



Profils entrepreneuriaux et contraintes au développement des petites entreprises dans la ville de Boende (RDC): entre potentiel entrepreneurial et faible professionnalisation

NONGA SHAKO Grace¹, MUADI MAYIKA Cadette²

(1) Assistant au Centre Interdisciplinaire pour le Développement et l'Education Permanente de Kinshasa /RDC

(2) Assistante à l'Institut Supérieur Pédagogique de Kahemba/RDC

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.22651549>

Résumé

Cette étude analyse les profils entrepreneuriaux et les contraintes au développement des petites entreprises dans la ville de Boende, en République démocratique du Congo. Elle vise à identifier les caractéristiques des entrepreneurs et les facteurs susceptibles de limiter la professionnalisation et le développement de leurs activités. Une approche quantitative descriptive a été menée auprès de 44 entrepreneurs au moyen d'un questionnaire structuré. Les résultats montrent un potentiel entrepreneurial réel, mais insuffisamment professionnalisé. En effet, 72,7 % des entreprises ont plus de cinq ans d'ancienneté, tandis que 52,3 % des entrepreneurs adoptent une gestion intuitive, 38,6 % ne tiennent jamais de comptabilité et 63,6 % ne maîtrisent pas l'élaboration d'un business plan. Par ailleurs, 75,0 % n'ont reçu aucune formation en entrepreneuriat ou en gestion. Les principales contraintes concernent les obstacles administratifs et fiscaux (88,6 %), le financement et les déficiences infrastructurelles. Malgré ces difficultés, 84,1 % identifient des opportunités inexploitées et 95,5 % souhaitent développer ou formaliser leur entreprise si les conditions s'améliorent. Ces résultats caractérisent un entrepreneuriat à potentiel contraint, dont la transformation en croissance durable dépend de la professionnalisation et de l'amélioration de l'environnement entrepreneurial.

Mots-clés : entrepreneuriat ; petites entreprises ; professionnalisation ; financement ; contraintes ; Boende ; RDC.

Abstract

This study analyses entrepreneurial profiles and constraints affecting the development of small businesses in Boende, Democratic Republic of Congo. It aims to identify entrepreneurs' characteristics and the factors limiting the professionalization and development of their activities. A quantitative descriptive approach was conducted among 44 entrepreneurs using a structured questionnaire. The findings reveal significant entrepreneurial potential, but limited professionalization. Indeed, 72.7% of businesses have operated for more than five years, while 52.3% of entrepreneurs rely on intuitive management, 38.6% never maintain accounting records, and 63.6% are unable to prepare a business plan. Furthermore, 75.0% have received no training in entrepreneurship or management. The main constraints include administrative and tax-related obstacles (88.6%), limited access to financing, and inadequate infrastructure. Despite these challenges, 84.1% identify untapped opportunities and 95.5% are willing to develop or formalize their businesses if conditions improve. These findings point to constrained entrepreneurial potential, whose transformation into sustainable growth depends on greater professionalization and a more supportive entrepreneurial environment.

Keywords: entrepreneurship; small businesses; professionalization; financing; constraints; Boende; DRC.

1. Introduction

Dans un contexte économique et financier marqué par un ralentissement de la croissance, la dégradation des conditions de vie et la montée du chômage, la réflexion sur les opportunités de création d'emploi et de relance des activités demeure au cœur des programmes de développement économique. La lutte contre la pauvreté constitue ainsi un objectif majeur, particulièrement en Afrique subsaharienne où la faiblesse des revenus et les fortes inégalités de répartition des richesses demeurent préoccupantes (Mbungani Bilo, 2025). En République démocratique du Congo (RDC), cette situation est aggravée par les déséquilibres du circuit des biens et services, la faible performance des services publics et l'instabilité socio-économique (Manika Manzongani, 2025).

Dans ce contexte, l'entrepreneuriat constitue aujourd'hui l'un des leviers essentiels de la dynamique économique, particulièrement lorsque le marché du travail salarié demeure limité. La création d'entreprises permet de produire des biens et services, de générer des emplois, de mobiliser les ressources locales et de contribuer à la diversification de l'économie. Selon l'OCDE (2018), l'entrepreneuriat représente un indicateur de la croissance durable et solidaire ainsi qu'un fort potentiel de création d'emplois. Il constitue également un outil d'insertion sociale et professionnelle (Campy, 2014 ; Cyriaque, 2018).

Cette importance est particulièrement manifeste en Afrique subsaharienne, où les PME représentent environ 90 % des entreprises recensées, dont 70 à 80 % sont des micro et petites entreprises (Takoudjou Nimpa, 2017). Ces dernières contribuent à la création d'emplois, à la satisfaction des besoins des ménages et à la dynamique des économies locales. Toutefois, leur pérennité dépend de la capacité des entrepreneurs à acquérir les compétences nécessaires, notamment par l'apprentissage sur le tas et l'innovation (Jovanovic, 1982 ; Audretsch, 1995, cités par Takoudjou Nimpa, 2017).

Dès lors, l'entrepreneur occupe une position centrale. Il identifie des opportunités, mobilise des ressources et prend des décisions. Cette conception rejoint Schumpeter, pour qui l'entrepreneur

participe à la transformation économique par l'innovation, ainsi que Kirzner (1973), qui insiste sur la vigilance entrepreneuriale et la capacité à découvrir des opportunités. Dans cette perspective, le profil du dirigeant semble jouer un rôle déterminant, puisqu'il permet de mobiliser les ressources et de projeter l'entreprise dans son avenir en développant une vision stratégique (Ndjambou, 2012). Les compétences développées participent ainsi à une gestion réactive et proactive des PME, indispensables dans un environnement fortement concurrentiel et changeant.

Face à ces défis, plusieurs politiques publiques ont été mises en œuvre en RDC afin de promouvoir la création et le développement des entreprises, notamment à travers la simplification des procédures administratives (Décret n° 14/ 014 du 08 mai 2014 portant création, organisation et fonctionnement du guichet unique de création d'entreprise, Ordonnance-loi n° 22/030 du 8 septembre 2022 relative à la promotion de l'entrepreneuriat et des startups), l'appui à la formation entrepreneuriale et le renforcement des dispositifs d'accompagnement (Jabraoui & Boulahoual cité par Dina Ait Lahcen, Mustapha Oukassi & Nour Eddin Amghar, 2021).

Cependant, l'entrepreneuriat ne se développe pas de manière uniforme. Les caractéristiques personnelles, les compétences, les motivations, l'expérience et la capacité à mobiliser les ressources interagissent avec les conditions économiques et institutionnelles de l'environnement (Verstraete & Fayolle, 2005). En Afrique, les petites entreprises constituent souvent une réponse à la faiblesse des possibilités d'emploi formel, tandis que l'accès limité au financement demeure une contrainte majeure à leur pérennité et à leur développement (Ngongo Mposhi et al., 2025). Les travaux de Loué et Majdouline soulignent également l'intérêt d'identifier les différentes configurations entrepreneuriales afin de mieux comprendre les besoins en formation et en accompagnement.

Dans le contexte congolais, Moto Kosarade et Luyindula Nkembi (2025) montrent que l'expérience entrepreneuriale, l'ambition, l'indépendance financière et le besoin de survie interviennent dans les choix entrepreneuriaux et la dynamique des PME. Muhindo Uhuru (2025) met, quant à lui, en évidence l'importance de l'accès aux ressources financières, du capital social et des motivations dans l'activité entrepreneuriale.

Malgré ces contributions, les réalités entrepreneuriales des villes secondaires de la RDC demeurent relativement peu documentées. La ville de Boende, chef-lieu de la province de la Tshuapa, constitue à cet égard un terrain particulièrement intéressant. Son tissu économique repose principalement sur de petites activités commerciales, de services, d'artisanat, de restauration, de transport et d'activités agricoles. Cependant, ces entrepreneurs sont confrontés à des difficultés d'accès au financement, à l'insuffisance des infrastructures, à l'informalité, aux contraintes administratives et fiscales ainsi qu'à l'insuffisance des compétences managériales.

La question centrale de cette recherche est donc la suivante : comment les profils entrepreneuriaux et les contraintes de l'environnement influencent-ils le développement des petites entreprises dans la ville de Boende ? Plus spécifiquement, il s'agit d'identifier les principaux profils et caractéristiques des entrepreneurs et d'analyser les contraintes qui limitent la professionnalisation et le développement de leurs entreprises.

L'objectif principal est ainsi d'analyser les profils entrepreneuriaux et les contraintes au développement des petites entreprises dans la ville de Boende. L'hypothèse principale est que le potentiel entrepreneurial des dirigeants est réel, mais que sa transformation en croissance durable est limitée par la faible professionnalisation des pratiques de gestion et par les contraintes financières, infrastructurelles et institutionnelles. L'intérêt de cette recherche réside dès lors dans l'articulation de deux dimensions généralement étudiées séparément : les caractéristiques de l'entrepreneur et les contraintes de son environnement.

2. Revue de littérature et cadre théorique

2.1. Le concept d'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est un concept multidimensionnel qui ne peut être réduit à la simple création d'une entreprise. Il renvoie à un processus au cours duquel un individu ou un groupe identifie une possibilité, mobilise des ressources et crée une activité génératrice de valeur. Pour Schumpeter, l'entrepreneur est un agent du changement économique. Il introduit de nouvelles combinaisons susceptibles de transformer les marchés. Cette conception associe donc étroitement entrepreneuriat et innovation.

Kirzner (1973) adopte une perspective différente en mettant l'accent sur la capacité de l'entrepreneur à découvrir les déséquilibres et les opportunités inexploitées du marché.

Shane et Venkataraman (2000) placent également l'opportunité au cœur du champ entrepreneurial. Selon cette perspective, la recherche en entrepreneuriat s'intéresse notamment à la manière dont les opportunités sont découvertes, évaluées et exploitées.

Ces différentes conceptions permettent de considérer l'entrepreneuriat comme un processus impliquant simultanément l'individu, l'opportunité, l'organisation et l'environnement.

2.1.2. Le profil entrepreneurial

Le profil entrepreneurial désigne l'ensemble des caractéristiques individuelles, comportementales et professionnelles qui permettent de distinguer les entrepreneurs.

Il comprend notamment : l'âge ; le sexe ; le niveau d'instruction ; l'expérience ; les motivations ; l'autonomie ; la capacité de prise de risque ; la créativité ; l'innovation ; les compétences managériales ; la capacité d'identification des opportunités.

McClelland (1961) accorde une importance particulière au besoin d'accomplissement. L'individu entrepreneurial serait notamment caractérisé par une volonté de réussir, d'atteindre des objectifs et de contrôler les résultats de son action.

Cependant, la recherche contemporaine tend à dépasser l'idée d'un « entrepreneur-type ». Gartner (1988) estime notamment que la question « qui est l'entrepreneur ? » doit être complétée par l'analyse de ce que fait l'entrepreneur et du processus dans lequel il est engagé.

2.1.3. Les compétences entrepreneuriales

Les compétences entrepreneuriales désignent l'ensemble des savoirs, savoir-faire et comportements mobilisés par l'entrepreneur dans la conduite de son activité.

Elles peuvent être regroupées en plusieurs catégories : compétences stratégiques ; compétences financières ; compétences commerciales ; compétences organisationnelles ; compétences relationnelles ; compétences techniques ; compétences en leadership ; compétences d'innovation.

Loué et Majdouline (2015) montrent, à partir d'une étude menée auprès de 179 entrepreneurs marocains, l'intérêt d'un référentiel de compétences pour comprendre les différentes configurations entrepreneuriales. Leur recherche souligne que les entrepreneurs ne présentent pas tous les mêmes combinaisons de compétences.

Dans le cas de Boende, cette approche permet d'interpréter les résultats relatifs à la planification, à la gestion financière, à l'élaboration du business plan et à la formation.

2.1.4. Professionnalisation des petites entreprises

La professionnalisation correspond au passage progressif d'une gestion essentiellement intuitive et personnelle à une gestion davantage structurée.

Elle se manifeste par : l'existence d'une organisation interne ; la répartition des tâches ; la tenue d'une comptabilité ; la séparation des finances personnelles et professionnelles ; la planification ; la formalisation juridique ; l'utilisation d'outils de gestion ; la formation du personnel ; l'évaluation des performances.

Une entreprise peut donc être ancienne sans être fortement professionnalisée.

C'est précisément l'un des paradoxes révélés par les résultats de cette étude : 72,7 % des entreprises interrogées ont plus de cinq ans d'existence, mais une part importante continue de fonctionner avec des pratiques informelles ou intuitives.

2.1.5. Les contraintes au développement

Le développement d'une petite entreprise dépend également de son environnement. Les contraintes peuvent être regroupées en quatre grandes catégories.

a) Contraintes financières

Elles concernent l'insuffisance des fonds propres, la difficulté d'accès au crédit, le coût du financement et l'absence de garanties.

b) Contraintes infrastructurelles

Elles comprennent notamment l'état des routes, l'accès à l'électricité, l'accès à l'eau potable et la qualité des réseaux de télécommunication.

c) Contraintes institutionnelles

Elles comprennent les procédures administratives, la fiscalité, la formalisation et l'accès aux services publics.

d) Contraintes liées aux compétences

Elles concernent les insuffisances en gestion financière, marketing, planification, management et stratégie. Le développement entrepreneurial doit ainsi être compris comme le résultat d'une interaction entre capacités internes et environnement externe.

2.2. Cadre théorique de l'étude

L'analyse des profils entrepreneuriaux et des contraintes au développement des petites entreprises à Boende repose sur quatre approches théoriques complémentaires. Leur articulation permet d'expliquer comment les caractéristiques de l'entrepreneur, les ressources de l'entreprise et les conditions de l'environnement influencent la professionnalisation et la pérennité des petites entreprises.

2.2.1. Théorie du capital humain

La théorie du capital humain considère que l'éducation, la formation, les connaissances et l'expérience constituent des ressources susceptibles d'améliorer la productivité et la capacité d'action des individus (Becker, 1964). Dans le domaine entrepreneurial, ces éléments permettent au dirigeant de mieux identifier les opportunités, prendre des décisions, gérer les ressources et faire face aux difficultés. Cette approche est particulièrement pertinente pour Boende, où le niveau de formation, l'expérience et la maîtrise des outils de gestion peuvent conditionner la professionnalisation des entreprises. Takoudjou Nimpa (2017) souligne notamment l'importance de l'apprentissage sur le tas et de l'acquisition de compétences dans la survie et la croissance des petites entreprises.

2.2.2. Théorie des ressources et compétences

La Resource-Based View de Wernerfelt (1984) et Barney (1991) considère que le développement d'un avantage compétitif repose sur la capacité de l'entreprise à mobiliser des ressources créatrices de valeur. Ces ressources peuvent être financières, humaines, matérielles, technologiques ou organisationnelles. Dans une petite entreprise, les compétences, l'expérience, le réseau relationnel et la vision du dirigeant constituent ainsi des ressources importantes. Ndjambou (2012) souligne que le profil du dirigeant lui permet de mobiliser les ressources et de développer une vision stratégique favorisant une gestion réactive et proactive.

2.2.3. Approche institutionnelle de l'entrepreneuriat

L'approche institutionnelle met en évidence l'influence des règles, normes, réglementations et structures administratives sur l'activité entrepreneuriale. North (1990) distingue notamment les institutions formelles, telles que les lois et procédures, des institutions informelles liées aux normes et pratiques sociales. Cette approche permet d'expliquer l'influence de la formalisation, de la fiscalité, des procédures administratives et de l'accompagnement institutionnel sur le développement des petites entreprises de Boende.

2.2.4. Modèle analytique l'étude

Le modèle analytique présenté schématise les mécanismes par lesquels les caractéristiques de l'entrepreneur et les conditions de l'environnement entrepreneurial peuvent influencer le développement et la pérennité des petites entreprises.

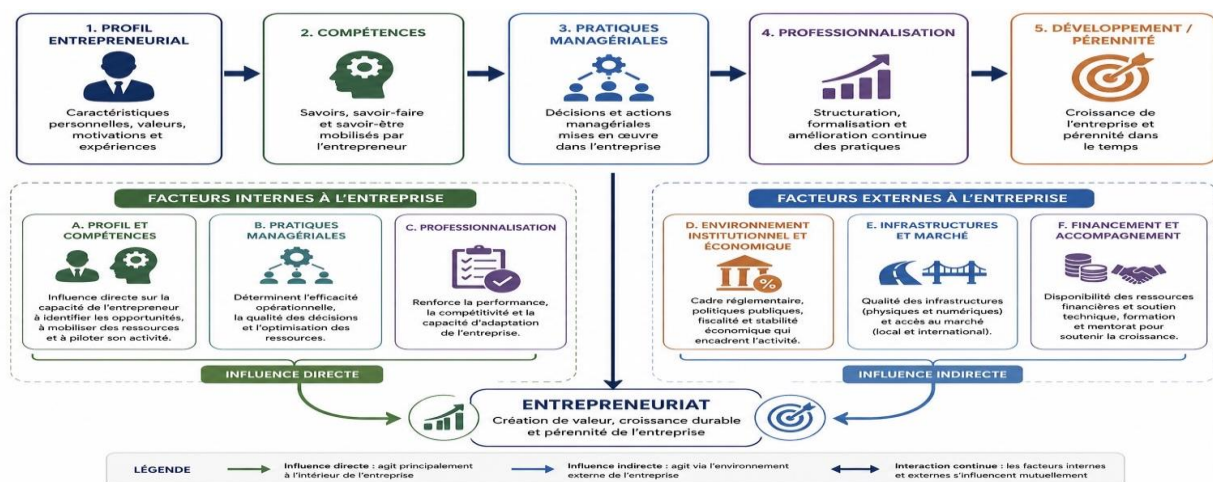
Le modèle repose sur une chaîne causale principale :

- **Profil entrepreneurial** : Il constitue le point de départ du modèle. Il regroupe les caractéristiques personnelles, les valeurs, les motivations, les expériences et le parcours de l'entrepreneur
- **Compétences entrepreneuriales** : Elles renvoient aux savoirs, savoir-faire et savoir-être mobilisés par l'entrepreneur. Elles concernent notamment la gestion financière, la planification, la prise de décision, la connaissance du marché et la capacité à résoudre les problèmes.
- **Pratiques managériales** : Les compétences se traduisent dans les pratiques concrètes de gestion : prise de décision, organisation du travail, tenue comptable, planification, gestion financière et relations avec les clients ou les employés.
- **Professionnalisation** : L'amélioration des pratiques managériales peut favoriser la structuration de l'entreprise, la formalisation des procédures, la planification des

activités et l'amélioration continue des pratiques. La professionnalisation constitue ainsi une étape intermédiaire entre les capacités de l'entrepreneur et les résultats de l'entreprise.

- **Développement et pérennité** : Cette dimension représente l'aboutissement du processus. Elle renvoie à la capacité de l'entreprise à maintenir son activité dans le temps, à rester compétitive et à développer progressivement ses activités.
- **Financement** : accès au crédit, aux ressources financières adaptées et aux investissements ;
- **Infrastructures** : disponibilité et qualité de l'électricité, des routes, des transports, des télécommunications et autres infrastructures ;
- **Environnement administratif et fiscal** : réglementation, procédures administratives, fiscalité et conditions de formalisation ;
- **Marché** : demande, concurrence, accès aux marchés locaux et extérieurs ;
- **Accompagnement institutionnel** : formation, mentorat, soutien des institutions et accès aux réseaux professionnels.

Figure 1. Modèle analytique de l'entrepreneuriat : influence des facteurs sur le développement



Source : Nous même

3. Cadre d'étude et méthodologique

3.1. Cadre d'étude

Boende est une ville de la République démocratique du Congo (RDC) et le chef-lieu de la province de la Tshuapa, située au nord-ouest du pays, dans le bassin du Congo. Elle constitue un important centre administratif, commercial et économique de la province. Son économie locale repose principalement sur les petites activités commerciales, les services, l'artisanat, le transport, la restauration ainsi que certaines activités agricoles et d'exploitation des ressources naturelles.

Dans un contexte où les possibilités d'emploi salarié demeurent limitées, les petites entreprises et les activités entrepreneuriales jouent un rôle important dans la création de revenus et l'insertion économique de la population. Elles permettent notamment de répondre aux besoins locaux en biens et services et de mobiliser les ressources disponibles dans la communauté.

Toutefois, le développement du tissu entrepreneurial dans la ville de Boende demeure confronté à plusieurs contraintes. Les entrepreneurs évoluent dans un environnement caractérisé notamment par l'insuffisance des infrastructures, les difficultés d'accès au financement, la faiblesse des capacités managériales, l'informalité de nombreuses activités ainsi que les contraintes administratives et fiscales. Ces facteurs peuvent limiter la capacité des petites entreprises à se formaliser, à améliorer leurs pratiques de gestion et à assurer leur croissance. Ainsi, la ville de Boende présente un potentiel entrepreneurial réel, mais celui-ci reste insuffisamment transformé en entreprises structurées et durables. Cette situation fait de la ville un terrain pertinent pour analyser les profils entrepreneuriaux et les contraintes au développement des petites entreprises, en mettant particulièrement l'accent sur le niveau de professionnalisation des entrepreneurs et sur les conditions de leur environnement économique et institutionnel.

3.2. Positionnement épistémologique et démarche méthodologique

3.2.1. Paradigme épistémologique et mode de raisonnement

Toute recherche en sciences de gestion repose sur des choix épistémologiques et méthodologiques cohérents avec la nature du problème étudié. La recherche en sciences économiques et de gestion repose ainsi « sur une articulation entre épistémologie, philosophie et méthodologie » afin de produire des connaissances théoriques et appliquées à partir de paradigmes et de méthodes appropriés (Fekkak & Housni, 2026).

a) Paradigme positiviste

La présente étude s'inscrit dans le paradigme positiviste, dans la mesure où elle cherche à analyser objectivement les profils entrepreneuriaux et les contraintes au développement des petites entreprises à Boende à partir de faits observables et quantifiables. Les paradigmes positivistes/post-positivistes considèrent notamment que la réalité peut être appréhendée à travers l'observation empirique des faits, l'analyse des relations entre variables et le test des hypothèses (Farsad & Moksit, 2025).

Ce positionnement se justifie également par la volonté de confronter les propositions théoriques aux données recueillies auprès des entrepreneurs. Selon Oubouali et Elfah (2017), la recherche quantitative permet de recueillir des informations mesurables et quantifiables, puis de rapprocher les fondements théoriques de la réalité observée en confrontant les hypothèses aux données empiriques.

b) Mode de raisonnement déductif

Sur le plan du raisonnement, l'étude adopte un mode de raisonnement déductif. Celui-ci « consiste à partir d'une règle générale à une conclusion particulière » (Bouyzem & Al Meriouth, 2017). Il permet ainsi de partir des connaissances théoriques et des résultats des recherches antérieures pour examiner leur pertinence dans le contexte particulier des petites entreprises de Boende. Dans cette logique, notre recherche part des théories relatives au capital humain, aux ressources et compétences, aux institutions et à l'orientation entrepreneuriale afin d'analyser les profils des entrepreneurs, leurs pratiques managériales et les contraintes auxquelles leurs entreprises sont confrontées.

c) Démarche hypothético-déductive

Le raisonnement déductif est concrétisé par une démarche hypothético-déductive. Celle-ci consiste à formuler a priori une hypothèse, à en déduire des conséquences observables, puis à confronter celles-ci aux données empiriques (Ouaddi, Boumediene & Orsoni, 2019). Dans le même sens, Bendarkawi (2022) souligne que la déduction consiste à développer une hypothèse, à collecter les données nécessaires et à apprécier ensuite le degré de validation de cette hypothèse.

La présente étude retient ainsi l'hypothèse selon laquelle le potentiel entrepreneurial des dirigeants de petites entreprises dans la ville de Boende est réel, mais que sa transformation en croissance durable est limitée par la faible professionnalisation des pratiques de gestion ainsi que par les contraintes financières, infrastructurelles et institutionnelles. Cette hypothèse sera confrontée aux résultats de l'enquête menée auprès des 44 entrepreneurs.

3.2.2. Approche et type de recherche

L'étude adopte une approche quantitative à dominante descriptive et analytique. La recherche quantitative permet notamment de tester des propositions théoriques à partir de variables observables et d'indicateurs mesurables (Bendarkawi, 2022). L'approche descriptive permet d'établir le profil des entrepreneurs et de caractériser leurs entreprises, tandis que l'approche analytique permet d'examiner leurs pratiques de gestion, leur niveau de professionnalisation et les principales contraintes susceptibles de limiter leur développement.

3.3. Population et échantillon

La population cible est constituée des entrepreneurs exerçant une activité économique dans la ville de Boende, tous secteurs confondus. En raison des contraintes d'accessibilité, de temps et de ressources, un échantillonnage non probabiliste de convenance a été retenu. L'étude porte sur 44 entrepreneurs, sélectionnés selon leur disponibilité et leur accessibilité.

La taille limitée de l'échantillon et l'absence de tirage probabiliste constituent des limites méthodologiques, car tous les entrepreneurs n'avaient pas une probabilité connue et égale d'être sélectionnés, ce qui expose l'étude à un risque de biais de sélection. Les résultats ne peuvent donc être généralisés statistiquement à l'ensemble des entrepreneurs de Boende.

L'analyse essentiellement descriptive permet d'identifier les profils et principales contraintes liées à l'informalité, au financement, à la formation et à l'environnement institutionnel, sans toutefois établir de relations causales.

3.4. Instrument et collecte des données

Les données ont été recueillies au moyen d'un questionnaire structuré portant sur les caractéristiques sociodémographiques et entrepreneuriales, les pratiques de gestion, le financement, les compétences, les contraintes infrastructurelles et institutionnelles, l'accompagnement ainsi que les perspectives de développement et de formalisation. Le questionnaire constitue un instrument particulièrement adapté à l'approche quantitative puisqu'il permet de recueillir des données standardisées et comparables auprès des enquêtés (Bendarkawi, 2022).

3.5. Traitement et analyse des données

Les données ont été analysées à partir des fréquences et pourcentages.

Le pourcentage a été calculé selon la formule :

$$\% = \frac{f}{N} \times 100$$

avec :

- %= pourcentage ;
- f = fréquence ;
- N = Effectif total ou taille de l'échantillon ;
- 100 = constante. Pour les questions à réponses multiples, les pourcentages ne totalisent pas nécessairement 100 %.

4. Résultats de l'étude

Dans le cadre de cette étude, l'analyse porte sur les caractéristiques des entrepreneurs et les facteurs économiques, financiers, organisationnels, institutionnels et infrastructurels liés au développement des entreprises. Les données de 44 entrepreneurs sont analysées à partir des effectifs et fréquences relatives. Cette approche descriptive, adaptée au caractère exploratoire de l'étude, permet d'identifier les principales tendances observées avant d'éventuelles analyses explicatives (Giacomin & Janssen, 2009). Certaines questions étant à réponses multiples, les pourcentages peuvent dépasser 100 % ; ils représentent alors la proportion d'entrepreneurs ayant cité chaque modalité.

4.1. Profil sociodémographique des entrepreneurs

Tableau 1. Profil sociodémographique des entrepreneurs enquêtés

Variables	Modalités	Effectif (N)	Pourcentage (%)
Sexe	Masculin	32	72,7
	Féminin	12	27,3
	Total	44	100
Âge	Moins de 25 ans	2	4,5
	25–34 ans	7	15,9
	35–44 ans	15	34,1
	45–54 ans	14	31,8
	55 ans et plus	6	13,6
	Total	44	100
Instruction	Primaire	1	2,3
	Secondaire	23	52,3
	Technique/professionnel	3	6,8
	Supérieur/universitaire	17	38,6
	Total	44	100
État civil	Célibataire	11	25,0
	Marié(e)	31	70,5
	Veuf/veuve	2	4,5
	Total	44	100

Source : Notre enquête de terrain

Commentaire : Le tableau 1 indique que les hommes représentent 72,7 % (32 entrepreneurs) de l'échantillon, contre 27,3 % (12 entrepreneurs) pour les femmes. La proportion masculine est donc supérieure de 45,4 points de pourcentage à celle des femmes.

Concernant l'âge, les entrepreneurs de 35 à 44 ans représentent 34,1 % (15 personnes), suivis de ceux de 45 à 54 ans avec 31,8 % (14 personnes). Les 25–34 ans représentent 15,9 % (7

personnes), tandis que les personnes de 55 ans et plus représentent 13,6 % (6 personnes). Les moins de 25 ans constituent 4,5 % (2 personnes).

Pour le niveau d'instruction, 52,3 % (23 entrepreneurs) ont atteint le secondaire. Ils sont suivis par ceux du niveau supérieur ou universitaire, soit 38,6 % (17 personnes). Le niveau technique ou professionnel représente 6,8 % (3 personnes) et le primaire 2,3 % (1 personne).

Enfin, concernant l'état civil, les personnes mariées représentent 70,5 % (31 entrepreneurs), contre 25,0 % (11 personnes) de célibataires et 4,5 % (2 personnes) de veufs ou veuves.

4.2. Caractéristiques économiques et organisationnelles des entreprises

Tableau 2. Caractéristiques des entreprises et pratiques de gestion

Variables	Modalités	Effectif (N)	Pourcentage (%)
Secteur d'activité	Commerce	17	38,6
	École/Centre médical	3	6,8
	Shop	2	4,5
	Restaurant/Bar/Hôtel	9	20,5
	Artisanat	4	9,1
	Agriculture	1	2,3
	Transport	3	6,8
	Pharmacie/Bureautique	5	11,4
	Total	44	100
Ancienneté	Moins d'un an	1	2,3
	1-2 ans	4	9,1
	3-5 ans	7	15,9
	Plus de 5 ans	32	72,7
	Total	44	100
Statut juridique	Enregistrée	7	15,9
	Non enregistrée	26	59,1
	En cours de formalisation	11	25,0
	Total	44	100
Propriétaire gestionnaire =	Oui	43	97,7
	Non	1	2,3
	Total	44	100
Organisation interne minimale	Oui	19	43,2
	Non	14	31,8
	Informelle	11	25,0
	Total	44	100
Décision de gestion	Seul	30	68,2
	Associés	5	11,4
	Employés/famille	9	20,4
	Total	44	100
	Régulière	17	38,6

Tenue comptable	Parfois	10	22,7
	Jamais	17	38,6
	Total	44	100
Style de gestion	Intuitif	23	52,3
	Organisé mais non planifié	13	29,5
	Structuré et planifié	8	18,2
	Total	44	100

Source : Notre enquête de terrain

Commentaire : Le tableau 2 montre que le commerce représente 38,6 % (17 entreprises) des activités recensées. La restauration, le bar et l'hôtellerie représentent 20,5 % (9 entreprises), suivis de la pharmacie/bureautique avec 11,4 % (5 entreprises). L'artisanat représente 9,1 % (4 entreprises). L'école/centre médical et le transport représentent chacun 6,8 % (3 entreprises), tandis que les shops représentent 4,5 % (2 entreprises) et l'agriculture 2,3 % (1 entreprise).

En ce qui concerne l'ancienneté, 72,7 % (32 entreprises) exercent depuis plus de cinq ans. Les entreprises ayant entre trois et cinq ans représentent 15,9 % (7 entreprises), celles de un à deux ans 9,1 % (4 entreprises) et celles de moins d'un an 2,3 % (1 entreprise).

Pour le statut juridique, 59,1 % (26 entreprises) ne sont pas enregistrées, 25,0 % (11 entreprises) sont en cours de formalisation et 15,9 % (7 entreprises) sont enregistrées.

La relation entre propriété et gestion est très élevée : 97,7 % (43 entrepreneurs) déclarent être simultanément propriétaires et gestionnaires.

Pour l'organisation interne minimale 43,2 % (19 entrepreneurs) déclarent disposer d'une organisation interne minimale. En revanche, 31,8 % (14 entrepreneurs) indiquent ne pas disposer d'une organisation interne, tandis que 25,0 % (11 entrepreneurs) fonctionnent selon une organisation informelle. Cette répartition permet d'apprécier le niveau d'organisation des petites entreprises enquêtées dans la ville Boende.

S'agissant de la prise de décision, 68,2 % (30 entrepreneurs) prennent seuls les décisions de gestion. Les décisions prises avec les employés ou la famille représentent 20,4 % (9 entrepreneurs), tandis que celles prises avec des associés représentent 11,4 % (5 entrepreneurs). Pour la comptabilité, 38,6 % (17 entrepreneurs) déclarent tenir régulièrement une comptabilité, tandis que 22,7 % (10 entrepreneurs) la tiennent parfois et 38,6 % (17 entrepreneurs) ne tiennent jamais de comptabilité.

Enfin, le style de gestion est déclaré intuitif par 52,3 % (23 entrepreneurs), organisé mais non planifié par 29,5 % (13 entrepreneurs) et structuré et planifié par 18,2 % (8 entrepreneurs).

4.3. Financement, compétences et capacités de gestion

Tableau 3. Financement et compétences entrepreneuriales

Variables	Modalités/indicateurs	Effectif (N)	Pourcentage (%)
Recherche de financement	Oui	28	63,6
	Non	16	36,4
	Total	44	100
Source de financement	Fonds personnels	35	79,5
	Famille/amis	8	18,2
	Banques	1	2,3
	Total	44	100
Formation en entrepreneuriat/gestion	Oui	11	25,0
	Non	33	75,0
	Total	44	100
Compétence financière	Faible	14	31,8
	Moyenne	16	36,4
	Bonne	9	20,4
	Très bonne	5	11,4
	Total	44	100
Élaboration d'un business plan	Non capable	28	63,6
	Sans avis	16	36,4
	Total	44	100
Accompagnement/mentorat	Aucun	34	77,3
	Rarement	8	18,2
	Oui	2	4,5
	Total	44	100
Planification/organisation	Bonne	17	38,6
	Moyenne	16	36,4
	Sans avis	11	25,0
	Total	44	100
Attraction/fidélisation des clients	Bonne	20	45,5
	Très bonne	10	22,7
	Total	44	100
Financement comme frein à la croissance	Beaucoup	18	40,9
	Énormément	11	25,0
	Total	44	100

Source : Notre enquête de terrain

Commentaire : Le tableau 3 montre que 63,6 % (28 entrepreneurs) déclarent avoir recherché un financement contre 36,4 % (16 entrepreneurs) qui disent le contraire. Les fonds personnels constituent la source mentionnée par 79,5 % (35 entrepreneurs), suivis de la famille et des amis avec 18,2 % (8 entrepreneurs). Les banques représentent 2,3 % (1 entrepreneur). Concernant la formation, 75,0 % (33 entrepreneurs) déclarent n'avoir jamais bénéficié d'une formation en entrepreneuriat ou en gestion, contre 25,0 % (11 entrepreneurs) qui en ont bénéficié.

Pour les compétences financières, 31,8 % (14 entrepreneurs) les évaluent comme faibles et 36,4 % (16 entrepreneurs) comme moyennes. Les compétences sont jugées bonnes par 20,4 % (9 entrepreneurs) et très bonnes par 11,4 % (5 entrepreneurs).

S'agissant du business plan, 63,6 % (28 entrepreneurs) déclarent ne pas être capables d'en élaborer un et 36,4 % (16 entrepreneurs) sont sans avis.

Pour l'accompagnement entrepreneurial, 77,3 % (34 entrepreneurs) déclarent ne bénéficier d'aucun accompagnement. 18,2 % (8 entrepreneurs) déclarent en bénéficier rarement et 4,5 % (2 entrepreneurs) déclarent en bénéficier.

La capacité de planification et d'organisation est jugée bonne par 38,6 % (17 entrepreneurs) et moyenne par 36,4 % (16 entrepreneurs) par contre, 25,0 % (11 entrepreneurs) sont sans avis.

Concernant l'attraction et la fidélisation des clients, 45,5 % (20 entrepreneurs) évaluent leur capacité comme bonne et 22,7 % (10 entrepreneurs) comme très bonne.

Enfin, le financement est considéré comme un frein important à la croissance par 40,9 % (18 entrepreneurs), tandis que 25,0 % (11 entrepreneurs) le considèrent comme un frein extrêmement important.

4.4. Environnement entrepreneurial, contraintes et perspectives de développement

Tableau 4. Contraintes, opportunités et priorités de développement

Variables	Modalités/indicateurs	Effectif (N)	Pourcentage (%)
Obstacles administratifs/fiscaux	Oui	39	88,6
Manque de documents légaux	Contrainte citée	35	79,5
Revenus insuffisants	Contrainte citée	25	56,8
Taux d'intérêt élevé	Contrainte citée	9	20,5
Procédures administratives complexes	Contrainte citée	8	18,2
État des routes	Très mauvais	31	70,5
Électricité	Inexistante	26	59,1
Eau potable	Absence d'accès	40	91,0
Téléphone/Internet	Très faible qualité	31	70,5
Infrastructures freinant la performance	Beaucoup	19	43,2
	Énormément	8	18,2
Opportunités inexploitées	Oui	37	84,1
Potentiel économique favorable	Oui	32	72,7
Maintien de la compétitivité	Oui	43	97,7
Volonté de développer/formaliser	Oui	42	95,5
Priorité : financement	Oui	37	84,1
Priorité : infrastructures	Oui	26	59,1
Priorité : formation	Oui	21	47,7
Priorité : allègement fiscal	Oui	21	47,7

Source : Notre enquête de terrain

Commentaire : Le tableau 4 montre que 88,6 % (39 entrepreneurs) déclarent avoir rencontré des obstacles administratifs ou fiscaux.

Le manque de documents légaux est cité par 79,5 % (35 entrepreneurs). Les revenus insuffisants sont mentionnés par 56,8 % (25 entrepreneurs), tandis que le taux d'intérêt élevé concerne 20,5 % (9 entrepreneurs) et les procédures administratives complexes 18,2 % (8 entrepreneurs).

Concernant les infrastructures, 70,5 % (31 entrepreneurs) qualifient l'état des routes de très mauvais. Pour l'électricité, 59,1 % (26 entrepreneurs) déclarent qu'elle est inexistante. L'absence d'accès à l'eau potable concerne 91,0 % (40 entrepreneurs). La qualité du téléphone et d'Internet est jugée très faible par 70,5 % (31 entrepreneurs).

Les infrastructures sont considérées comme limitant « beaucoup » la performance par 43,2 % (19 entrepreneurs) et « énormément » par 18,2 % (8 entrepreneurs).

Concernant les perspectives entrepreneuriales, 84,1 % (37 entrepreneurs) déclarent qu'il existe des opportunités inexploitées à Boende. 72,7 % (32 entrepreneurs) estiment que le potentiel économique local favorise l'initiative entrepreneuriale.

Par ailleurs, 97,7 % (43 entrepreneurs) pensent pouvoir maintenir leur entreprise compétitive, tandis que 95,5 % (42 entrepreneurs) déclarent être disposés à développer ou formaliser davantage leur entreprise si les conditions s'améliorent.

Enfin, le financement constitue la priorité citée par 84,1 % (37 entrepreneurs). Les infrastructures de base sont citées par 59,1 % (26 entrepreneurs). La formation et l'allègement fiscal représentent chacun 47,7 % (21 entrepreneurs). La promotion de l'agriculture est mentionnée par 2,3 % (1 entrepreneur), tandis que 13,6 % (6 entrepreneurs) ne se prononcent pas.

5. Discussion des résultats

❖ Un potentiel entrepreneurial réel, mais principalement expérientiel

Les résultats montrent que 72,7 % des entreprises enquêtées exercent depuis plus de cinq ans, ce qui indique une certaine continuité des activités entrepreneuriales à Boende. Cette ancienneté témoigne d'une expérience accumulée par les entrepreneurs, sans toutefois permettre, à elle seule, d'établir l'existence d'une croissance durable.

Par ailleurs, 84,1 % des entrepreneurs identifient des opportunités inexploitées et 72,7 % considèrent le potentiel économique local comme favorable à l'initiative entrepreneuriale. Ces résultats montrent que les entrepreneurs perçoivent leur environnement comme porteur de possibilités économiques.

❖ Une gestion fortement personnalisée et faiblement structurée

La gestion des entreprises enquêtées demeure fortement concentrée autour du propriétaire. En effet, 97,7 % des entrepreneurs sont simultanément propriétaires et gestionnaires, tandis que 68,2 % prennent seuls les décisions de gestion. Cette configuration traduit une forte personnalisation du processus décisionnel.

Cette situation est renforcée par les pratiques comptables et managériales observées : 38,6 % ne tiennent jamais de comptabilité et 52,3 % déclarent adopter une gestion intuitive. Seulement 18,2 % déclarent avoir une gestion structurée et planifiée. Ces résultats caractérisent un niveau encore limité de formalisation des pratiques de gestion.

❖ Des compétences entrepreneuriales et managériales encore insuffisamment formalisées

Le déficit de formation constitue un autre élément important. 75,0 % des entrepreneurs n'ont jamais bénéficié d'une formation en entrepreneuriat ou en gestion, tandis que 63,6 % déclarent ne pas être capables d'élaborer un business plan. Les compétences financières sont également relativement faibles ou moyennes pour 68,2 % des enquêtés.

En revanche, les compétences commerciales apparaissent relativement mieux appréciées : 45,5 % jugent bonne leur capacité à attirer et fidéliser les clients et 22,7 % la considèrent comme très bonne. Il existe ainsi un écart entre les compétences pratiques liées à la relation avec la clientèle et les compétences formelles de planification et de gestion.

❖ Le financement et l'environnement institutionnel comme contraintes au développement

L'accès au financement apparaît comme une contrainte importante. 63,6 % des entrepreneurs déclarent avoir recherché un financement, mais 79,5 % indiquent que leurs activités sont principalement financées par leurs fonds personnels, contre seulement 2,3 % ayant recours aux banques. En outre, 65,9 % considèrent le financement comme un frein important ou très important à la croissance.

Sur le plan institutionnel, 88,6 % des entrepreneurs déclarent avoir rencontré des obstacles administratifs ou fiscaux et 59,1 % des entreprises ne sont pas enregistrées. Le manque de documents légaux est cité par 79,5 % des entrepreneurs.

❖ Des contraintes infrastructurelles particulièrement importantes

Les données mettent également en évidence des insuffisances infrastructurelles significatives. 70,5 % des entrepreneurs qualifient l'état des routes de très mauvais, 59,1 % déclarent l'électricité inexistante et 91,0 % indiquent ne pas avoir accès à l'eau potable. De même, 70,5 % jugent très faible la qualité du téléphone et d'Internet.

Ces contraintes sont également perçues comme ayant une incidence sur l'activité : 43,2 % estiment que les infrastructures limitent beaucoup la performance de leur entreprise et 18,2 % qu'elles la limitent énormément.

❖ Le paradoxe entrepreneurial de Boende

Les résultats mettent en évidence un contraste entre l'existence d'un potentiel entrepreneurial et les contraintes qui entourent son développement. Alors que 97,7 % des entrepreneurs pensent pouvoir maintenir leur compétitivité et que 95,5 % souhaitent développer ou formaliser davantage leur entreprise si les conditions s'améliorent, les pratiques de gestion restent largement informelles et les contraintes financières, institutionnelles et infrastructurelles demeurent importantes.

Cette configuration peut être qualifiée d'« entrepreneuriat à potentiel contraint », dans lequel l'initiative entrepreneuriale et la perception des opportunités coexistent avec des capacités organisationnelles limitées et un environnement peu favorable.

6. Vérification de l'hypothèse

L'hypothèse formulée dans cette étude postule que le potentiel entrepreneurial des dirigeants est réel, mais que sa transformation en croissance durable est limitée par la faible professionnalisation des pratiques de gestion et par les contraintes financières, infrastructurelles et institutionnelles.

La confrontation de cette hypothèse aux résultats empiriques conduit à sa confirmation. L'existence d'un potentiel entrepreneurial est notamment illustrée par les 84,1 %

d'entrepreneurs percevant des opportunités inexploitées, les 72,7 % reconnaissant un potentiel économique local favorable et les 95,5 % disposés à développer ou formaliser leur entreprise. Parallèlement, plusieurs indicateurs attestent d'une professionnalisation limitée : 52,3 % ont une gestion intuitive, 38,6 % ne tiennent jamais de comptabilité, 63,6 % ne savent pas élaborer un business plan et 75,0 % n'ont reçu aucune formation en entrepreneuriat ou en gestion. Enfin, les contraintes environnementales apparaissent importantes, notamment à travers les 65,9 % considérant le financement comme un frein important ou très important, les 88,6 % ayant rencontré des obstacles administratifs ou fiscaux et les niveaux élevés de contraintes infrastructurelles.

Ainsi, les résultats vont dans le sens de l'hypothèse formulée : la ville de Boende présente un potentiel entrepreneurial manifeste, mais celui-ci évolue dans un environnement caractérisé par une professionnalisation encore limitée et par des contraintes financières, institutionnelles et infrastructurelles importantes. Cette confirmation demeure toutefois essentiellement descriptive et doit être interprétée au regard de la taille de l'échantillon (44 entrepreneurs) et du recours à un échantillonnage non probabiliste.

7. Implications managériales et institutionnelles

Les résultats de permettent de formuler plusieurs implications :

Tableau 5. Implications managériales et institutionnelles

Résultats	Implications	Actions prioritaires
52,3 % de gestion intuitive	Renforcement de la professionnalisation	Formation en gestion et planification
38,6 % sans comptabilité	Amélioration du pilotage financier	Mise en place d'une comptabilité simplifiée
63,6 % incapables d'élaborer un business plan	Faiblesse de la planification	Formation pratique au business plan
75,0 % sans formation	Déficit de compétences	Programmes locaux de formation
77,3 % sans accompagnement	Faiblesse du soutien entrepreneurial	Mise en place de dispositifs de mentorat
79,5 % financés par fonds personnels	Accès limité au financement formel	Microcrédit, garanties et mécanismes adaptés
59,1 % non enregistrées	Niveau élevé d'informalité	Simplification de la formalisation
88,6 % confrontés à des obstacles administratifs/fiscaux	Contraintes institutionnelles	Simplification et accompagnement administratif
70,5 % jugent les routes très mauvaises	Insuffisance infrastructurelle	Amélioration des voies de desserte
84,1 % identifient des opportunités inexploitées	Potentiel économique à valoriser	Accompagnement à la transformation des opportunités en entreprises structurées

Source : Nous même

8. Conclusion

Cette étude avait pour objectif d'analyser les profils entrepreneuriaux et les contraintes au développement des petites entreprises dans la ville de Boende, en mettant en relation les caractéristiques des entrepreneurs, leurs pratiques de gestion et les conditions économiques, financières, institutionnelles et infrastructurelles de leur environnement.

Les résultats obtenus auprès de 44 entrepreneurs mettent en évidence un potentiel entrepreneurial réel, mais insuffisamment transformé en développement structuré. En effet, 72,7 % des entreprises enquêtées ont plus de cinq ans d'ancienneté, 84,1 % des entrepreneurs identifient des opportunités inexploitées et 97,7 % estiment pouvoir maintenir leur compétitivité. De plus, 95,5 % se déclarent disposés à développer ou formaliser davantage leur entreprise si les conditions s'améliorent.

Cependant, ce potentiel s'inscrit dans un contexte de faible professionnalisation des pratiques de gestion. La gestion demeure intuitive pour 52,3 % des entrepreneurs, 38,6 % ne tiennent jamais de comptabilité, 63,6 % déclarent ne pas être capables d'élaborer un business plan et 75,0 % n'ont jamais bénéficié d'une formation en entrepreneuriat ou en gestion. La forte personnalisation de la gestion est également observée puisque 97,7 % des entrepreneurs sont simultanément propriétaires et gestionnaires et 68,2 % prennent seuls les décisions de gestion.

À ces contraintes internes s'ajoutent des contraintes externes importantes. Le financement constitue un frein important ou très important pour 65,9 % des entrepreneurs, alors que 79,5 % déclarent principalement recourir à leurs fonds personnels. Sur le plan institutionnel, 88,6 % ont rencontré des obstacles administratifs ou fiscaux et 59,1 % des entreprises ne sont pas enregistrées. Les infrastructures constituent également une contrainte majeure : 70,5 % jugent l'état des routes très mauvais, 59,1 % déclarent l'électricité inexistante, 91,0 % n'ont pas accès à l'eau potable et 70,5 % évaluent très faiblement la qualité du téléphone et d'Internet.

Au regard de ces résultats, l'hypothèse générale est confirmée sur le plan descriptif. Les données montrent que le potentiel entrepreneurial existe dans la ville de Boende, mais que sa transformation en développement durable demeure conditionnée par la professionnalisation des pratiques de gestion et par l'amélioration de l'environnement financier, institutionnel et infrastructurel.

L'apport principal de cette recherche réside ainsi dans la mise en évidence d'un « entrepreneuriat à potentiel contraint » : les entrepreneurs manifestent une réelle volonté d'entreprendre et de développer leurs activités, mais leurs capacités de structuration restent limitées par des contraintes internes et externes. Le développement du tissu entrepreneurial dans la ville de Boende ne relève donc pas uniquement de la création de nouvelles entreprises, mais également du renforcement de leur formalisation, de leur capacité de gestion, de leur accès au financement et de leur accompagnement.

Sur le plan pratique, les résultats plaident en faveur d'une approche intégrée associant formation entrepreneuriale, accompagnement et mentorat, amélioration de l'accès au financement, simplification de la formalisation et renforcement des infrastructures de base.

Enfin, l'étude présente une limite liée à la taille de l'échantillon (44 entrepreneurs) et au recours à un échantillonnage de convenance, ce qui limite la généralisation statistique des résultats. Des recherches ultérieures pourraient s'appuyer sur un échantillon plus large et probabiliste et mobiliser des modèles économétriques afin d'identifier les facteurs qui expliquent

significativement la formalisation, la croissance et la performance des petites entreprises dans la ville de Boende.

Références

- [1] AIT LAHCEN, D., Oukassi, M., & Amghar, N. E. (2021). Les déterminants de la réussite entrepreneuriale en temps de crise sanitaire et économique : cas des PME de la région de Rabat-Salé-Kénitra. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 2(6).
- [2] BARNEY, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120.
- [3] BECKER, G. S. (1964). *Human capital*. Columbia University Press.
- [4] BENDARKAWI, A. (2022). Méthodes mixtes et paradigme pragmatique en sciences de gestion : un essai de réflexion épistémologique et méthodologique. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 5(2), 626–649.
- [5] BOUYZEM, M., & Al Meriouth, Y. (2017). La recherche en sciences de gestion : étapes, paradigmes épistémologiques et justification de la connaissance. *Revue Économie, Gestion et Société*, (14), 1–17.
- [6] CAMPY, C. (2014). L'entrepreneuriat : antidote au chômage des jeunes ? *Cahiers de l'Action*, 41(1), 19–27. <https://doi.org/10.3917/cact.041.0019>
- [7] CYRIAQUE, E. (2018). *Les obstacles à la formalisation des entreprises des jeunes dans 3 pays de l'Afrique de l'Ouest (Bénin, Sénégal, Guinée)*. BCP Afrique.
- [8] FARSAD, M. E., & Moksit, I. (2025). Quelle conception de méthodologie de recherche appropriée en sciences de gestion : positionnement épistémologique et approche de recherche. *Revue Internationale de la Recherche Scientifique et de l'Innovation*, 3(3).
- [9] FEKKAK, A., & Housni, S. (2026). Épistémologie et méthodologie de la recherche : enquête qualitative menée auprès des doctorants en sciences économiques et de gestion. *International Scientific Journal of Cognitive Sciences*, (17), 153–176.
- [10] GARTNER, W. B. (1988). “Who is an entrepreneur?” Is the wrong question. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 12(4), 11–32.
- [11] LOUÉ, C., & MAJDOULINE, I. (2014). L'entrepreneur marocain : profil et compétences. Communication présentée au 12e Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME (CIFEPME), Agadir, Maroc.
- [12] LUMPKIN, G. T., & DESS, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135–172.
- [13] MANIKA MANZONGANI, J. P. (2025). Culture entrepreneuriale et création d'entreprise chez les artisans congolais. *Revue Internationale de la Recherche Scientifique*, 3(1).
- [14] MBUNGANI BILO, E. (2025). Entrepreneuriat comme un outil pour la réduction du chômage et de la pauvreté dans le district de Mont-Amba. *Revue Internationale de la Recherche Scientifique*, 3(1).
- [15] MCCLELLAND, D. C. (1961). *The achieving society*. Van Nostrand.
- [16] MILLER, D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 29(7), 770–791.

- [17] MOTO KOSARADE, J., & LUYINDULA NKEMBI, B. (2025). Motivations entrepreneuriales et choix des secteurs d'activités des petites et moyennes entreprises de la République démocratique du Congo. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 8(2), 1269–1293.
- [18] MUHINDO UHURU, M. (2025). Déterminants de l'entrepreneuriat féminin en Afrique subsaharienne : étude empirique des femmes du quartier Ndoshu à Goma en RDC. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 8(3), 1724–1748.
- [19] NDJAMBOU, R. (2012). Profil du dirigeant et performance tangible des PME gabonaises : une relecture en termes de compétences et de vision. *Organisations et Territoires*, 21(1), 47–54.
- [20] NGONGO MPOSHI, F., et al. (2025). Microfinance et promotion de l'entrepreneuriat des petites et moyennes entreprises dans la province du Tanganyika en RD Congo. *Revue Française d'Économie et de Gestion*, 6(3), 190–212.
- [21] NORTH, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- [22] Organisation for Economic Co-operation and Development. (2018). *Entrepreneurship at a glance 2018: Highlights*. OECD Publishing.
- [23] OUADDI, A., BOUMEDIENE, A., & ORSONI, J. (2019). *Une tentative de revisiter la démarche scientifique en sciences de gestion*. SSRN.
- [24] OUBOUALI, Y., & ELFAH, S. (2017). Méthodologie et épistémologie en sciences de gestion. *International Journal of Economics & Strategic Management of Business Process*, 10, 23–28.
- [25] TAKOUDJOU NIMPA, A., Djoutsa Wamba, L., & Ndjanyou, L. (2017). Le micro-entrepreneur, un input irremplaçable dans la survie et la croissance de son entreprise. *Revue Marocaine de Recherche en Management et Marketing*, (17), 242–261.
- [26] VERSTRAETE, T., & FAYOLLE, A. (2005). Paradigmes et entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 4(1), 33–52.
- [27] WERNERFELT, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171–180.