

Dynamique entrepreneuriale et création d'entreprises en République Démocratique du Congo

Trésor MUPETA MUTWILA

Doctorant en Sciences de Gestion, Projet-GRH Afrika, Université de Lubumbashi

Received; 15/09/2021

Accepted; 24/09/2021

Online Published; 30/09/2021

ARTICLE INFO

En guise d'introduction

Mots clés:

Dynamique Entrepreneuriale

Intention entrepreneuriale-

Motivation entrepreneuriale

Compétences entrepreneuriales

Accompagnement Entrepreneurial et création d'entreprises.

L'objectif de cette étude est de décrire la dynamique entrepreneuriale par la présentation des différentes phases de sa trajectoire et leur succession dans le temps. Ensuite, expliquer la relation entre la dynamique appréhendée au moyen du niveau d'activités entrepreneuriales et la création d'entreprises par la saisie d'opportunités en identifiant les facteurs qui permettent aux individus potentiels entrepreneurs de parvenir à l'effectivité de leurs projets entrepreneuriaux.

Quatre variables clés ont été retenues au regard de l'analyse théorique, il s'agit du passage de l'intention à l'acte de création d'entreprise, la motivation de création par saisie d'opportunités, la possession des compétences entrepreneuriales requises pour le processus de création ex nihilo et l'adaptation de services d'accompagnement aux réalités contextuelles.

Cinq théories nous ont servi à émettre nos hypothèses de recherche, à savoir ; la théorie de la formation de l'évènement entrepreneurial de Shapero (1981), la théorie des motivations push et pull de Shapero (1975), la théorie du capital humain de Becker (1964) et celle de la personnalité de l'entrepreneur de Bruyat et Julien (2001) et enfin la théorie de la mobilisation des ressources de Oberschall (1973).

Après traitement des données issues des enquêtes, les résultats montrent que toutes les quatre variables explicatives retenues relevées ci-dessus constituent les déterminants de la dynamique de création d'entreprises dans le contexte congolais.

Sans idée de vouloir généraliser, la présente recherche a permis malgré tout le développement de concepts de dynamique entrepreneuriale dans un contexte de création d'entreprises par saisie d'opportunités en République Démocratique du Congo, études très peut mener, si pas encore jusqu'à présent.

1. INTRODUCTION

Le phénomène entrepreneurial est devenu aujourd'hui un sujet très important pour la quasi-totalité des pays au niveau mondial, mais aussi, et surtout au niveau de l'Afrique subsaharienne. L'ensemble d'avantages que génère l'entrepreneuriat justifie combien énorme l'intérêt croissant qu'il suscite (Mutwila, 2021). Par ailleurs, en plus de sa contribution à la croissance économique par la création d'emploi, il génère les recettes pour le compte du trésor public au moyen des impôts payés par les entreprises créées, sans oublier l'apport des innovations, lesquelles créent encore plus d'opportunités entrepreneuriales. Cette relation ne pas directe, mais, les effets sont accélérés grâce à une population beaucoup plus entreprenante (Verstraete et Saporta, 2006). Devenu au cours des vingt dernières années un véritable phénomène de société, car admis de plus en plus de nos jours que le développement économique et social d'une nation passe par le renforcement de l'initiative privée perçu au travers les créations d'entreprises, car dit-on, le rôle fondamental des entreprises réside dans la création d'emplois, des richesses et des valeurs (Kamdem, 2011). Ainsi, au niveau mondial, régional et même national, plusieurs projets et programmes ont été élaborés, des mesures ont été prises et des institutions ont été créées afin

de soutenir l'initiative individuelle et stimuler l'entrepreneuriat en RD Congo.

La liste ci-dessous n'étant pas exhaustive, voici quelques programmes d'accompagnement.

- **Banque mondiale** : PADMPME « Programme d'appuis au développement des micros, petites et moyennes entreprises ».
- **Organisation internationale du Travail** : GERME « Programme de formation sur créer et gérer mieux votre entreprise ».
- **Banque africaine de Développement** : Yes Trust Fund « Fonds multidonateurs pour l'entrepreneuriat et l'innovation des jeunes africains ».
- **Banque africaine de Développement** : PEJAB « Programme d'entrepreneuriat des jeunes dans l'agrobusiness ».
- **Office de Promotion de PME congolaises** : PRONADEC « Programme national pour le développement de l'entrepreneuriat au Congo ».
- **Ministère de PME et la Banque mondiale** : COPA « Concours de plans d'affaires ».

Au regard de tous les programmes énumérés ci-dessus en rapport avec la promotion de l'entrepreneuriat en RDC, tout prêterait à croire qu'il est question d'un domaine très florissant en ce qui concerne la création d'entreprises. Mais, nous référant aux statistiques nous fournies par la banque

mondiale¹ et son classement de 2020² en rapport avec la création d'entreprises, la RDC est classée au niveau de l'Afrique 49e pays africain sur 54 avant le Centre Afrique, le soudan du sud, la Libye, l'Érythrée et la Somalie. Au niveau mondial, 183e pays sur un total de 184 considéré dans le classement avec une densité entrepreneuriale de 0.00426 entreprise par km² (MiniPME & Artisanat, 2021).

L'observation faite ci-haut soulève une question, à savoir :

Pourquoi la RDC connaît une faible dynamique de création d'entreprises comparées à certains autres pays d'Afrique malgré les efforts fournis pour soutenir l'initiative entrepreneuriale ?

L'analyse de la relation entre la dynamique entrepreneuriale et la création d'entreprises en RDC a fait l'objet des très peu d'études de recherche si pas aucune jusqu'à présent. Loin de nous l'idée d'établir un modèle qui peut nous amener à conclure si les Congolais sont ou ne sont pas entrepreneurs ou si les réalités contextuelles favorisent ou ne favorisent pas l'émergence des nouvelles entreprises, nous cherchons par voie de cette étude à identifier les déterminants de la dynamique de création d'entreprises par la saisie d'opportunités en RDC.

La plupart des résultats des travaux de recherches qui ont abordé la question de la dynamique entrepreneuriale ont été jugés peu satisfaisants du fait de la non-prise en compte de la question de comment cette dynamique évolue et se construit dans le temps, car le fait de ne pas intégrer l'idée de mouvement donner une image figée du concept dynamique et nuit selon Moreau et Raveleau (2006) aux réflexions sur les liens qui peuvent exister entre les différentes phases de sa trajectoire dans le temps.

Pour notre part, une vision synchronique ne pas recommander, car, elle suppose que tous les facteurs qui contribuent à la construction du phénomène agissent simultanément, or, les variables de succès ou d'échec d'une phase ne correspondent pas forcément à celles d'autres phases (Davidsson, 1995). Ainsi, nous sommes parties de l'idée que la majorité des problèmes se rapportant aux activités entrepreneuriales peuvent être appréhendés selon une perspective dynamique prenant en compte le couple (individu/environnement) et intégrant la notion de mouvement, séquences et succession de phases par l'étude de chacune d'elles toutes en démontrant l'importance de leur complémentarité dans le temps (Gartner, 1985 ; Hernandez, 1999 ; Fayolle, 2004 ; Moreau, 2004).

¹ Eco.worldbank.org/research/entrepreneurship

² Rapport Doing Business

En portant notre choix sur ce sujet, l'objectif de cette étude est de décrire la dynamique entrepreneuriale par la présentation de chaque phase de sa trajectoire et par la suite, expliquer la relation entre cette dynamique et la création d'entreprises par la saisie d'opportunités à travers les variables en lien avec les différentes phases de la trajectoire.

2. CADRE THÉORIQUE ET HYPOTHÈSE DE RECHERCHE

2.1. Champ de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est un concept difficile à retenir une seule définition, vue que, de multiples angles de vue ont été adoptés par différentes disciplines scientifiques, à savoir l'économie, la sociologie, la psychologie, les sciences du comportement et les sciences de gestion (Filion, 1997). Plusieurs controverses ont vu le jour dans la famille des scientifiques quant à l'affiliation du phénomène de l'entrepreneuriat à l'une des disciplines susmentionnées. Après plusieurs recherches sur la délimitation du champ de l'entrepreneuriat et les fondements théoriques des recherches en entrepreneuriat, une école de pensée est arrivée aux conclusions selon lesquelles l'entrepreneuriat est avant tout un processus (Fayolle, 2004), amenant ainsi (Nizet et Pichault, 2015 ; Lamy, 2005 ; Tounés, 2003) à considérer le phénomène entrepreneurial comme étant une sous-discipline naissante de sciences de gestion traitant les questions

de créations d'entreprises (l'entrepreneuriat par la création ex nihilo), de reprise d'entreprises (le repreneuriat par des personnes physiques), de développement d'entreprises (l'extrapreneuriat par essaimage ou spin-off) et de gestion de projets entrepreneuriaux (l'intrapreneuriat par les membres d'organisations) assertion résumée par les propos de Paturel (2007) en ces termes « *Ne pourrait-on pas avancer que l'entrepreneuriat est, à partir d'une idée, l'exploitation d'une opportunité dans le cadre d'une organisation créer ou reprise dans un premier temps, puis développée ensuite, par une personne physique seule ou en équipe, selon un processus qui aboutit à la création d'une organisation nouvelle* ».

Au regard de la définition de Paturel, plusieurs paradigmes ont été identifiés dans les travaux de recherches en entrepreneuriat (Shane et Venkataraman, 2000 ; Verstraete et Fayolle, 2005 ; Messeghem, 2006 ; Paturel, 2007). Pour les auteurs, se positionner dans l'un de ces paradigmes n'implique nécessairement pas l'exclusion d'autres, vu, combien complexe est le phénomène entrepreneurial. Ils recommandent l'approche multiparadigmatique tout en mettant en exergue la dimension complémentarité entre ces différents paradigmes qui charpentent le champ de l'entrepreneuriat (Jaziri, 2009). Selon Verstraete et Fayolle (2005), les travaux de recherche en entrepreneuriat se

positionnent autour de quatre paradigmes dominants et qui sont tous liés. Il s'agit du paradigme de la création d'organisation, du paradigme de la création de valeur, du paradigme de l'innovation et du paradigme de l'opportunité d'affaires.

Le dernier paradigme est reconnu comme étant le plus récent des travaux de recherche en entrepreneuriat. Impulsé par les travaux de (Shane et Venkataraman, 2000 ; Verstraete et Fayolle, 2005 ; Verstraete et Saporta, 2006 ; Messeghem et Chabaud, 2010), ce paradigme considère que le champ de l'entrepreneuriat implique l'étude des sources d'opportunités, de processus d'identification, d'évaluation et d'exploitation des opportunités ainsi que l'étude des types d'individus qui découvrent et exploitent ces opportunités (Chelly, et al., 2006). Tandis que le paradigme de création d'organisations est quant à lui reconnu comme le plus ancien, impulsé par les travaux de (Gartner, 1985 ; 1988 ; 1990 ; 1993). Paradigme qui met au centre la question de la notion de création d'organisations, notion qui renvoie au concept d'émergence organisationnelle ou celui de l'impulsion d'organisations (Verstraete, 2000). Les recherches adhérant à ce paradigme croisent bien souvent les préoccupations du chercheur en théorie des organisations du fait que la question reste celle de savoir si la création d'organisation renvoie au processus (actions), à

l'organisation impulsée (résultat), ou aux deux tout en considérant que l'un appelle forcément l'autre. Ce questionnement à bien trouver sa réponse dans la recherche menée par Verstraete et Saporta (2006) qui démontre que l'étude de la création d'entreprise ne s'inscrit pas dans une disjonction analytique entre le processus et l'organisation créer. Elle est par contre une pensée systémique intégrant l'action et son résultat impulsé par l'individu dans un environnement donné.

Dans cette perspective, nous pouvons considérer l'entrepreneuriat comme un créneau pour faire affaire, mais uniquement pour les individus qui savent identifier et exploiter les opportunités entrepreneuriales qu'offre l'environnement selon un processus qui aboutit à la création d'une entreprise et /ou organisation nouvelle. Pour Weick (1979) il s'agit d'un phénomène qui crée l'interaction entre l'individu seul ou en équipe et l'environnement.

En effet, différents auteurs (Audet et Couteret, 2005 ; Busenitz et Lau, 1996 ; Davidsson et Wiklund, 1997) sont de connivence pour dire que les facteurs personnels au côté de ceux environnementaux affectent la culture entrepreneuriale, car, selon Mutwila (2021), les valeurs, les croyances et les normes qui prévalent dans un milieu jouent au côté des déterminants personnels comme facteurs

susceptibles d'influencer la propension d'une population à créer les entreprises.

D'après Fayolle (2002), trois approches dominantes jusqu'ici sont utilisées dans la recherche en entrepreneuriat. Il s'agit de l'approche par le trait ou *trait approach*, de l'approche par les faits ou *behavioral approach* et de l'approche par le processus ou *organizing process*. Pour cette étude, l'approche par traits et celle par les faits viennent compléter l'approche par le processus du fait qu'il est reconnu depuis récemment dans la littérature en sciences de gestion que l'environnement extérieur joue au côté des déterminants personnels un rôle fondamental dans le processus de création de nouvelles entreprises, mais aussi, et surtout que l'entrepreneur est reconnu acteur au centre du processus entrepreneurial (Ferrier et Cyrille, 2002).

2.1.1. L'approche par les traits

Cette approche permet d'identifier l'entrepreneur par ses caractéristiques individuelles. Elle facilite la réponse à la question de qui est l'entrepreneur ? Pourquoi dans des circonstances similaires certains individus réussissent en entrepreneuriat alors que d'autres non (Gartner, et al., 2016). L'hypothèse principale derrière cette école de pensée est la possession par les entrepreneurs des traits de personnalité, des aptitudes et un système de valeurs les prédisposant à une activité entrepreneuriale

et les distinguent des autres individus (Shaver et Scott, 1991 ; Gartner, 1990 ; Greenberger et Sexton, 1988).

2.1.2. L'approche par les faits

Cette approche facilite la réponse à la question de que fait l'entrepreneur ? Ainsi, l'entrepreneur identifie des possibilités d'opportunités encore inconnues dans l'environnement, les évaluer et les exploite en créant les entreprises. Pour cette approche, le fait d'ignorer le rôle que jouer l'environnement sur le comportement de l'entrepreneur revienne à faire abstraction de plusieurs événements qui sont de nature à agir comme catalyseur ou inhibiteur dans la décision de créer ou de ne pas créer une entreprise. Naturellement, l'individu ne vit pas en vase clos, car le milieu dans lequel il grandit et évolue est lui aussi susceptible d'influencer son cheminement de carrière (Ezzahra, 2016).

2.1.3. L'approche par le processus

Cette approche permet de donner réponse à la question de comment procède un entrepreneur ? Elle est orientée vers les pensées et agir en rapport avec les activités à menées, les actions à poser et les décisions à prendre lesquelles mettent en relation l'identification d'opportunités et soit la création d'entreprises (Gartner, 1985), la reprise d'entreprises (Deschamps, 2000), le développement d'entreprises (Arnaud &

Sandrine, 2013) ou soit la gestion des projets (Covin et Slevin, 1991) pour exploiter les opportunités identifiées (Verstraete et Saporta, 2006).

La mise ensemble de trois approches présentées ci-haut nous ramène au concept de dynamique entrepreneuriale, lequel fait référence à d'autres concepts fondamentaux du champ de l'entrepreneuriat à savoir l'intention entrepreneuriale, les motivations entrepreneuriales, les actions entrepreneuriales et l'accompagnement des initiatives entrepreneuriales. Contrairement à la perspective prônant l'approche linéaire, notre conception de la dynamique est celle de l'agencement de différentes phases, lesquelles s'imbriquent dans le temps.

2.2. Concepts déterminant les différentes phases de la dynamique entrepreneuriale

Au niveau de la pensée nous identifions la nécessité des intentions et motivations tandis qu'au niveau des actes celles des actions et accompagnements. D'après Bourguiba (2007), l'intention est une manifestation mentale qui nécessite la motivation afin de passer à l'action, laquelle correspond à la partie physique du processus de création d'entreprise par la mise en œuvre des compétences possédées, dans un cadre d'accompagnement.

2.3. Intention entrepreneuriale

Ce point de notre recherche évoque la phase qui précède le passage à l'acte entrepreneurial. D'après Farouk et Sami (2014), la majorité des recherches qui étudient l'action entrepreneuriale s'accordent de dire que l'intention est un des éléments dominants de la réussite du processus entrepreneuriale. Définie comme la volonté d'entreprendre, elle est l'indice par excellence pour prédire l'acte entrepreneurial (Chortani, 2011).

Plusieurs recherches ont démontré que la création d'une entreprise nécessite au préalable la naissance et le développement de l'intention de créer (Krueger et al., 2000 ; Kolvereid, 1996 ; Davidsson, 1995 ; Krueger, 1993). Pour ces auteurs, la prédiction de l'émergence des nouvelles entreprises est expliquée sur base des modèles d'intention entrepreneuriale, lesquels modèles théoriques expliquent mieux le comportement entrepreneurial.

En effet, le modèle à pouvoir bénéficier plus du soutien de chercheurs est celui de Shapero et Sokol, modèle qui présente l'apparition de l'intention d'entreprendre comme le résultat d'une perception positive de la désirabilité et faisabilité de l'acte entrepreneurial (Brush, et al., 2008).

La théorie de la formation de l'événement entrepreneurial de Shapero (1981) nous a facilité la compréhension du concept d'intention entrepreneuriale. Pour cette théorie, l'interaction entre les facteurs

personnels et contextuels peut provoquer un changement au niveau psychologique dans la vie d'un individu avec comme effet la naissance et le développement de l'intention susciter par la vision et la décision de se lancer en entrepreneuriat. Ainsi, l'intention de création d'entreprises peut naître et se développer, mais le passage à la phase d'action entrepreneuriale, ainsi que sa réussite nécessitent le concours d'autres variables telle la motivation de créer une entreprise (Emin, 2004).

2.3.1. Motivation entrepreneuriale

Définie comme l'énergie qui pousse et conduit l'action (Olson et Bosserman, 1984), l'entrepreneur qui détient l'intention de créer une entreprise doit aussi et surtout être motivé, laquelle motivation conduit l'action de création (Menzies, et al., 2002). Dans la même vision, Giacomini et al., (2006) ont tenté d'éclairer l'articulation entre la motivation de passage à l'acte de création d'entreprise et les dynamiques de théories push-pull. La théorie pull explique que la création d'entreprise est le résultat d'une culture entrepreneuriale impulsée par la recherche d'indépendance, de pouvoir et d'accomplissement par le fait d'avoir identifié une opportunité d'affaires à exploiter. Tandis que la théorie push explique quant à elle que suite à l'insatisfaction et sentiment de rejet, un

individu se trouve dans la nécessité d'entreprendre.

En effet, il est important de retenir que les types de motivations dépend du contexte du milieu dans son ensemble par rapport aux réalités de l'environnement tout en prenant en compte les liens entre les conditions sociales, la vocation entrepreneuriale et les dynamiques push-pull, car, une population est guidée dans son désir d'entreprendre selon le contexte, tant par des facteurs pull que push (Bourguiba, 2007). Pour l'auteur, la dichotomie pull-push s'explique par le fait que les motivations des entrepreneurs de type pull ne sont pas les mêmes que pour les entrepreneurs de type push. Les motivations pull sont celles qui conduisent à l'entrepreneuriat d'opportunité en ce sens que dans le contexte congolais elles apportent plus de précision quant à la prédiction de l'acte de création d'entreprise contrairement aux motivations push à la base de l'entrepreneuriat de nécessité apanage du secteur informel dans la majorité des pays de l'Afrique subsaharienne. Donc, avoir l'intention de créer une entreprise c'est bien, être motivé c'est mieux, mais, passé à l'action s'avère être la variable indispensable pour arriver à l'effectivité de l'acte de création d'entreprises (Moreau, 2004).

2.3.2. Action entrepreneuriale

Définie comme agir intentionnel d'un individu informé de l'existence d'opportunités d'affaires et qui dispose des compétences explicites (Davidsson, 1991). Qualifiée de point de rencontre entre l'intention et la saisie d'opportunités dans l'environnement, l'action entrepreneuriale fait référence à l'ensemble d'activités à mener et décisions à prendre dans le but d'exploiter les opportunités identifiées. Passer à la phase d'actions exige à l'entrepreneur selon Fayolle et al. (2011) de posséder les compétences requises pour pouvoir quitter de la phase de pensées à celle de l'effectivité du projet. Trois types des compétences d'après Baron (2006) assurent le succès du processus entrepreneurial selon qu'il s'agit de la création, de la reprise, de l'essaimage ou de l'intrapreneuriat.

En effet, pour le processus de création d'entreprises comme pour d'autres, l'auteur identifie les compétences en rapport avec le savoir (connaissances), le savoir-faire (maîtrise des méthodes, procédures et normes, mais aussi en stratégies de recherche, de réunion et allocation des ressources requises) et le savoir-être (compétences relationnelles et sociales).

La notion de compétence entrepreneuriale est mieux appréhendée au travers la théorie du capital de Becker (1964), dans le sens qu'elle considère le niveau des connaissances et de l'expérience comme facteurs favorisant l'action entrepreneuriale.

Selon cette théorie, plus le capital humain est élevé, plus l'individu disposera des atouts qui lui confèrent des aptitudes à découvrir des opportunités et à établir le coût de leur exploitation, car la saisie d'une opportunité entrepreneuriale nécessite le savoir et le savoir-faire qui permettent de déterminer sa valeur par rapport au coût de son exploitation, et de comparer le résultat obtenu à ceux des autres choix possibles (Shane et Venkataraman, 2000). Compléter par la théorie sur la personnalité de l'entrepreneur de Bruyat et Julien (2001) parce qu'il est question de l'ensemble de caractéristiques d'une personne, lesquelles influencent ses propres pensées et actions (Spencer et Spencer, 1993). Pour ces auteurs, la personnalité est un des éléments du comportement entrepreneurial des créateurs d'entreprises, car certains types de personnalité constitueraient une prédisposition au succès ou à l'échec en entrepreneuriat.

Ainsi, parler de la performance de l'entrepreneur dans la gestion du processus entrepreneurial revient à parler de la combinaison ingénieuse des compétences multiples et complémentaires au quels ont adjoint un accompagnement efficace (Fayolle et Toutain, 2008).

2.3.3. Accompagnement entrepreneurial

Ces dernières années les initiatives entrepreneuriales vivent un renforcement

des actions d'accompagnement en termes d'accroissement de connaissances des acteurs, de développement et enrichissement de leurs capacités à s'adapter à des situations nouvelles. Expliquer mieux par la théorie de mobilisation des ressources de Oberschall (1973) selon laquelle, les entrepreneurs de plus en plus nombreux en action, pour mobiliser les ressources ils définissent des stratégies d'actions collectives en façonnant les mots d'ordre qui font pression et enrôle l'opinion des structures d'accompagnement, lesquelles entrent en concurrence sur un marché de causes à défendre, de clientèles avec défis à relever, de fenêtres médiatiques à ouvrir et des organismes et institutions à convaincre. Mais, le constat fait est que le résultat de ces efforts n'a toujours pas un écho favorable (Gallais et Boutary, 2014) et l'hypothèse soulevée est le manque d'adaptation des services d'accompagnement aux réalités contextuelles.

La question de l'adéquation entre le service d'accompagnement et les réalités spécifiques du milieu s'avère être d'une grande importance. Selon Sophie et al., (2017), plusieurs auteurs ont souligné la nécessité d'adopter une approche différenciée des stratégies d'accompagnement à l'entrepreneuriat compte tenu des réalités des milieux auxquels les entrepreneurs font face,

lesquels nécessitent de considérer leurs contextes spécifiques.

Ainsi, Botha et al., (2007), soulignent que la majorité des études qui abordent la question d'accompagnement aux entrepreneurs le font dans une perspective globale sans présenter suffisamment de données à partir d'expériences concrètes et ancrées dans les réalités du milieu. Conséquence, le soutien entrepreneurial traditionnel tend à considérer un ensemble de normes comme étant applicable à tous les entrepreneurs et de dans les milieux, qu'ils soient européens ou africains, rwandais ou congolais et devant le manque d'alternatives, les organisations de soutien se rabattent généralement sur des approches standardisées ou des modèles développés pour des contextes qui sont à plusieurs égards différents de contexte du milieu où elles veulent mener l'action.

De ce fait, la non-adaptation des services d'accompagnement caractérisés par une approche générique et une logique stéréotypée de l'entrepreneuriat aux réalités spécifiques freine la dynamique de la création d'entreprise (Lebègue, 2015).

Au regard de la littérature présentée ci-dessus, nous nous posons la question de recherche suivante :

Quels sont les déterminants de la dynamique de création d'entreprises par l'identification et exploitation d'opportunités en République démocratique du Congo ?

Au regard de la question ci-dessus, nous supposons que :

Hypothèse 1 : Le passage de l'intention à l'action influence positivement la création d'entreprises en RDC.

Hypothèse 2 : La présence de motivation pull chez la majorité d'individus potentiels entrepreneurs influencent positivement la création d'entreprises en RDC.

Hypothèse 3 : La possession et détention des compétences entrepreneuriales requises influence positivement la création d'entreprises en RDC.

Hypothèse 4 : L'adaptation des services d'accompagnement aux réalités contextuelles influence positivement la création d'entreprises en RD. Congo.

À ce niveau nous venons de supposer une possible relation entre les déterminants de la dynamique entrepreneuriale et la création d'entreprises par la saisie d'opportunités d'affaires. Dans la partie suivante, nous allons présenter la démarche méthodologique.

3. MÉTHODOLOGIE

La présente partie de notre étude a pour objet de présenter la démarche méthodologique qui à partir d'un échantillon d'entrepreneurs interrogés au moyen d'un questionnaire d'enquête dans la ville de Kinshasa et de

Lubumbashi nous a permis de révéler les grandes tendances sur les liens possibles entre la dynamique entrepreneuriale et la création d'entreprises en RDC.

3.1. Échantillonnage et collecte des données

La population cible était constituée de l'ensemble d'entrepreneurs, mais suite aux contraintes budgétaires nous nous sommes limités à ceux de deux villes citées ci-dessus avec comme raison la prise en compte de la diversité culturelle de la population congolaise. S'agissant d'entrepreneurs ayant créé une (des) entreprise(s) seule ou avec associés, et vu l'impossibilité de les atteindre tous, notre échantillon a été tiré de manière probabiliste dans le but de réunir les caractéristiques majeures de la population mère dans l'échantillon (Pascal & Annie, 2017). Au seuil de signification de 95% et de marge d'erreur de 5%, la taille de l'échantillon est de 384 entrepreneurs à interroger dont seule 269 ont répondues à un questionnaire du type Likert avec 4 échelles de mesure préalablement testé, soit un taux de réponse de 70% réparti comme suit : 62% à Kinshasa et 38 % à Lubumbashi vue la forte densité de la population à Kinshasa.

3.2. Analyse de données

Vu la structure de nos données et le type de nos variables, dont une variable expliquée quantitative et plusieurs variables explicatives qualitatives, nous avons fait

recours à la modélisation par l'analyse de la variance, laquelle analyse nous a conduits au choix du logiciel XLSTAT 2019 qui est l'un des logiciels les mieux cotés dans les traitements des données statistiques en suivant les règles de l'inférence statistique, car, prouver que c'est la structure des données qui dictent la démarche méthodologique à suivre. Pour vérifier nos hypothèses de recherche, nous avons, à partir des nos 4 variables d'analyse retenues dans la recherche des liaisons, appliquer le test de spécification des variables afin de déterminer les variables de la dynamique entrepreneuriale qui influencent positivement la création d'entreprise par la saisie d'opportunités en RD. Congo.

4. RÉSULTATS

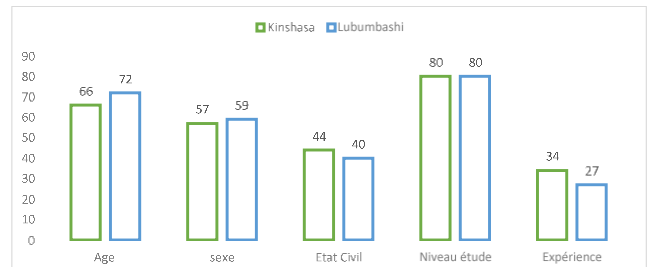
Les résultats de cette recherche fournissent premièrement l'information sur les profils des entrepreneurs possédant une ou plusieurs entreprises, seuls ou en association, et deuxièmement l'information sur le modèle de régression, lequel en appliquant le test de spécification des variables explicatives révèle les déterminants de la dynamique de création d'entreprises dans le contexte congolais.

4.1. Profil des enquêtés

Les critères retenus pour déterminer le profil des créateurs d'entreprises en RDC sont : l'âge, le sexe, l'état civil, niveau

d'instruction et expérience dans le domaine. Ci-dessous le graphique qui illustre cela.

Graphique 1 : Répartition de l'effectif des enquêtés en % au regard des critères retenus



Source : nous même sur base des résultats descriptifs du modèle de régression

Il se dégage des résultats présentés par le graphique 1 le constat selon lequel les entrepreneurs congolais sont d'un âge relativement jeune. Les tranches d'âges les plus importantes au sein notre population d'étude sont celles de dix-huit à quarante-cinq ans. À Kinshasa elles représentent 66% et 72% à Lubumbashi. Les résultats renseignent également une prédominance du sexe masculin sur l'effectif des sujets objet des enquêtes, soit 59 % à Lubumbashi et 57% à Kinshasa. Une représentativité largement faible des entrepreneurs mariés, soit 40% à Lubumbashi et 44 % à Kinshasa. Une part importante des créateurs d'entreprises n'ont pas effectué des études supérieures, soit 80% à Kinshasa et 80 % à Lubumbashi. Et enfin, un faible pourcentage d'entrepreneurs ne disposait pas d'expérience dans le domaine avant d'avoir

créé leur(s) entreprise(s), soit seuls 27 % des enquêtés à Lubumbashi et 34% à Kinshasa.

4.2. Modèle de régression

Les résultats de notre modèle démontrent de manière générale sa conformité aux enseignements de notre analyse théorique. Ils révèlent l'existence des relations significatives entre la variable expliquée et celles explicatives. C'est-à-dire, toutes les quatre variables indépendantes retenues expliquent la variable dépendante étant donnée la valeur de R^2 égale à 0.164 soit 16 % et la valeur de la probabilité critique rattachée à la statistique de Fisher égale à 0.0001 au seuil de significativité de 5%, soit $0.0001 < 0.05$. Ci-dessous les résultats de l'analyse.

Tableau 1 : Analyse de la variance

Source	DDL	Somme des carrés	Moyenne des carrés	F	Pr > F
Modèle	11	10,081	0,916	4,585	<0,0001
Erreur	257	51,368	0,200		
Total corrigé	268	61,450			

Source : Résultats après traitement des données issues d'enquêtes avec le logiciel xlstat.

En appliquant le test de spécification des variables du modèle, les résultats montrent que toutes les quatre variables explicatives retenues constituent les déterminants de la dynamique de création d'entreprise. Selon le test, toute variable explicative dont la valeur $Pr > F$ est inférieur à 0.05, influence

positivement la variable expliquée étant donné le niveau de signification $\alpha = 0,05$. À noter que les variables dont la valeur $Pr > F$ tant vers 0 est la plus influente, contraire à celle dont la valeur se rapproche de 0.05. Ci-dessous les résultats du test.

Tableau 2 : Test de spécification des variables type I

Source	DDL	Somme des carrés	Moyenne des carrés	F	Pr > F
Passage Intention-Acte	2,000	1,871	0,936	4,681	0,010
Motivations Pull	3,000	2,447	0,816	4,081	0,007
Compétences Entrepre	3,000	3,274	1,091	5,460	0,001
Accompagnement Adap	3,000	2,489	0,830	4,151	0,007

Source : Résultats après traitement des données issues d'enquêtes avec le logiciel xlstat.

Au regard des résultats du test fournis par le tableau 2, nous constatons que, passer de l'intention à l'acte de création d'entreprises, être animé de motivation de création par saisie d'opportunités, posséder les compétences entrepreneuriales requises pour le processus de création ex nihilo et l'adaptation de services d'accompagnement aux réalités contextuelles influence positivement la dynamique de création d'entreprises par la saisie d'opportunités d'affaires en RDC.

Le test de spécification des variables attire notre attention sur le fait que posséder les compétences entrepreneuriales requises est la variable la plus influente contrairement à passer de l'intention à l'acte qui elle es la

variable la moins influente, résultats renchérie par Bourguiba (2007) qui dit, l'intention est une manifestation mentale du processus entrepreneurial, laquelle nécessite la motivation pour la mise en œuvre d'actions qui, elles correspondent à la partie physique exigeant les compétences requises pour arriver à l'effectivité de l'acte entrepreneurial.

Il ressort des résultats de notre recherche que le lien entre l'intention, la motivation, l'action et enfin l'accompagnement entrepreneurial et la dynamique de création d'entreprise selon une perspective de la dynamique intégrant la notion de mouvement, séquences et succession de phases dans le temps est fort positivement corrélé, conclusion qui se rapproche des résultats de l'étude de Chortani (2011). Nos résultats s'écartent par contre des conclusions des recherches de (Estay, 2003 ; Barès, 2013) lesquels études prônent une perspective linéaire de la dynamique qui considère que tous les facteurs qui contribuent à la construction du phénomène agissent simultanément.

5. CONCLUSION

Cette recherche contribue à l'enrichissement des connaissances sur le concept de dynamique entrepreneuriale, mais aussi et surtout sur l'analyse de la relation entre la notion de dynamique et celle de création d'entreprises dans le contexte congolais.

L'analyse théorique nous a permis de retenir quatre variables que nous avons supposés comme déterminants de la dynamique de création d'entreprises au regard de nos hypothèses de recherche. Après traitement de données issues d'enquêtes menées, les résultats montrent que les quatre variables retenues à savoir, le passage de l'intention à l'acte de création d'entreprises, les motivations de création par saisie d'opportunités, les compétences entrepreneuriales requises pour le processus de création ex nihilo et le service d'accompagnement adapté aux réalités contextuelles influencent positivement la variable expliquée.

En effet, les relations positives et significatives relevées entre nos quatre variables explicatives et la variable expliquée, confirment les hypothèses **H1**, **H2**, **H3** et **H4** et vérifie la théorie de la formation de l'événement entrepreneurial de Shapero (1981), la théorie des motivations pull de Shapero (1975), la théorie du capital humain de Becker (1964), la théorie de la personnalité de l'entrepreneur de Bruyat et Julien (2001) et la théorie de la mobilisation des ressources de Oberschall (1973) dans contexte congolais.

Ainsi, pour permettre à la population de réussir leur démarche de création d'entreprise en RDC, la présente étude recommande de mener des actions au niveau du système éducatif au moyen des réformes

rendant l'éducation entrepreneuriale obligatoire et accessible à tous les niveaux du système scolaire (primaire, secondaire et supérieures) afin de faire naître l'intention de création d'entreprises chez les entrepreneurs potentiels. Organiser des formations spécifiques adaptés aux besoins en compétences entrepreneuriales pour permettre le passage aisé de l'intention à l'acte et enfin, mettre en place des incubateurs pour susciter la motivation de création par saisie d'opportunités par les sélections et les financements des projets viables.

Il sied de noter que la présente recherche apporte la lumière sur la nature des déterminants de la dynamique de création d'entreprises en choisissant la République Démocratique du Congo comme champs empiriques, 269 entrepreneurs comme taille de l'échantillon et cinq théories relevées ci-haut pour l'explication du phénomène observé, cette étude aurait apporté un autre regard sur le même phénomène s'il était question d'un autre pays d'Afrique, d'une autre taille de l'échantillon et d'autres théories explicatives, pistes que d'autres chercheurs peuvent exploiter.

Références

Arnaud, G. & Sandrine, B.-D., 2013. Les pratiques d'essaimage, leviers de responsabilité sociétale et de développement du capital humain. Étude exploratoire d'un groupe industriel français. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 12(3), pp. 59-83.

Audet, J. & Couteret, P., 2005. Le coaching entrepreneurial : spécificités et facteurs de succès. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 18(4), pp. 471-489.

Barès, F., 2013. Compte rendu de Dynamique entrepreneuriale Le comportement de l'entrepreneur: Alain FAYOLLE et Jean-Michel DEGEORGE. *Revue internationale P.M.E.*, 26(1), pp. 141-142.

Baron, R., 2006. Opportunity Recognition as Pattern Recognition : How Entrepreneurs "Connect the Dots" to Identify New Business Opportunities. *Academy of Management Perspectives*, 20(1).

Becker, G., 1964. *Human Capital*. Chicago: University of Chicago Press.

Botha, M., Nieman, G. & Vuuren, J.-V., 2007. Measuring the effectiveness of the women's entrepreneurship program on potential, start-up and established women entrepreneurs in South Africa. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 10(2), pp. 163-183.

Bourguiba, M., 2007. *De l'intention à l'action entrepreneuriale: approche comparative auprès des TPE françaises et tunisiennes*. Thèse de Doctorat ès Sciences de Gestion, Université de NANCY 2. Lorraine: s.n.

Brush, C., Edelman, L. & Manolova, T., 2008. Entrepreneurship Education: Correspondence Between Practices of Nascent Entrepreneurs and Textbook Prescriptions for Success. *Academy of Management Learning & Education*, 7(1).

Bruyat, C. & Julien, P.-A., 2001. Defining the Field of Research in Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 16(2), pp. 165-180.

- Busenitz, L. & Lau, C.-M., 1996. A Cross-Cultural Cognitive Model of New Venture Creation. *Sage journals*, 20(4), pp. 25-40.
- Chelly, A., Lévy-Tadjine, T. & Paturel, R., 2006. *Pour déconstruire le concept d'entrepreneuriat institutionnel et ses utilisations abusives en Management Stratégique: 8e CIFEPME*. Suisse, 8e.
- Chortani, O., 2011. *Les caractéristiques de la dynamique entrepreneuriale dans les pépinières d'entreprises en Tunisie. 6e Congrès Franco-Bresiliennes*. Tunis, IFBAE Presse.
- Covin, J. & Slevin, D., 1991. A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior. *Sage Journals*, 16(1), pp. 7-26.
- Davidsson, P., 1991. Continued Entrepreneurship: Ability, need, and opportunity as determinants of Small Firm Growth. *Journal of Business Venturing*, Volume 6, pp. 405-429.
- Davidsson, P., 1995. *Determinants of Entrepreneurial intentions*. Italy: Swedish Foundation for Small Business Research (FSF).
- Davidsson, P. & Wiklund, J., 1997. Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates. *Journal of Economic Psychology*, 18(2-3), pp. 179-199.
- Deschamps, B., 2000. *Le processus de reprise d'entreprise par les entrepreneurs-personne physique. Thèse de Doctorat en sciences de gestion soutenue à l'université Pierre Mendès*. France: s.n.
- Emin, S., 2004. Les facteurs déterminant la création d'entreprise par les chercheurs publics : application des modèles d'intention. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 3(1), pp. 1-20.
- Estay, C., 2003. Les dynamiques de la création d'entreprises en France et aux États-Unis : une société du salariat face à un environnement entrepreneurial. *Revue internationale P.M.E. Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 16(3-4), pp. 95-120.
- Ezzahra, F., 2016. *L'entrepreneuriat féminin au Maroc : une approche par le réseau personnel*. s.l.:Thèse de doctorat.
- Farouk, A. & Sami, B., 2014. L'impact des facteurs économiques sur l'intention entrepreneuriale. *La Revue Gestion et Organisation*, Volume 6, pp. 1-6.
- Fayolle, A., 2002. *Accompagnement des créateurs d'entreprise et amélioration de l'écoute mutuelle entre les entrepreneurs et leurs partenaires: une recherche sur les perceptions des uns et des autres*. s.l.:Cahier de recherche du CERAG.
- Fayolle, A., 2004. *Entrepreneuriat et processus : faire du processus un objet de recherche et mieux prendre en compte la dimension processus dans les recherches*. Montpellier, CIFEPME : 7ème Congrès international francophone en Entrepreneuriat et PME du 27 au 29 Octobre.
- Fayolle, A. & Toutain, O., 2008. Compétences entrepreneuriales et Pratiques d'accompagnement : Approche exploratoire et modélisation. *Marché et organisations*, Issue 6, pp. 31-72.
- Fayolle, A., Zeribi, O. & Omrane, A., 2011. Compétences entrepreneuriales et processus entrepreneurial: Une approche dynamique. *La Revue des Sciences de Gestion*, 5(251), pp. 91-100.
- Ferrier, O. & Cyrille, P., 2002. *Les très petites entreprises*. 1e éd. Bruxelles: Boeck Université.
- Filion, L. J., 1997. *Le champ de l'entrepreneuriat: historique, évolution, tendances*. s.l.:Publiés dans la série des cahiers de recherche de la Chaire d'entrepreneuriat.

- Gallais, M. & Boutary, M., 2014. Accompagner l'entrepreneur dirigeant de PME. *Revue internationale P.M.E.*, 27(3), pp. 51-69.
- Gartner, W., 1985. A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review*, 10(4).
- Gartner, W., 1988. Who Is an Entrepreneur ? Is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*, 12(4), pp. 11-32.
- Gartner, W., 1990. What are we talking about when we talk about entrepreneurship?. *Journal of Business Venturing*, 5(1), pp. 15-28.
- Gartner, W., Mitchell, T. & Vesper, K., 2016. A Taxonomy of New Business Ventures. Dans: *Entrepreneurship as Organizing*. s.l.:Edward Elgar Publishing, pp. 60-77.
- Gartne, W., 1993. Words lead to deeds: Towards an organizational emergence vocabulary. *Journal of Business Venturing*, 8(3), pp. 231-239.
- Giacomin, O., Guyot, J.-L., Janssen, F. & Lohest, O., 2006. *Logique d'action des primo-créateurs d'entreprise en Région wallonne : Identité et dynamiques push-pull. 8e Congrès international francophone en Entrepreneurial et PME*. Fribourg, s.n.
- Greenberger, D. & Sexton, D., 1988. An Interactive Model of New Venture Initiation. *Journal of Small Business Management*, 26(3), pp. 1-7.
- Hernandez, E.-M., 1999. *Le processus entrepreneurial: Vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat*. France: L'Harmattan.
- Jaziri, R., 2009. *Une vision renouvelée des paradigmes de l'entrepreneuriat : Vers une reconfiguration de la recherche en entrepreneuriat*. Sousse, APREIS.
- Kamdem, E., 2011. *Pratique d'accompagnement et performance: Très petites et petites entreprises camerounaises en phase de démarrage*. 1e éd. Dakar: CODESRIA.
- Katz, J. & Gartner, W., 1988. Properties of Emerging Organizations. *Academy of Management Review*, 13(3).
- Kolvereid, L., 1996. Prediction of Employment Status Choice Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21(1), pp. 47-58.
- Krueger, N., 1993. The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), pp. 5-21.
- Krueger, N., Reilly, M. & Carsrud, A., 2000. Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), pp. 411-432.
- Lamy, E., 2005. *La fragmentation de la science à l'épreuve des start-ups : Retour critique sur un constructivisme social au travers de l'étude des modes de coordination des pratiques scientifiques et marchandes lors des projets de création d'entreprises*. Paris : Université Paris 7, Thèse de doctorat
- Lebègue, T., 2015. L'accompagnement institutionnel des femmes entrepreneures : Quel modèle d'accompagnement pour les femmes créatrices de très petites. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 2(14), pp. 109-138.
- Menzies, T., Gasse, Y., Diochon, M. & Garand, D., 2002. *Nascent Entrepreneurs in Canada: An Empirical Study. Paper submitted for the Competitive Stream of the ICSB 47th World Conference*. San Juan, Puerto Rico, SSHRC Research.
- Messeghem, K., 2006. *L'entrepreneuriat en quete de paradigme : apport de l'école*

autrichienne. Paris, 8e Congrès international francophone en Entrepreneuriat et PME.

Messeghem, K. & Chabaud, D., 2010. Le paradigme de l'opportunité. *Revue française de gestion*, Issue 7, pp. 93-112.

MiniPME & Artisanat, 2021. *Discours du lancement du programme PRONARED*. s.l.:s.n.

Moreau, R., 2004. *L'émergence organisationnelle : le cas des entreprises de nouvelle technologie*. Thèse de doctorat en Sociologie. Nantes: s.n.

Moreau, R. & Raveleau, B., 2006. Les trajectoires de l'intention entrepreneuriale. *Revue internationale P.M.E*, 19(2), pp. 101-131.

Mutwila, T. M., 2021. Entrepreneurial Skills and Business Creation by Wommen in Lubumbashi. *international Journal of Science and Research*, 10(6), pp. 1458-1465.

Mutwila, T. M., 2021. Sociocultural Context and Female Entrepreneurship in Lubumbashi in the Democratic Republic of Congo. *International journal of science et research*, 10(8), pp. 134-141.

Nizet, J. & Pichault, F., 2015. *Les critiques de la gestion*. 1e éd. Paris: La découverte .

Oberschall, A., 1973. African Traders and Small Businessmen in Lusaka. *African Social Research*, Issue 16, pp. 475-502.

Olson, P. & Bosserman, D., 1984. Attributes of the entrepreneurial type. *Business Horizons*, 27(3), pp. 53-56.

Pascal, S.-M. & Annie, C., 2017. *Méthodes de recherche en sciences économiques et de gestion*. 1e éd. Lubumbashi: Presses Universitaires de Lubumbashi.

Paturel, R., 2007. Grandeurs et servitudes de l'entrepreneuriat.... *Revue internationale de psychosociologie*, 13(31), pp. 27-43.

Shane, S. & Venkataraman, S., 2000. The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 1(25), pp. 217-266.

Shapero, A., 1975. The Displaced, Uncomfortable Entrepreneur. *The Psychology Today journal*, 9(6), pp. 83-88.

Shapero, A., 1981. Entrepreneurship. Key to self-renewing economies. *Economic Development Commentary*, Volume 5, pp. 19-23.

Shaver, K. & Scott, L., 1991. Person, Process, Choice: The Psychology of New Venture Creation. *Entrepreneurship and Regional Development*, 27(2).

Sophie, B., Auclair, I. & Maripier, T., 2017. Soutenir les femmes entrepreneures en contexte africain : vers une nouvelle approche dynamique et collective. *Revue internationale P.M.E.*, 30(3-4), pp. 69-97.

Tounés, A., 2003. *L'intention entrepreneuriale: une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+ 5) et des étudiants en DESS CAAE*. Thèse de doctorat en Sciences de gestion, soutenue à Rouen. France : s.n.

Verstraete, T., 2000. *Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat*. Paris: Management et Société.

Verstraete, T. & Fayolle, A., 2005. Paradigmes et entrepreneuriat. *L'entrepreneuriat*, 4(1).

Verstraete, T. & Saporta, B., 2006. *Création d'entreprise et entrepreneuriat*. Paris: ADREG.

Weick, K., 1979. *The Social Psychology of Organizing*. 2e éd. s.l.:McGraw-Hill.