. En outre, les gouvernements des deux pays devraient mettre en place et encourager le développement de services d'aide à l'entrepreneuriat des jeunes. En effet, ceux-ci doivent être appuyés et accompagnés pendant leur période de formation et dans tout le processus entrepreneurial, notamment par la multiplication des incubateurs d'entreprises, y compris dans leur recherche de financement et de débouchés. Particulièrement dans ce domaine, l'État devra encourager le développement des financements dédiés à l'entrepreneuriat des jeunes, notamment par la mise en place de fonds de garanties, y compris par le biais de partenariats publics-privés.

Par ailleurs, cette étude a fait ressortir les vertus d'un mode pragmatique et innovant d'accompagnement des jeunes porteurs de projets, c'est-à-dire un accompagnement par

incubation qui met en avant une pédagogie qui applique la logique du modèle TCC-GRP (Théorie de la connaissance créative- Génération, rémunération et partage de la valeur).

Pour terminer, il convient de souligner que notre recherche comporte néanmoins certaines limites, notamment du fait que l'enquête de terrain n'a porté que sur Kinshasa, Brazzaville et la province du Kongo central en RDC. Notre échantillon aurait nettement gagné en représentativité si l'enquête avait couvert davantage de villes et de localités. En outre, des méthodes d'enquête empiriques ont été utilisées, ce qui pose le problème de la validité externe des résultats. Pour les recherches futures, nous suggérons donc un approfondissement de cette étude en élargissant l'échantillon et en tenant compte de sa représentativité, de même qu'en focalisant l'analyse sur des secteurs porteurs et novateurs comme l'économie numérique, l'économie verte, ainsi que l'économie sociale et solidaire.

Références bibliographiques

- Albagli, C. et G. Hénault (1996). *La création d'entreprise en Afrique – Typologie des Enjeux*, 2^e éd., Paris, LITEC.
- Bacali L., M. Spence, T. Dzaka-Kikouta et R. Cordos (2011). *Les défis des PME du Sud et du Nord vers le développement durable*, Ottawa, Presses de l'Université d'Ottawa.
- Banque africaine de développement (2018). Rapport annuel. www.afdb.org/documents/rapport-annuel-2018
- BAD/OCDE/PNUD (2017). *Perspectives économiques en Afrique 2017 : entrepreneuriat et industrialisation*. www.africaneconomicoutlook.org/fr
- Banque mondiale (2019). *Doing Business 2019 : Training for Reform*, Washington, D.C.
- Basso, O. (2006). *Le manager entrepreneur – Entre discours et réalités : diriger en entrepreneur*, Éditions Village Mondial, Paris.
- Biron, D et E. St-Jean (2014). “A Scoping Study of Entrepreneurship Among Seniors : Overview of the Literature and Avenues for Future Research”. A. Maâlaoui (dir.), *Handbook of Research on Elderly Entrepreneurship*, Suisse, Springer Nature, p. 17-42.
- Blanchflower, D. et A. Oswald (2007). “What Makes a Young Entrepreneur?” IZA Discussion Paper Series, n° 3139.
- Boateng, G., A. Boateng et H. Bampoe (2014). “Barriers to Youthful Entrepreneurship in Rural Areas of Ghana”. *Global Journal of Business Research*, 8(3), p. 109-119.
- Bourbonnais, R. (2009). *Économétrie*, 7^e édition, Paris, Dunod.
- Brixiová Z., M. Ncube et Z. Bicaba (2014). “Skills and youth entrepreneurship in Africa: Analysis with evidence from Swaziland”. WIDER Working Paper n° 2014, p. 131.
- Carrington, C. (2006). “Women Entrepreneurs”, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 19(2), p. 83-94.
- Chigunta, F.J. (2002). *Youth Entrepreneurship: Meeting the Key Policy Challenge*, Education Development Centre, Wolfson College, Oxford University, 29 p.
- Condor R. et V. Hachard (2014). « Apprendre à entreprendre par l'accompagnement d'entrepreneurs en phase de réinsertion : une réflexion à partir des cordées de l'entrepreneuriat ». *Revue de l'entrepreneuriat*, 13(2), p. 89-114.
- Cope, J. (2005). “Toward a Dynamic Learning Perspective of Entrepreneurship”, *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 29(4), p. 373-397.
- Cueillé S. et G. Recasens (2010). « Analyse des apports d'un dispositif d'accompagnement des jeunes entreprises : une interprétation centrée sur la notion de *story telling* », *Revue de l'Entrepreneuriat*, 9(2), p. 76-97.
- Cuzin R. et A. Fayolle (2004). « Les dimensions structurantes de l'accompagnement en création d'entreprise », *Revue des sciences de gestion*, 39(210), p. 77-88.

- Dana L.P. (1993). “An inquiry into culture and entrepreneurship: case studies of business creation among immigrants in Montreal”. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 10(4), p. 16-31.
- Dauids, L.E. et J. W. Bunting (1963). *Characteristics of small business founders in Texas and Georgia*, Athens, Bureau of Business Research, University of Georgia.
- Dubard Barbosa, S. (2008). *La perception du risque dans la décision de création d'entreprise*, thèse de doctorat, Université Pierre Mendès Grenoble2, France.
- Dzaka-Kikouta, T. et C. Mabenge, (2018). « Enjeux de l'entrepreneuriat des jeunes et des femmes en Afrique francophone », dans B. Boudarbat (dir.), *La Francophonie économique I – Situation économique en Afrique francophone : enjeux et perspectives*, OFE, AUF, OIF, Université de Montréal, p. 109-141.
- Fabbri, J. et F. Charue-Duboc (2013). « Un modèle d'accompagnement entrepreneurial fondé sur des apprentissages au sein d'un collectif d'entrepreneurs : le cas de La Ruche ». *Management international*, 17(3), p. 86-99.
- Filion, L.J. (2001). *Réaliser son projet d'entreprise*, Montréal, Transcontinental, 570 p.
- Gănescu, M.-C.(2017). “Entrepreneurship, a solution to improve youth employment in the European Union”, mimeo, Constantin Brâncoveanu University of Pitești.
- Global Entrepreneurship Monitor (2014). *Global Report*, GEM.
- Goffee, R. et R. Scase (1985). *Women in charge: the experiences of women entrepreneurs*. Allen & Irwin, London.
- Gordon S. (1993). « Culture et comportement entrepreneurial chez les Chinois d'outre-mer », dans Berger *et al.* (dir.), *Esprit d'entreprise, Cultures et Sociétés*, Paris, Maxima, p. 111-132.
- Halabisky, D. (2012). “Entrepreneurial Activities in Europe – Youth Entrepreneurship”, OECD Employment Policy Papers N° 1, Paris, OECD Publishing.
- Heimonen, T.P., E. Tomikoskija et H. Rannikko(2012). “What Are the Factors That Affect Innovation in Growing SMEs”, *European Journal of Innovation Management*, 15(1), p. 122-144.
- Jakubczak, J. (2015). “Youth entrepreneurship barriers and role of education in their overcoming –Pilot study”, Management, Knowledge and Learning, Technology, Innovation and Industrial Management, Joint International Conference, Bari, Italie.
- Julien, P.-A. et M. Marchesnay (1996). *L'entrepreneuriat*, Paris, Éd. Économica, 112 p.
- Karadzic, V., R. Drobnjak et M. Reyhani (2015). “Opportunities and challenges in promoting youth entrepreneurship in Montenegro”, *International Journal of Business and Economic Sciences Applied Research*, 8(3), p. 13-20.
- Kets deVries, M.F.R. (1977). « The entrepreneurial personality : a person at the crossroads », Wiley, *Journal of Management Studies*, 14(1), p. 34-57.

- Lanou, R.G. (2017). « Le nouveau statut de l'entrepreneur du droit OHADA : une réforme inachevée ? », *Bulletin de droit économique*, BDE (2017) 1, Université Laval, p. 1-20.
- Lebegue, T. (2015). « La réussite de carrière entrepreneuriale des femmes », *Revue de l'entrepreneuriat*, p. 93-127.
- Léger-Jarniou C. (2008). « Accompagnement des créateurs d'entreprise : regard critique et propositions », *Marché et organisations*, n° 6, p. 73-97.
- Léger-Jarniou C.(2002a). La création d'entreprise par les jeunes : mythes ou réalité? dans INSEE Méthodes, *La création d'entreprise – Projets et réalisations*. 7^e séminaire de la Direction des statistiques d'entreprises, n° 99, Paris, p. 103-115.
- Léger-Jarniou, C. (2008b). « Développer la culture entrepreneuriale chez les jeunes : Théorie(s) et pratique(s) », *Revue française de gestion*5(185), p. 161-174.
- Letowski, A. (1993). Les profils des créateurs qui réussissent, ANCE Direction Observatoire, 15 p.
- Levy-Tadjine, T. et T. Dzaka-Kikouta (2016). « Faut-il changer de modèle(s) et de cadres d'analyse pour appréhender l'entrepreneuriat en Afrique ? », *Revue internationale des sciences de l'organisation*,2(2), p. 15-39.
- Masamba, L.M.V (2013). La contribution de la relation d'accompagnement pour l'apprentissage de la convention des affaires inhérente à l'organisation impulsée : une recherche-action au sein de l'incubateur I&F entrepreneuriat en République démocratique du Congo. Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Montesquieu – Bordeaux IV, juillet 2013, 430 p.
- Masamba, L.M.V (2016). Proposition d'une pédagogie d'incubation basée sur le modèle TCC-GRP, Actes du colloque lors du Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME (CIFEPME), Université de Trois-Rivières (Canada), 19 p.
- McClelland, D.(1961).*The Achieving Society*, Free Press, The McMillan Company.
- MedaAdama, T.Y., N.B. Moctar *et al.* (2017). « Promotion et accompagnement des activités entrepreneuriales des jeunes au Niger : le rôle de l'incubateur CIPMEN ». *Revue Africaine De Management*, 2(1), p. 39-51.
- Messeghem, K. et S. Sammut (2011). *L'entrepreneuriat*, France, Éd. EMS, 244 p.
- Messeghem, K., S. Sammut *et al.* (2013).« L'accompagnement entrepreneurial, une industrie en quête de leviers de performance ? », *Management international*, 17(3), p. 65-71.
- Mudilo Muhima, D. (2017). Existe-t-il une place pour l'entrepreneuriat numérique en RDC ?, dans *Economico*, 20 avril 2017. www.economico.cd
- Nations Unies (2013). Opportunities and Constraints to Youth Entrepreneurship: Perspectives of Young Entrepreneurs in Swaziland, United Nations.
- Nonaka I. et H. Takeuchi (1997). *La connaissance créative*, Bruxelles, De Boeck, 303 p.

- Nonaka I., R. Toyama et P. Byosiére (2001). “A theory of organizational Knowledge creation: understanding the dynamic process of creating Knowledge”. Dans M. Dierkes, A. Berthoin *et al.* (dir.), *Handbook of organizational learning and knowledge*, Oxford University Press, p. 491-516.
- OIT (2017). *Global Employment Trends for Youth: Paths to a better working future*, Genève, Organisation Internationale du Travail.
- ONUDI (2016). *Rapport final RDC sur la promotion de l’entrepreneuriat et la création des entreprises*, 55 p.
- PNUD (2016). *Annual Report: Human Development for Everyone*, New York, 272 p.
- Saint-Jean, E. (2008). « La formation destinée à l’entrepreneur novice : exploration des possibilités offertes par le mentorat », *Revue de l’Entrepreneuriat*, 7(1).
- Schnurr, J. et Newing, (1997). *A conceptual and analytical framework for youth enterprise and livelihood skills development: defining an IDRC niche*, IDRC, Canada.
- Schoof, U. (2006). “Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people”, *Series on Youth and Entrepreneurship*. Genève, Bureau international du travail.
- Schumpeter, J. (1935). *Théorie de l’évolution économique*, Paris, Dalloz, 371 p.
- Sears, A. (2012). “Barriers to Entry: Entrepreneurship among the Youth in Dandora, Kenya”, *Student Research Papers n° 2012-6*, USA, Notre Dame Law School, Indiana.
- Smith, N.R. (1967). *The entrepreneur and his firm: the relationship between type of man and type of company*, Bureau of Business and Economic Research, East Lansing, Michigan State University.
- Sossa, D.S. (2015). *Droit OHADA –Impact sur l’Afrique francophone*, Annual Customer Due Diligence and Corporate Governance Forum, Eden Island, Seychelles, p. 1-30.
- Toutain, O. et C. Verzat (2017). « L’entrepreneuriat et la jeunesse, un sujet en quête de sens », *Entreprendre & Innover*, 33, p. 5-9.
- Verstraete, T. (1999). *Entrepreneur : connaître l’entrepreneur, comprendre ses actes*, Paris, L’Harmattan.
- Verstraete, T. et E. Jouisson-Lafitte (2009). *Business Model pour entreprendre. Le Modèle GRP : théories et pratiques*, Bruxelles, Éd. De Boeck.
- Warnier J.P. (1993). *L’esprit d’entreprise au Cameroun*, Paris, Karthala.

ANNEXE : QUESTIONNAIRE D'ENQUETE POUR LE CONGO BRAZZAVILLE ET LA RDC

Aviez-vous moins de 35 ans au moment de la création de votre entreprise ? 1. OUI 2. NON
Si non, merci de ne pas répondre à ce questionnaire

QUESTIONNAIRE DESTINÉ AUX JEUNES ENTREPRENEURS

I. PROFIL DE L'ENTREPRENEUR

Genre : Masculin /__/ Féminin /__/

Age actuel :

Niveau d'étude : Pas étudié /__/ Primaire /__/ Secondaire et/ou BAC /__/ Supérieur /__/

Si secondaire ou supérieur, Filière d'étude : Économie & gestion /__/ Technique /__/ Autre /__/

Situation professionnelle antérieure : Chômeur /__/ Travailleur /__/ Étudiant/Élève /__/ Autre /__/

Modèle d'entrepreneur dans la famille : Oui /__/ Non /__/

Si oui, lien de parenté avec ce modèle : Parents /__/ Frère ou sœur /__/ Autre /__/.....

II. CARACTÉRISTIQUES DE L'AFFAIRE

Le secteur d'activité choisi :

- Commerce détail (Maison commerciale, Boutique, etc.) /__/
- Agriculture, élevage /__/
- Services à la personne (Salon de coiffure, Cyber, Transport, etc.) /__/
- Services à la communauté et aux entreprises (Sous-traitance, Ecole, Hôpital, etc.) /__/
- Artisanat, Industrie /__/
- Autre (à préciser) /__/

Cette activité s'exerce-t-elle :

- A Mi-temps /__/ à Temps plein /__/
- Dans le formel (obtention des autorisations) /__/ Dans l'informel (absence d'autorisations) /__/

Si informel, quel est le mobile de ce choix :

- Ignorance des formalités pour créer formellement une entreprise /__/
- Enrichissement via l'évasion fiscale /__/
- Autre (à préciser).....

Cette activité porte quel statut :

- Entreprise /__/
- Organisations sociale /__/

La qualité du management

- Bon système d'information (procédures claires, comptabilité, contrôle, etc.) /__/
- Gestion orientée sur le résultat (des objectifs clairs, suivi-évaluation) /__/

- Bonne structuration (présence de l'organigramme et job description) / __/
- Autres qualités (à préciser) / __/

Le nombre d'employés

Le chiffre d'affaires annuel de votre entreprise (en USD)

III. FACTEURS ENTREPRENEURIAUX

Le déclencheur de l'idée de se lancer en affaire :

- Nécessité (pauvreté, chômage, insuffisance du revenu du conjoint) / __/
- Détection d'une opportunité (besoins non ou mal satisfaits sur le marché) / __/
- Innovation ou Invention / __/
- Emulation/incitation environnementale ou contextuelle / __/
- Autre (à préciser) / __/

Que visez-vous prioritairement en mettant en œuvre cette activité (à quoi sert votre entreprise) ?

- Subvenir aux besoins de la famille / __/
- Accroître son statut social (être compté parmi les riches, estime, etc.) / __/
- Rendre service à la communauté / __/
- Autre (à préciser) / __/

Votre entreprise bénéficie-t-elle du soutien familial ?

- Oui / __/
- Non / __/

Si oui, à quel(s) niveau(x) du processus entrepreneurial situez-vous ce soutien ?

- Montage du projet d'affaires / __/
 - Initiation au métier d'entrepreneur / __/
 - Constitution du fonds pour démarrer l'affaire / __/
 - Gestion de l'entreprise au quotidien (achat, production, vente) / __/
 - Ressources humaines (salarié/gratuit) / __/
 - Ressources financières pour développer l'activité / __/
 - Autre / __/
-

Votre entreprise bénéficie-t-elle du soutien de vos proches autres que les membres de votre famille ?

- Oui / __/
- Non / __/

Si oui, à quel(s) niveau(x) du processus entrepreneurial situez-vous ce soutien ?

- Montage du projet d'affaires / __/
- Initiation au métier d'entrepreneur / __/
- Constitution du fonds pour démarrer l'affaire / __/
- Gestion de l'entreprise au quotidien (achat, production, vente) / __/

- Ressources humaines (salariat gratuit) / __/
 - Ressources financières pour développer l'activité / __/
 - Autre / __/
-

IV. OBSTACLES AU DEVELOPPEMENT DE L'AFFAIRE

Quels sont les obstacles liés à votre profil (vos insuffisances en tant qu'entrepreneur) :

- Faible goût pour le risque (Je n'aime pas trop prendre de risque) / __/
 - Faible intention d'ouvrir le capital (Je n'aime pas perdre le contrôle de mon affaire) / __/
 - Faible bagage en gestion (J'ai des insuffisances en marketing, finance, GRH) / __/
 - Faible expérience professionnelle (je ne connais pas bien le métier que j'ai choisi) / __/
 - Faible leadership (je ne suis pas un vrai chef, pas de personnalité, etc.) / __/
 - Faible capacité de réseautage (je ne suis pas un homme ou une femme de relations) / __/
 - Autre / __/
-

Quels sont les obstacles liés à l'environnement légal de votre pays :

- Lois et législation embarrassantes / __/
 - Coûts et formalités de création d'entreprise / __/
 - Corruption / __/
 - Fiscalité asphyxiante / __/
 - Instabilité gouvernementale / __/
 - Tracasseries et lourdeur administratives / __/
 - Autre / __/
- / __/..... ;

Quels sont les obstacles liés à l'environnement économique de votre pays :

- Difficulté d'accès au financement bancaire / __/
 - Infrastructures faibles / __/
 - Pas de services d'aide à la création et la croissance de PME / __/
 - Inexistence de grandes entreprises capables de céder des marchés aux PME / __/
 - Difficulté de recruter du personnel qualifié / __/
 - Autre / __/
-

Quels sont les obstacles liés à l'environnement socioculturel :

- Faible valorisation du métier d'entrepreneur par la communauté / __/
 - Faible implication de la famille dans les affaires / __/
 - Faible pouvoir d'achat du marché dû à la pauvreté / __/
 - Pression sociale de la famille élargie sur le patrimoine de l'entreprise
 - Autre / __/
-

V. CONTRIBUTION SOCIOÉCONOMIQUE DE L'AFFAIRE

En quoi votre entreprise participe-t-elle au développement socioéconomique du pays ?

- Par la création d'emploi et la lutte contre le chômage /__/
- Par la transmission et le partage des savoir-faire /__/
- Par la valorisation du statut social de l'entrepreneur (surtout pour les femmes) /__/
- Par la couverture des besoins essentiels de la famille /__/
- Autre /__/

VI. ROLES DES INCUBATEURS D'ENTREPRISES

Votre entreprise bénéficie-t-elle des services d'un incubateur ou autre dispositif similaire ?

- Oui /__/
- Non /__/

Si Oui, à quel(s) niveau(x) du processus entrepreneurial situez-vous cet accompagnement ?

- Pertinence (cadrage) de l'idée /__/
- Réalisation des études de faisabilité /__/
- Renforcement des capacités entrepreneuriales et managériales /__/
- Conception et réalisation du produit/service (prototype) /__/
- Montage des business model et business plan /__/
- Conviction des partenaires commerciaux et industriels /__/
- Levée des fonds d'amorçage /__/
- Autre
/__/.....
..... ;

Merci pour votre collaboration !

GUIDE D'ENTRETIEN DESTINÉ A L'INCUBATEUR D'ENTREPRISE

I. PROFIL DU DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT

Pourriez-vous nous raconter votre histoire en tant que dispositif d'accompagnement : mobile à la création, d'où vous venez, ancienneté, péripéties, succès...?

II. METIER D'ACCOMPAGNEMENT

Qu'est-ce que l'accompagnement des créateurs d'entreprises chez vous ?

Qui et Comment incubez-vous ?

Quelles sont vos principales réalisations au pays ?

Quelles sont les principales difficultés auxquelles vous faites face ?

Êtes-vous autonome financièrement ? Pourquoi ?

II. ACCOMPAGNEMENT DES JEUNES ENTREPRENEURS

Disposez-vous des outils innovants pour accompagner les jeunes entrepreneurs ?

Comment parvenez-vous à réussir l'accompagnement des jeunes entrepreneurs ?

Quelle lecture critique faites-vous sur l'autonomisation des jeunes porteurs de projets ou entrepreneurs que vous accompagnez ? Y a t-il une disparité entre le sexe, l'âge et le lieu de provenance des incubés ?

Quelles sont les difficultés auxquelles sont confrontées les jeunes pendant l'accompagnement?