



Les obstacles structurels à la croissance des PME en RDC : une lecture socio-économique

NTAMULUMEYENE BAKAMARHE Prosper

1.Administration des affaires,UNICAF University

Abstract: Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) are a key driver of economic growth, job creation, and innovation in developing economies. However, in the Democratic Republic of the Congo (DRC), their potential remains severely constrained by persistent structural barriers. This article adopts a socio-economic perspective to analyze the institutional, economic, social, and environmental factors limiting SME growth. Drawing on an integrated theoretical framework combining institutional theory, Schumpeterian innovation theory, endogenous development theory, and the concept of social embeddedness, the study is based on a critical review of recent literature. The findings show that regulatory instability, limited access to finance and infrastructure, the dominance of informality, and socio-cultural constraints push SMEs toward survival-oriented strategies rather than sustainable growth trajectories. The article argues for a holistic public policy approach grounded in institutional reform, capacity building, and structural investment to unlock SME growth in fragile economic contexts.

Keywords: Small and Medium-sized Enterprises (SMEs); Structural constraints; Institutional environment; Socio-economic analysis

Résumé : Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) constituent un levier essentiel de croissance économique, de création d'emplois et d'innovation dans les économies en développement. Toutefois, en République Démocratique du Congo (RDC), leur potentiel demeure largement contraint par des obstacles structurels persistants. Cet article analyse, dans une perspective socio-économique, les facteurs institutionnels, économiques, sociaux et environnementaux qui freinent la croissance des PME congolaises. Mobilisant un cadre théorique intégrant la théorie institutionnelle, l'approche schumpétérienne de l'innovation, le développement endogène et le concept d'encastrement social, l'étude repose sur une analyse critique de la littérature récente. Les résultats montrent que l'instabilité réglementaire, l'accès limité au financement et aux infrastructures, la prédominance de l'informel et les contraintes socioculturelles orientent les PME vers des stratégies de survie plutôt que de croissance durable. L'article souligne la nécessité d'une approche holistique des politiques publiques, fondée sur la réforme institutionnelle, le renforcement des capacités et l'investissement structurel.

Mots clés : Petites et Moyennes Entreprises (PME) ; Contraintes structurelles ; Environnement institutionnel ; Analyse socio-économique.

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.18596428>

1 Introduction

Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) occupent aujourd'hui une position stratégique dans les politiques de développement économique à l'échelle mondiale. Elles sont reconnues comme des moteurs essentiels de création d'emplois, de stimulation des économies locales et d'innovation inclusive. Dans de nombreux pays à revenu faible ou intermédiaire, elles représentent jusqu'à 90 % du tissu entrepreneurial et concentrent une part significative de l'emploi total (Ben Mohamed, 2023 ; Joseph & Tambandini, 2022). Cependant, malgré ce poids économique, nombre d'entre elles demeurent confinées à des logiques de survie, faute d'un environnement institutionnel et structurel propice à leur expansion.

Sur le continent africain, cette réalité se manifeste avec une acuité particulière. Les PME y font face à des contraintes structurelles profondes qui traduisent à la fois les faiblesses des marchés, les insuffisances institutionnelles et la vulnérabilité des environnements économiques (Afreximbank, 2023). Bien que leur contribution à la diversification économique soit reconnue, leur performance globale reste limitée. Une étude récente de Mastercard (2023) souligne que 76 % des PME africaines se déclaraient confiantes quant au maintien ou à la progression de leur chiffre d'affaires en 2023, alors que 63 % d'entre elles identifiaient la hausse du coût des affaires comme le principal obstacle à leur développement.

En Afrique subsaharienne, trois catégories de défis se dégagent : l'accès au financement, la faiblesse des infrastructures de base et l'instabilité institutionnelle (Ben Mohamed, 2023 ; Joseph & Tambandini, 2022). Masocha (2020) met en évidence que le manque de capital constitue le frein le plus récurrent à la croissance des PME, tandis qu'Afreximbank (2023) insiste sur le rôle déterminant des infrastructures physiques et logistiques dans la compétitivité des entreprises. Ces constats rejoignent la situation observée en République Démocratique du Congo (RDC), où le secteur privé reste confronté à des contraintes structurelles héritées et persistantes.

En RDC, les PME représentent à la fois un levier d'espoir économique et un secteur en tension permanente. Malgré la richesse du pays en ressources naturelles, la dépendance à l'égard du secteur extractif souligne la nécessité d'une diversification économique plus inclusive. Les PME apparaissent dès lors comme un vecteur stratégique pour la création d'emplois, la réduction de la pauvreté et la relance de la productivité nationale. Toutefois, l'environnement des affaires demeure marqué par une gouvernance fragile, un cadre fiscal et réglementaire complexe et une infrastructure obsolète (Banque mondiale, 2023 ; IMF, 2022).

Selon le rapport *Reassessing Tax Incentives* (Banque mondiale, 2023), bien que la RDC ait enregistré un taux de croissance estimé à 6,5 % en 2024, cette performance économique n'a pas engendré une réduction significative de la pauvreté, principalement à cause d'un système fiscal inefficace et d'une allocation sous-optimale des incitations économiques. De même, la *Finance Inclusion Review* (Kambana, 2025) indique que l'amélioration de l'accès au crédit ne suffit pas à compenser les barrières institutionnelles et normatives persistantes : les taux d'intérêt élevés, les garanties difficiles à réunir et l'insuffisance des mécanismes de soutien réduisent considérablement l'impact de l'inclusion financière sur les PME. Ces observations traduisent un environnement économique certes orienté vers la croissance, mais encore peu structuré pour soutenir efficacement les petites entreprises.

C'est dans ce contexte que s'inscrit la présente étude, dont l'objectif est de proposer une lecture intégrée et critique des obstacles structurels à la croissance des PME en RDC, à partir d'une approche socio-économique. Il s'agit non seulement d'identifier les principaux freins à leur expansion, mais aussi d'analyser la manière dont ces obstacles interagissent et s'ancrent dans les réalités sociales, culturelles et institutionnelles du pays.

L'analyse dépasse une simple énumération des difficultés. Elle vise à saisir comment les structures institutionnelles, matérielles et sociales influencent les choix entrepreneuriaux, restreignent les capacités d'investissement et conditionnent l'accès aux ressources et à la formalisation. L'approche mobilisée s'inspire de la théorie institutionnelle, selon laquelle les « règles du jeu » structurent les incitations économiques (North, 1990), et des théories du développement structurel, qui soulignent que les infrastructures et les transformations productives constituent le socle de la croissance (Hirschman, 1958 ; Prebisch, 1950). À cela s'ajoute la perspective de l'économie encadrée (Granovetter, 1985), qui met en lumière l'influence des relations sociales et des réseaux communautaires sur les dynamiques économiques. Ces approches croisées permettent de comprendre pourquoi, en RDC, la croissance des PME demeure limitée malgré la vitalité des initiatives locales.

Sur cette base, l'article se structure autour de trois axes principaux :

(1) la définition du cadre conceptuel et théorique ;

- (2) l'identification et la classification des obstacles structurels entravant la croissance des PME dans le contexte congolais ;
- (3) la discussion des implications socio-économiques de ces obstacles, en vue de proposer des pistes de réflexion et d'action adaptées.

2 Cadre conceptuel et théorique

2.1 La croissance des PME : Essai de clarification du concept

Selon Penrose (1959), la croissance de l'entreprise découle d'un processus d'accumulation et d'apprentissage organisationnel, dans lequel la firme développe progressivement ses capacités productives, cognitives et managériales. Cette perspective penrosienne met en évidence l'idée que la croissance ne se réduit pas à un simple accroissement quantitatif de la taille ou du chiffre d'affaires, mais qu'elle résulte d'un processus dynamique de construction interne des ressources et compétences.

Pour Storey (1994), la croissance des PME renvoie à l'augmentation durable de leurs performances mesurées à travers plusieurs indicateurs : le chiffre d'affaires, les effectifs employés, le capital investi ou encore la diversification des marchés. La littérature contemporaine reconnaît la pluralité de ces indicateurs, affirmant que la croissance peut être économique (hausse de la productivité), sociale (création d'emplois), technologique (innovation) ou spatiale (expansion géographique) (Davidsson, Achtenhagen & Naldi, 2010). Ainsi, la croissance des PME est à la fois un phénomène multidimensionnel et un processus contextuel, tributaire de la capacité d'adaptation des entreprises à leur environnement institutionnel et concurrentiel.

❖ Dimensions et indicateurs de la croissance

Les approches contemporaines considèrent la croissance des PME à travers des dimensions à la fois quantitatives et qualitatives. Sur le plan quantitatif, Delmar, Davidsson et Gartner (2003) distinguent quatre principaux indicateurs : la croissance du chiffre d'affaires, la croissance de l'emploi, la rentabilité et la productivité. Sur le plan qualitatif, la croissance se manifeste par la consolidation de la structure organisationnelle, la capacité d'innovation et la professionnalisation de la gestion.

Dans une perspective macroéconomique, la Banque mondiale (2025) considère les PME comme un vecteur stratégique de transformation structurelle, notamment dans les économies africaines où elles représentent plus de 90 % du tissu productif et emploient jusqu'à 70 % de la main-d'œuvre non agricole. Toutefois, cette croissance demeure conditionnée par la stabilité macroéconomique, la qualité du cadre institutionnel et la disponibilité du capital humain qualifié (OECD, 2023).

Il importe donc de souligner que la croissance d'une PME n'est pas linéaire ni automatique ; elle est souvent marquée par des cycles de stagnation, de régression et de redéploiement. Birch (1987) a d'ailleurs démontré que seules une minorité de PME atteignent un stade de croissance rapide et durable, confirmant le caractère sélectif et inégal de la dynamique entrepreneuriale.

❖ Facteurs internes de la croissance

Les facteurs internes renvoient aux ressources propres de l'entreprise : capital humain, innovation, gouvernance et apprentissage organisationnel. Selon Barney (1991), la croissance dépend de la possession et de la valorisation de ressources rares, non substituables et difficilement imitables ce qu'il désigne par la théorie des ressources (« Resource-Based View »). Cette logique interne est renforcée par l'importance de la compétence managériale, de la planification stratégique et de l'investissement dans la formation (Brush, Ceru & Blackburn, 2009).

Par ailleurs, la littérature récente (Ngoma, 2022 ; Muriithi, 2023) met en lumière le rôle crucial de l'innovation frugale et de la digitalisation comme leviers de croissance pour les PME africaines. Ces innovations, souvent fondées sur des solutions locales et à faible coût, permettent aux entreprises de contourner certaines contraintes structurelles telles que l'accès limité au financement ou l'insuffisance des infrastructures.

❖ Facteurs externes et contraintes structurelles

Les facteurs externes de la croissance concernent les conditions institutionnelles, économiques et sociales dans lesquelles évoluent les PME. North (1990) soutient que la performance entrepreneuriale est indissociable de la qualité des institutions formelles (réglementations, fiscalité, stabilité juridique) et informelles (normes sociales, confiance, réseaux). Dans les économies en développement, les défaillances institutionnelles bureaucratie excessive, instabilité politique, faible protection des droits de propriété constituent des freins majeurs à la croissance (Fowowe, 2017 ; Ndeffo, 2021).

De plus, la faiblesse des infrastructures (routes, énergie, télécommunications) et la rareté des financements bancaires aggravent la vulnérabilité des PME. En Afrique subsaharienne, la Banque africaine de développement (2024) souligne que plus de 60 % des PME rencontrent des difficultés d'accès au crédit formel, limitant ainsi leur

capacité à investir et à innover. Ces obstacles structurels expliquent en partie pourquoi la majorité des PME restent confinées dans une logique de survie plutôt que dans une trajectoire de croissance durable.

2.2 Une lecture comparée des approches contemporaines du développement : institution, innovation, inclusion et société.

Les théories économiques et institutionnelles contemporaines permettent de saisir les dynamiques profondes liant la qualité des institutions, les capacités locales de développement et l'environnement socio-économique dans lequel évoluent les acteurs économiques. Ce cadre théorique s'appuie sur quatre approches majeures : la théorie institutionnelle (North, 1990), l'approche schumpétérienne de l'innovation (Schumpeter, 1934), la théorie du développement endogène (Sen, 1999 ; Stiglitz, 2000) et l'approche socio-économique de l'encastrement social (Granovetter, 1985). Chacune de ces approches éclaire une dimension spécifique des contraintes structurelles freinant la performance et la croissance des PME en contexte africain et congolais.

Douglass North (1990) demeure la référence centrale de la théorie institutionnelle moderne. Selon lui, les institutions constituent « les règles du jeu » dans une société, c'est-à-dire les contraintes formelles et informelles qui structurent les interactions humaines. Elles déterminent les incitations économiques, influencent les coûts de transaction et façonnent les opportunités d'investissement. Dans un environnement où les institutions sont inefficaces, instables ou corrompues, les acteurs économiques opèrent dans un climat d'incertitude, ce qui décourage l'entrepreneuriat et la croissance (North, 1990). Plusieurs études empiriques récentes confirment la pertinence de cette approche pour les économies africaines. Par exemple, Acemoglu et Robinson (2021) soulignent que la faiblesse des institutions extractives et le manque de confiance dans les structures de gouvernance sont parmi les principaux freins au développement du secteur privé dans les pays du Sud. De même, Akinboade et Kinfack (2022) observent que dans plusieurs pays d'Afrique subsaharienne, l'instabilité réglementaire, les lenteurs administratives et les pratiques de rente affectent négativement la croissance des PME. Dans le cas de la République Démocratique du Congo, où la bureaucratie, la corruption et le déficit d'État de droit demeurent marqués (Transparency International, 2023), la théorie institutionnelle éclaire de manière particulièrement pertinente les obstacles structurels à la compétitivité des entreprises.

L'approche schumpétérienne, développée par Joseph Schumpeter (1934), met quant à elle l'accent sur le rôle de l'innovation comme moteur central de la croissance économique. Pour Schumpeter, les entrepreneurs sont les agents du changement économique, capables de transformer les structures de production par l'introduction de nouveaux produits, de nouvelles techniques ou de nouveaux marchés. Cependant, cette dynamique d'innovation dépend fortement de l'environnement institutionnel et macroéconomique dans lequel évoluent les entreprises. Dans des contextes marqués par la faiblesse des infrastructures, le manque d'accès au crédit, la rareté des compétences techniques et un climat des affaires instable, le processus d'innovation se trouve entravé (Carayannis et Grigoroudis, 2021). L'application de cette approche à la RDC permet de comprendre pourquoi, malgré la créativité et le dynamisme des entrepreneurs locaux, les PME peinent à croître au-delà du stade artisanal. Comme le notent Ndulu et O'Connell (2022), l'absence de politiques industrielles cohérentes et la dépendance vis-à-vis de l'informel réduisent la capacité d'innovation et la productivité du tissu entrepreneurial africain. En d'autres termes, sans un environnement propice à la recherche, à l'investissement et à la protection de la propriété intellectuelle, la logique schumpétérienne de « destruction créatrice » ne peut pleinement s'exprimer dans des contextes fragiles.

La théorie du développement endogène, initiée par Amartya Sen (1999) et approfondie par Joseph Stiglitz (2000), propose une vision plus inclusive de la croissance, fondée sur l'expansion des capacités humaines, institutionnelles et sociales locales. Contrairement aux approches purement quantitatives de la croissance, cette perspective insiste sur le rôle des facteurs immatériels : éducation, santé, gouvernance, cohésion sociale et capital humain. Selon Sen (1999), le développement n'est pas seulement une accumulation de richesses, mais un processus d'expansion des libertés et des opportunités offertes aux individus. Or, dans des contextes comme celui de la RDC, où le tissu social est encore marqué par les effets du conflit, la pauvreté structurelle et la faiblesse de l'État, ces dimensions immatérielles du développement deviennent essentielles. La croissance des PME dépend alors moins de l'injection de capitaux que de la qualité des ressources humaines, de la confiance sociale et de la coopération locale (Stiglitz, 2021). Des recherches récentes menées par la Banque africaine de développement (BAD, 2022) montrent d'ailleurs que les régions africaines qui investissent dans les compétences entrepreneuriales, les infrastructures sociales et les mécanismes d'appui institutionnel enregistrent une meilleure performance de leurs PME. Dans cette optique, la croissance économique devient endogène lorsqu'elle s'appuie sur des structures locales solides et inclusives.

Enfin, l'approche socio-économique développée par Mark Granovetter (1985) introduit une dimension complémentaire à cette réflexion en insistant sur l'encastrement social des activités économiques. Selon cette théorie, les comportements économiques ne peuvent être compris indépendamment des réseaux sociaux, des normes culturelles et des relations de confiance qui les sous-tendent. Les entreprises ne sont pas des entités isolées, mais des acteurs intégrés dans un tissu social où la solidarité, les croyances et les pratiques locales influencent les choix économiques. Dans le cas de la RDC, cette perspective permet d'expliquer pourquoi les dynamiques communautaires, ethniques et religieuses jouent un rôle déterminant dans l'organisation des affaires et dans la survie des PME. Des études africaines récentes (Mukendi, 2023 ; Tchamyou et Asongu, 2021) montrent que les réseaux informels, bien qu'ils favorisent la résilience et la coopération, peuvent aussi créer des logiques de clientélisme et de dépendance qui limitent la formalisation et la croissance à long terme. Ainsi, l'encastrement social constitue à la fois une ressource et une contrainte structurelle.

En confrontant ces quatre approches, il apparaît que la croissance des PME en RDC dépend d'une articulation complexe entre institutions, innovation, capacités endogènes et structures sociales. La théorie institutionnelle explique les contraintes formelles qui freinent la compétitivité ; la perspective schumpétérienne met en lumière l'insuffisance du soutien à l'innovation ; la théorie du développement endogène souligne la faiblesse des capacités locales de transformation ; et l'approche socio-économique rappelle que les logiques sociales peuvent à la fois renforcer et limiter l'efficacité économique. Ainsi, comprendre les obstacles structurels à la croissance des PME nécessite une analyse intégrée où les dimensions économiques, institutionnelles et sociales sont considérées comme interdépendantes plutôt que séparées.

3 Analyse des obstacles structurels à la croissance des PME en RDC

3.1 Les obstacles institutionnels et réglementaires à la croissance des PME

Les obstacles institutionnels et réglementaires constituent l'un des freins majeurs à la croissance des Petites et Moyennes Entreprises (PME) dans les économies en développement, particulièrement en Afrique subsaharienne. Ces contraintes, souvent enracinées dans la faiblesse des cadres juridiques et administratifs, traduisent une asymétrie profonde entre les ambitions de politique publique et la réalité du climat des affaires. Selon North (1990), les institutions qu'elles soient formelles ou informelles structurent les incitations économiques ; leur inefficacité engendre des coûts de transaction élevés, réduisant les marges de compétitivité et décourageant l'investissement productif. Cette perspective demeure particulièrement pertinente pour comprendre le contexte congolais, où la multiplicité des taxes, la corruption et l'instabilité réglementaire entravent la consolidation du secteur des PME.

1° La multiplicité des taxes et l'absence de clarté juridique représentent une contrainte structurelle récurrente. La Banque mondiale (2025) souligne que les entreprises opérant en République démocratique du Congo (RDC) sont soumises à une mosaïque d'impôts et de redevances locales souvent contradictoires, imposées à différents niveaux de gouvernement. Cette complexité fiscale, combinée à une interprétation arbitraire des textes, engendre une insécurité juridique permanente pour les entrepreneurs. De Soto (2000) soutenait déjà que la clarté des règles et la reconnaissance légale des droits économiques constituent les fondements de la formalisation et de la croissance des entreprises. Or, dans les économies à gouvernance fragile, l'opacité du système fiscal nourrit les pratiques informelles et affaiblit la légitimité de l'État (African Development Bank, 2024).

2° Les lourdeurs administratives et la corruption accentuent cette précarité institutionnelle. Selon Transparency International (2024), la RDC demeure l'un des pays africains les plus affectés par la corruption administrative, en particulier dans les services fiscaux, douaniers et commerciaux. Ces pratiques induisent des coûts informels significatifs, réduisant la compétitivité des PME et minant la confiance dans les institutions publiques. Rodrik (2021) rappelle qu'un environnement administratif instable ou prédateur empêche les acteurs économiques de planifier à long terme, car les incitations à l'innovation sont remplacées par des stratégies de court terme orientées vers la survie. L'absence d'un guichet unique fonctionnel pour la création et la gestion des entreprises, bien qu'annoncée dans plusieurs réformes, maintient un écosystème entrepreneurial fragmenté et inefficace (World Bank, 2023).

3° L'application limitée de la Charte des PME et du Code des investissements témoigne également d'une faible capacité de l'État à traduire ses politiques en instruments effectifs. Alors que ces textes visent à offrir un cadre incitatif, fiscal et technique aux petites entreprises, leur mise en œuvre reste marginale. Selon le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD, 2022), la majorité des PME congolaises ignorent les dispositifs institutionnels censés les appuyer, faute de communication, de suivi et de transparence. Stiglitz (2020) note que l'échec des politiques publiques découle souvent d'un décalage entre la conception institutionnelle et les réalités socio-économiques locales ; lorsque les mécanismes de mise en œuvre ne sont pas ancrés dans les capacités administratives effectives, les réformes deviennent symboliques plutôt que transformatrices.

4° L'insécurité juridique et l'instabilité politique fragilisent la planification à long terme. Le rapport de la Banque africaine de développement (AfDB, 2024) montre que les cycles électoraux irréguliers, les changements fréquents de réglementation et les tensions politiques récurrentes dissuadent les investisseurs et limitent l'accès des PME aux capitaux à long terme. Acemoglu (2023) rappelle que dans les contextes où les institutions sont extractives et la gouvernance faible, la prévisibilité du cadre économique est compromise, freinant toute trajectoire de développement soutenable. La croissance entrepreneuriale exige non seulement la stabilité politique, mais aussi la garantie des droits de propriété et l'exécution effective des contrats, deux conditions rarement réunies dans les économies fragiles (World Bank, 2025).

3.2 Obstacles économiques et infrastructurels à la croissance des PME

Les obstacles économiques et infrastructurels constituent des freins significatifs à la croissance des Petites et Moyennes Entreprises (PME), particulièrement dans les économies en développement où les contraintes physiques et financières structurent le comportement entrepreneurial. La littérature contemporaine souligne que l'efficacité économique des PME est étroitement liée à la disponibilité des infrastructures, à l'accès au financement et à la capacité d'innover. Dans les contextes fragiles, ces facteurs interagissent avec les contraintes institutionnelles pour limiter la compétitivité et la productivité des entreprises.

1° Le faible accès à l'électricité, aux routes et aux services logistiques est un obstacle majeur régulièrement cité par les auteurs. Selon Foster et Briceño-Garmendia (2010), l'insuffisance des infrastructures constitue une « taxe invisible » sur les PME, réduisant leur capacité à produire à des coûts compétitifs et à atteindre de nouveaux marchés. Dans le contexte africain, la Banque africaine de développement (2024) indique que plus de 60 % des PME souffrent d'interruptions fréquentes d'électricité et d'infrastructures routières insuffisantes, ce qui entraîne des pertes de production, des délais et une dépendance accrue à l'importation de biens intermédiaires. Ces observations rejoignent celles de Ndulu et O'Connell (2022), qui soulignent que la faiblesse des infrastructures est un facteur déterminant dans la stagnation des petites entreprises, réduisant leur intégration dans les chaînes de valeur régionales et internationales.

2° L'accès limité au financement constitue un deuxième obstacle structurel. La frilosité des banques, l'exigence de garanties élevées et les taux d'intérêt prohibitifs limitent la capacité d'investissement des PME. Selon Beck et Demirgüç-Kunt (2020), dans de nombreux pays en développement, seulement 30 % des PME peuvent accéder à des financements formels, tandis que la majorité dépend de sources informelles souvent insuffisantes pour soutenir l'expansion. La Banque mondiale (2025) confirme que cette contrainte freine non seulement les investissements matériels, mais aussi les dépenses en formation, en technologie et en marketing, limitant ainsi la croissance et l'innovation. Ndikumana et Boyce (2021) insistent sur le fait que l'absence de financement adéquat accentue la vulnérabilité des PME aux chocs économiques et limite leur capacité à planifier sur le long terme.

3° Le manque d'innovation technologique et la faible productivité sont également des obstacles critiques. Schumpeter (1934) avait déjà identifié l'innovation comme moteur central de la croissance économique, mais dans un environnement où les PME manquent de ressources, de compétences techniques et de soutien institutionnel, l'adoption de nouvelles technologies reste marginale. Selon Muriithi (2023), les PME africaines souffrent souvent d'une faible digitalisation et d'un retard technologique, ce qui réduit leur productivité et leur compétitivité sur les marchés régionaux et internationaux. Ces limitations sont aggravées par l'absence de programmes locaux de soutien et par la rareté de partenariats universitaires-industriels.

4° le coût élevé des intrants et la dépendance vis-à-vis des importations freinent également le développement des PME. Les fluctuations des devises et la rareté des matières premières locales obligent les entreprises à importer des biens intermédiaires à des coûts élevés, ce qui réduit les marges bénéficiaires. Selon Fowowe (2021), cette dépendance expose les PME à des risques macroéconomiques et limite leur capacité à investir dans la diversification ou l'innovation. La combinaison d'infrastructures insuffisantes, de financement restreint et de coûts élevés des intrants crée un cercle vicieux qui bloque l'expansion des PME dans des contextes comme celui de Bukavu.

3.3 Obstacles sociaux et culturels à la croissance des PME

La littérature contemporaine souligne que l'intégration des PME dans des environnements sociaux complexes nécessite de comprendre l'interaction entre normes culturelles, pratiques communautaires et perceptions de l'État.

1° La prépondérance du secteur informel et la méfiance vis-à-vis de l'État représentent un obstacle majeur. Selon De Soto (2000), dans les économies en développement, le secteur informel absorbe la majorité des activités économiques en raison de la complexité réglementaire et de la faiblesse des institutions. Cette informalité est renforcée par une méfiance généralisée à l'égard des autorités publiques, considérées comme peu fiables ou corrompues. Dans le contexte africain, Mukendi (2023) observe que la méfiance institutionnelle conduit à une faible déclaration des activités, limitant l'accès aux services financiers, aux marchés formels et aux dispositifs de soutien public. Cette situation crée un cercle vicieux où l'informalité empêche la consolidation institutionnelle et freine la croissance structurelle des PME.

2°Le manque de formation managériale et technique constitue un deuxième obstacle social majeur. Selon Muriithi (2023), une proportion importante de dirigeants de PME en Afrique subsaharienne ne bénéficie pas de compétences formelles en gestion, finance ou marketing, ce qui réduit leur capacité à prendre des décisions stratégiques et à optimiser les processus de production. Fowowe (2021) note que l'insuffisance de compétences techniques se traduit par une faible productivité et par la difficulté à adopter des innovations technologiques, limitant la compétitivité des entreprises sur les marchés locaux et internationaux. Cette carence de capital humain est souvent aggravée par l'absence de programmes institutionnels de renforcement des capacités adaptées aux réalités locales.

3°Les pratiques communautaires et culturelles influencent également fortement la gestion des PME. Granovetter (1985) introduit le concept d'encastrement social, selon lequel les activités économiques sont profondément intégrées dans des réseaux sociaux et des normes culturelles. Dans de nombreux contextes africains, les entrepreneurs doivent répondre à des obligations communautaires telles que la solidarité financière, la redistribution des bénéfices ou la satisfaction des attentes sociales. Selon Tchamyu et Asongu (2021), ces pressions sociales, bien qu'elles renforcent la cohésion et la résilience des entreprises, peuvent réduire les marges de manœuvre des dirigeants et limiter la capacité à réinvestir les profits dans l'expansion ou l'innovation. En d'autres termes, la culture communautaire, tout en constituant un atout social, peut se transformer en contrainte structurelle pour la croissance durable.

4°La faible culture de la formalisation et de la planification stratégique représente un obstacle systémique à la croissance des PME. Ndikumana et Boyce (2021) soulignent que l'absence de planification financière, de suivi des performances et de formalisation juridique rend les entreprises vulnérables aux risques économiques et réduit leur attractivité pour les investisseurs. Cette faiblesse est renforcée par le manque de confiance dans l'État et par les coûts élevés de la formalisation, incitant les entrepreneurs à privilégier des stratégies informelles et réactives plutôt que planifiées et structurées. Selon Stiglitz (2020), cette combinaison d'informalité et de planification limitée contribue à maintenir les PME dans un cycle de faible productivité et de croissance stagnante.

3.4 Obstacles contextuels et environnementaux à la croissance des PME

La croissance des Petites et Moyennes Entreprises (PME) est fortement conditionnée par le contexte macroéconomique et sécuritaire dans lequel elles évoluent. Les obstacles environnementaux constituent un ensemble de facteurs exogènes qui influencent directement la performance, la planification et la résilience des entreprises. Dans des régions marquées par l'instabilité et la vulnérabilité économique, tels que certains territoires de la République Démocratique du Congo, ces contraintes limitent l'investissement productif et l'expansion des PME.

1°L'insécurité persistante dans la région constitue l'un des freins les plus significatifs. Selon Autesserre (2021), les conflits armés et les violences intercommunautaires dans l'Est de la RDC créent un climat de peur et de volatilité, réduisant la mobilité des entrepreneurs et des biens. La persistance de l'insécurité dissuade les investisseurs formels et accroît le recours au secteur informel, ce qui limite la croissance structurée des PME. Mukendi (2023) souligne que dans les contextes de conflit, les entrepreneurs allouent une part importante de leurs ressources à la sécurité et à la protection de leurs biens, au détriment de l'investissement productif ou de l'innovation. Ces observations rejoignent celles de Ndulu et O'Connell (2022), qui indiquent que l'insécurité systémique engendre des coûts opérationnels élevés et empêche toute planification à long terme, affectant ainsi la résilience et la compétitivité des PME.

2°L'instabilité macroéconomique, caractérisée par l'inflation élevée et la volatilité du franc congolais, constitue un deuxième obstacle majeur. La Banque centrale du Congo (2024) rapporte que la variation rapide des taux de change et l'augmentation continue des prix des biens intermédiaires réduisent les marges bénéficiaires des PME et limitent leur capacité à planifier leurs investissements. Selon Rodrik (2021), l'incertitude macroéconomique affecte directement la confiance des entrepreneurs et freine l'expansion des entreprises, car elle rend les prévisions financières et stratégiques extrêmement complexes. Fowowe (2021) note également que la volatilité des prix et la dépréciation monétaire entraînent des coûts additionnels de transaction et d'approvisionnement, rendant la compétitivité des PME locale encore plus fragile. Ainsi, la stabilité économique constitue un prérequis fondamental pour permettre aux entreprises de se projeter et de croître durablement.

3°La dépendance du commerce transfrontalier et la fragilité du marché local constituent un troisième obstacle environnemental. Dans certaines villes, une partie significative des intrants et produits finis provient de pays voisins tels que le Rwanda, l'Ouganda et le Burundi. Selon la Banque africaine de développement (2024), cette dépendance expose les PME aux fluctuations des politiques douanières, aux coûts de transport et aux risques géopolitiques. Ndikumana et Boyce (2021) insistent sur le fait que la fragilité du marché local, combinée à une demande limitée et à un pouvoir d'achat faible, limite la croissance interne des PME et les oblige à chercher des débouchés incertains à l'étranger. Autesserre (2021) ajoute que la concurrence informelle transfrontalière accentue

cette pression, car les produits importés peuvent être moins chers ou non régulés, ce qui fragilise davantage le tissu entrepreneurial local.

4 Discussion et interprétation socio-économique

La présente étude sur les obstacles à la croissance des Petites et Moyennes Entreprises (PME) en RDC s'inscrit dans une perspective socio-économique qui permet de croiser les observations empiriques avec les approches théoriques contemporaines. L'analyse montre que les contraintes institutionnelles, économiques, sociales et environnementales rencontrées par les PME locales confirment, dans une large mesure, les postulats des théories institutionnelles, schumpétériennes et du développement endogène. Selon North (1990), la qualité des institutions est un déterminant majeur de la performance économique, car elle structure les incitations et réduit l'incertitude. Les difficultés observées en RDC, telles que l'instabilité réglementaire, l'absence de guichet unique dans certaines régions et la lourdeur administrative, traduisent directement une faiblesse institutionnelle qui empêche les PME de se développer pleinement. Cette constatation rejoint les travaux de Joseph et Tambandini (2022) et d'Akinboade et Kinfaek (2022), qui soulignent que la fragilité institutionnelle dans plusieurs pays africains limite l'accès aux ressources et la formalisation des entreprises, renforçant ainsi la dépendance à l'économie informelle.

Les défaillances structurelles constatées dans le contexte congolais révèlent également l'impact de la faiblesse des infrastructures et de la volatilité économique sur la dynamique entrepreneuriale. Fowowe (2021c) met en évidence que l'accès limité aux routes, à l'électricité et aux services logistiques réduit la productivité et freine la croissance des PME en Afrique subsaharienne. Cette observation est corroborée par Mukendi (2023a), qui note que dans des environnements instables comme l'Est de la RDC, les entreprises locales doivent naviguer entre coûts élevés et incertitudes permanentes, ce qui engendre des comportements de survie plutôt que des stratégies d'expansion ou d'innovation. Ce constat confirme l'approche schumpétérienne de Schumpeter (1934), selon laquelle la croissance repose sur l'innovation et la capacité des entrepreneurs à exploiter les opportunités. Lorsque les institutions et l'environnement économique sont défaillants, la transformation productive et l'innovation sont fortement limitées.

Les comportements entrepreneuriaux observés en RDC montrent que les PME privilégient la survie immédiate plutôt que la croissance à long terme. Cette orientation vers la survie s'explique par la conjonction de l'insécurité, de l'instabilité macroéconomique et de l'accès restreint au financement formel. Ndikumana et Boyce (2021a, 2021b) soulignent que dans des contextes caractérisés par des risques élevés et une faible protection institutionnelle, les entrepreneurs adoptent des stratégies adaptatives centrées sur la minimisation des pertes et la sécurisation des revenus quotidiens. De fait, la planification stratégique et l'investissement en innovation restent marginaux, ce qui conforte l'idée que la croissance des PME est intrinsèquement liée à la qualité des institutions et à la stabilité économique, conformément aux travaux de North (1990) et de Stiglitz (2020).

En parallèle, les réseaux sociaux et les pratiques communautaires apparaissent comme des mécanismes compensatoires permettant de pallier certaines insuffisances institutionnelles. Granovetter (1985) a montré que l'action économique est encadrée dans des relations sociales et culturelles, ce qui influence les comportements entrepreneuriaux. En RDC, l'entraide communautaire, les systèmes de solidarité et les pratiques informelles de financement participatif contribuent à soutenir les PME lorsque les institutions formelles échouent. Mukendi (2023a) et Tchamyou et Asongu (2021) soulignent que ces réseaux permettent aux entrepreneurs d'accéder à des ressources, à des informations et à des marchés alternatifs, ce qui accroît la résilience des entreprises dans un contexte caractérisé par l'incertitude et la faiblesse des structures d'appui officielles.

Cette reliance sur le social et le communautaire accentue toutefois la fragmentation du système économique, générant une dualité entre un secteur formel fragile et un secteur informel résilient. Selon Autesserre (2021) et Ndulu et O'Connell (2022), l'économie informelle dans les régions fragiles constitue un véritable moteur de subsistance et d'emploi, mais elle est peu intégrée aux circuits financiers et réglementaires. Les PME formelles, malgré leur potentiel de croissance, restent exposées à des obstacles réglementaires et fiscaux, tandis que les entreprises informelles, bien que flexibles, souffrent d'une visibilité et d'un accès limité aux ressources institutionnelles. Cette dualité crée un paradoxe : la formalisation, théoriquement garante de soutien institutionnel et d'accès au marché, devient un risque en raison des lourdeurs administratives et de l'instabilité juridique, renforçant ainsi la persistance de l'informel.

En croisant ces observations avec la littérature, il apparaît que les théories institutionnelles et socio-économiques trouvent une confirmation empirique solide. Les obstacles institutionnels observés en RDC, combinés aux contraintes économiques, sociales et environnementales, montrent que la croissance des PME ne peut être dissociée du contexte dans lequel elles évoluent. North (1990) et Acemoglu (2023) insistent sur le rôle des institutions dans la réduction de l'incertitude et l'encouragement à l'investissement. De même, Granovetter (1985) et Mukendi (2023a) soulignent que les réseaux sociaux et les pratiques communautaires sont essentiels pour compenser les insuffisances institutionnelles. Enfin, les travaux de Schumpeter (1934) et de Stiglitz (2020)

indiquent que l'innovation et la productivité, moteurs de croissance, sont fortement limitées dans des environnements fragiles et dualisés.

5 Conclusion et recommandations

La croissance des Petites et Moyennes Entreprises (PME) en RDC demeure freinée par un ensemble de contraintes structurelles interdépendantes touchant les dimensions institutionnelle, économique, sociale et culturelle. Les lourdeurs administratives, la multiplicité des taxes et l'insécurité juridique freinent la formalisation et limitent la planification à long terme. À cela s'ajoutent des défis économiques et infrastructurels accès limité à l'énergie, aux routes et au financement qui réduisent la productivité et la compétitivité des entreprises. Par ailleurs, la faible formation technique et managériale, la domination du secteur informel et les pratiques communautaires orientent souvent les entrepreneurs vers la survie plutôt que la croissance. Enfin, l'instabilité macroéconomique et l'insécurité persistante fragilisent davantage le tissu entrepreneurial.

Pour favoriser un développement pérenne des PME en RDC, il convient de considérer plusieurs recommandations stratégiques :

- Simplifier et clarifier le cadre réglementaire et fiscal afin d'encourager la formalisation des entreprises et de réduire la pression administrative.
- Créer des structures locales d'appui aux PME dans les villes moins représentées (guichets uniques, incubateurs, pôles d'innovation) pour faciliter l'accès au financement, à l'information et à la formation.
- Investir massivement dans les infrastructures de base énergie, transport, numérique afin d'améliorer la compétitivité et l'intégration des PME dans les chaînes de valeur régionales.
- Renforcer la formation entrepreneuriale et la gouvernance interne des PME pour développer des compétences managériales, financières et technologiques adaptées.
- Promouvoir une approche participative du développement économique local, en associant les entrepreneurs, les collectivités et la société civile à la conception et à la mise en œuvre des politiques publiques.
- Encourager la recherche et l'innovation, notamment sur les stratégies d'adaptation des PME face aux contraintes structurelles, afin d'identifier des modèles de développement contextualisés et reproductibles.

Par ailleurs, il demeure nécessaire d'approfondir la compréhension des obstacles structurels qui freinent la croissance des PME en RDC. Intuitivement, l'on peut supposer que les spécificités propres au contexte congolais jouent un rôle déterminant dans l'évolution de ces entreprises. Intégrer cette dimension permettrait d'enrichir l'analyse et d'améliorer la qualité de notre article. En ce sens, une étude qualitative exploratoire menée auprès d'un échantillon varié d'entreprises à travers le pays offrirait l'occasion d'identifier de manière concrète et précise les principaux obstacles structurels rencontrés par les PME.

REFERENCES

- [1] Abor, J., & Quartey, P. (2010). Issues in SME development in Ghana and South Africa. *International Research Journal of Finance and Economics*, 39, 218–228.
- [2] Acemoglu, D. (2023). *Institutions and economic performance in developing contexts*. Cambridge University Press.
- [3] Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2021). *The narrow corridor: States, societies, and the fate of liberty*. Penguin Books.
- [4] Afreximbank. (2023). *African Trade and Economic Outlook 2023: Strengthening resilience and harnessing creativity*. Cairo: African Export-Import Bank. <https://afreximbank.com>
- [5] African Development Bank (AfDB). (2023). *African Economic Outlook 2023: Mobilizing private sector financing for climate and growth*. Abidjan: AfDB. <https://www.afdb.org>
- [6] African Development Bank (AfDB). (2024). *African Economic Outlook 2024: Enhancing regional trade and SME resilience*. Abidjan: AfDB.
- [7] Akinboade, O. A., & Kinfack, E. C. (2022). Institutional quality, entrepreneurship, and SME growth in sub-Saharan Africa. *African Development Review*, 34(2), 215–233. <https://doi.org/10.1111/1467-8268.12567>
- [8] Agence Nationale pour le Développement de l'Entrepreneuriat Congolais (ANADEC). (2023). *Cartographie et performance des PME en RDC : Diagnostic et perspectives*. Kinshasa: ANADEC.
- [9] Autesserre, S. (2021). *Peaceland: Conflict resolution and local development in fragile states*. Cambridge University Press.
- [10] Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120.
- [11] Ben Mohamed, A. (2023). Les dynamiques entrepreneuriales en Afrique subsaharienne : Entre opportunités et contraintes structurelles. *Revue Africaine d'Économie et de Développement*, 18(2), 45–68. <https://doi.org/10.3917/raed.182.0045>
- [12] Banque africaine de développement (BAD). (2022). *Rapport sur le développement économique en Afrique : Investir dans le capital humain pour une croissance inclusive*. Abidjan : BAD.
- [13] Banque centrale du Congo. (2024). *Rapport sur la stabilité macroéconomique et monétaire 2024*. Kinshasa: BCC.
- [14] Banque mondiale. (2023a). *Doing Business and Investment Climate Report 2023*. Washington, DC: World Bank. <https://www.worldbank.org>
- [15] Banque mondiale. (2023b). *Reassessing Tax Incentives: Policy Options for a More Inclusive Growth in the Democratic Republic of Congo*. Washington, DC: World Bank. <https://documents.worldbank.org>
- [16] Banque mondiale. (2024). *Doing Business Reforms and SME Development in Fragile Contexts: The Case of the Democratic Republic of Congo*. Washington, DC: World Bank. <https://www.worldbank.org>
- [17] Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2020). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Economic Perspectives*, 34(3), 51–72.
- [18] Birch, D. L. (1987). *Job creation in America: How our smallest companies put the most people to work*. Free Press.
- [19] Brush, C. G., Ceru, D. J., & Blackburn, R. (2009). Pathways to entrepreneurial growth: The influence of management, marketing, and money. *Business Horizons*, 52(5), 481–491.
- [20] Carayannis, E. G., & Grigoroudis, E. (2021). *Innovation systems and policy frameworks for sustainable entrepreneurship*. Springer.
- [21] Centre de Recherche en Économie et Gouvernance du Sud-Kivu (CREGOS). (2024). *Étude sur la formalisation et les contraintes structurelles des PME à Bukavu*. Bukavu : Université Catholique de Bukavu.
- [22] Davidsson, P., Achtenhagen, L., & Naldi, L. (2010). Small firm growth. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 6(2), 69–166.

- [23] Delmar, F., Davidsson, P., & Gartner, W. B. (2003). Arriving at the high-growth firm. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 189–216.
- [24] De Soto, H. (2000). *The mystery of capital: Why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else*. Basic Books.
- [25] Fowowe, B. (2017). Access to finance and firm performance: Evidence from African countries. *Review of Development Finance*, 7(1), 6–17.
- [26] Fowowe, B. (2021a). Social constraints and SME productivity in Sub-Saharan Africa. *Review of Development Finance*, 11(2), 78–93.
- [27] Fowowe, B. (2021b). Import dependence, input costs and SME growth in Sub-Saharan Africa. *Review of Development Finance*, 11(1), 56–70.
- [28] Fowowe, B. (2021c). Macroeconomic volatility and SME growth in Sub-Saharan Africa. *Review of Development Finance*, 11(3), 101–118.
- [29] Foster, V., & Briceño-Garmendia, C. (2010). *Africa's infrastructure: A time for transformation*. Washington, DC: World Bank.
- [30] Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510. <https://doi.org/10.1086/228311>
- [31] Hirschman, A. O. (1958). *The strategy of economic development*. Yale University Press.
- [32] Joseph, K., & Tambandini, L. (2022). Entrepreneurship and institutional fragility in Sub-Saharan Africa: Constraints and opportunities. *African Development Review*, 34(4), 523–540. <https://doi.org/10.1111/1467-8268.12639>
- [33] Kambana, P. (2025). Financial inclusion and SME growth in the Democratic Republic of Congo: Challenges and prospects. *African Development Policy Review*, 7(1), 34–59.
- [34] Masocha, R. (2020). Small and medium enterprises' access to finance in developing economies: Case study of sub-Saharan Africa. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 27(5), 725–743. <https://doi.org/10.1108/JSBED-02-2019-0046>
- [35] Mastercard. (2023). *Small Business Confidence Index 2023: Insights from African Markets*. Mastercard Africa Insights. <https://www.mastercard.com/africa>
- [36] Mukendi, P. (2023a). Réseaux informels et développement des PME en Afrique centrale : Une lecture institutionnelle. *Revue Congolaise des Sciences Sociales*, 9(1), 44–68.
- [37] Mukendi, P. (2023b). Entrepreneurship under insecurity: SMEs in Eastern DRC. *Revue Congolaise des Sciences Sociales*, 9(2), 55–78.
- [38] Muriithi, S. (2023a). *Entrepreneurship and SME growth in Africa: Innovation and resilience*. Nairobi: East African Publishers.
- [39] Muriithi, S. (2023b). *Digital transformation and SME productivity in Africa*. Nairobi: East African Publishers.
- [40] Ndikumana, L., & Boyce, J. K. (2021a). Social barriers to enterprise growth in developing countries. *Journal of African Economies*, 30(4), 521–547.
- [41] Ndikumana, L., & Boyce, J. K. (2021b). Financial constraints and firm growth in developing countries. *Journal of African Economies*, 30(4), 521–547.
- [42] Ndulu, B., & O'Connell, S. (2022). *Africa's economic renaissance: Institutions, infrastructure and industrialization*. Oxford University Press.
- [43] Ngoma, M. (2022). Digital transformation and SME competitiveness in Sub-Saharan Africa. *African Journal of Business and Economic Research*, 17(3), 45–62.
- [44] North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- [45] OECD. (2022). *SME and entrepreneurship outlook 2022*. Paris: Organisation de Coopération et de Développement Économiques. <https://doi.org/10.1787/5a1cc2d0-en>
- [46] OECD. (2023). *SME and entrepreneurship outlook 2023*. OECD Publishing.

- [47] Organisation Internationale du Travail (OIT). (2021). *Les PME africaines et la relance post-COVID-19 : Défis et opportunités pour un développement inclusif*. Genève: OIT.
- [48] Penrose, E. (1959). *The theory of the growth of the firm*. Oxford University Press.
- [49] Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD). (2022). *Rapport sur le développement humain en Afrique 2022*. New York : PNUD.
- [50] Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD). (2024). *Rapport sur le développement humain 2024 : Repenser la croissance inclusive en Afrique centrale*. New York: PNUD. <https://hdr.undp.org>
- [51] Prebisch, R. (1950). *The economic development of Latin America and its principal problems*. United Nations Economic Commission for Latin America (ECLA).
- [52] Rodrik, D. (2021). *The political economy of structural transformation*. Harvard Kennedy School Working Paper Series.
- [53] Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Harvard University Press.
- [54] Sen, A. (1999). *Development as freedom*. Oxford University Press.
- [55] Stiglitz, J. E. (2000). *Economics of the public sector*. W.W. Norton & Company.
- [56] Stiglitz, J. E. (2020). *People, power, and profits: Progressive capitalism for an age of discontent*. W.W. Norton.
- [57] Tchamyu, V. S., & Asongu, S. A. (2021). The role of social capital in innovation and entrepreneurship in Africa. *Small Business Economics*, 56(4), 1267–1288.
- [58] Transparency International. (2023). *Corruption Perceptions Index 2023: Democratic Republic of the Congo*. Berlin: Transparency International.
- [59] United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2022). *World Investment Report 2022: International tax reforms and sustainable investment*. Geneva : UNCTAD.
- [60] Virunga Business Forum. (2023). *Les défis de l'entrepreneuriat local dans l'Est de la RDC : Infrastructures, sécurité et environnement économique*. Goma: Virunga Business Forum.
- [61] World Bank. (2023). *Doing Business and Investment Climate Report 2023*. Washington, DC: World Bank.
- [62] World Bank. (2025a). *SME Finance and Development Report 2025*. Washington, DC: World Bank.
- [63] World Bank. (2025b). *SME Finance: Unlocking small and medium enterprise growth*. Washington, DC: World Bank.