

Evaluation comparative des projets agricoles avant leur mise en œuvre

Par

KHONDE MBUNGU Anselme*,
ASSANI RADJABU Freddy** et
ETAMBALAKO OKITO Jérôme***

Résumé

Cette recherche s'intéresse à la production et à la commercialisation des safous et avocats dans le Territoire de Tshela, dans la Province du Kongo-Central en République Démocratique du Congo en 2012. Elle a pour objectif de contribuer à la réussite des producteurs agricoles par le calcul du taux de rentabilité interne avant la mise en œuvre de leurs projets. Pour y parvenir, les données ont été récoltées dans les points de vente des produits agricoles du Territoire de Tshela, des enquêtes menées auprès de quelques producteurs et des ouvrages ont été exploités. Dans le calcul du taux de rentabilité interne, nous avons utilisé une méthode algébrique à partir des flux de trésorerie nette enregistrés. Les résultats obtenus montrent que le projet des safoutiers présente un taux de rentabilité interne de 13,14% contre pour les avocatiers 13.31%. Il résulte que, partant de ces deux taux, le projet d'avocatiers est légèrement meilleur que celui des safoutiers. Il est à noter que pour réaliser cette recherche, nous avons eu le temps d'accorder un intérêt particulier à cette question qui nous a été posée par certains producteurs agricoles du Territoire de Tshela.

Mots clés : **projet, taux, rentabilité, producteur, agricole.**

ABSTRACT

This research focuses on the production and marketing of safous and avocados in the Territory of Tshela, in the Province of Kongo-Central in the Democratic Republic of Congo in 2012. It aims to contribute to the success of agricultural producers by calculating the internal rate of return before implementing their projects.

To achieve this, data had been collected at points of sale of agricultural products in the Tshela Territory, surveys carried out with a few producers and works were used. In calculating the internal rate of return, we used an algebraic method based on the recorded net cash flows. The results obtained show that the safoutiers project presents an internal rate of profitability of 13.14% compared to 13.31% for the avocado trees. It follows that, based on these two rates, the avocado project is slightly better than that of safoutiers. It should be noted that to carry out this research, we paid particular attention to this question which was asked to us by certain agricultural producers in the Tshela Territory.

Keywords: **project, rate, profitability, producer, agricultural.**

* Chef de Travaux à l'Institut Supérieur d'Etudes Agronomiques de Tshela et Apprenant en DEA2 – Gestion à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Kinshasa.

** Apprenant en DEA2 – Gestion à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Kinshasa.

*** Apprenant en DEA2 – Gestion à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Kinshasa.

I. INTRODUCTION

Pour avoir une survie à long terme, plusieurs producteurs agricoles se posent la question de savoir quoi investir, comment, quand et où ?

Il est généralement constaté que la plupart des producteurs agricoles mènent une vie de faible qualité et ne parviennent pas à assurer les besoins de première nécessité. Notamment, ils ont des difficultés d'assurer les besoins réels de leur santé, d'envoyer les enfants à l'école et de se procurer un habitat de qualité minimale.

Pour contourner cette situation, les producteurs sont tentés de mener des activités agricoles, d'où ils espèrent tirer un bon rendement. Il est vrai qu'à cause de certaines variables exogènes, notamment les pluies et la chaleur, parfois incontrôlables, peuvent constituer une menace au rendement de tout projet agricole.

Beaucoup de producteurs agricoles ont compris la nécessité de planifier le projet en vue d'atteindre les objectifs visés, notamment la satisfaction des besoins, partant des moyens et des activités menées (WWF, 2006).

Fort de tout cela, certains producteurs agricoles veulent se rassurer de la rentabilité de leur projet avant de dépenser le fonds, et ce, pour ne plus vivre les expériences amères.

C'est le cas des producteurs agricoles qui souhaitent investir soit dans des projets de culture des safoutiers, soit d'avocatiers. Ils attendent des conseils pouvant leur permettre d'investir dans un de deux projets de culture dont le rendement serait le plus important.

Comme le dit Ricardo (Rente de Ricardo, cité par Roger NTOTO MVUBU, Economie forestière, p.36) au sujet de la rente foncière, notre recherche précise que les deux projets doivent bénéficier de la même qualité de sol, des mêmes qualités d'intrants et du service d'entretien des plantations, pour une évaluation comparative

objective.

Outre ces conditions, il est souligné dans cette recherche que le prix de vente des produits doit être prélevé dans le milieu immédiat de la production.

1.1. Objectif général

C'est de dissiper les origines des doutes qui animent les producteurs agricoles dans le choix de leurs investissements en vue d'assurer le meilleur revenu.

1.2. Objectif spécifique

C'est de conscientiser les producteurs agricoles à contacter régulièrement les autorités académiques des écoles environnantes pour obtenir de l'information réelle sur les questions liées à leurs activités agricoles.

Par ailleurs, de façon indicative, nous avons accordé 30 ans de vie à chaque safoutier et avocatier, soit de 2012 à 2042. Cela qui en réalité peut être une durée de vie moyenne de chaque spéculation. Ainsi, sur base de cette durée de vie, voici le questionnaire qui nous intéresse.

Les éléments de notre étude sont exposés dans les lignes qui suivent, dans l'ordre ci-après : de la revue de littérature, des hypothèses de recherche, de la méthodologie de recherche, de l'analyse des résultats ; de l'implication managériale, de la recommandation aux chercheurs, des limites et voies des recherches futures, de la recherche comparative, de la conclusion ainsi que des recommandations et des références bibliographiques.

II. REVUE DE LITTÉRATURE

2.1. Avocat

Selon Ene-Obong, H., l'avocat est l'un des fruits les plus consommés au monde. La demande en avocat dans les pays européens et américains est sans cesse croissante. Cela a pour corolaire

d'accroître significativement les volumes d'avocats échangés sur le plan international. Il existe d'ailleurs une Organisation Mondiale de l'Avocat (WAO) créée en février 2016 par l'Afrique du Sud, les Etats-Unis, le Mexique, le Brésil et le Pérou. Son objectif principal est d'autofinancer des actions visant à promouvoir la consommation d'avocat dans le monde, notamment en Europe et en Asie. C'est donc une espèce de « lobby » de l'avocat.

Ainsi, nous pensons que le continent africain peut véritablement tirer profit de la culture de ce fruit que d'aucuns qualifie « d'or vert » et d'autres de beurre du pauvre.

Depuis quelques années, l'avocat connaît une forte croissance de sa production. Si le niveau de la récolte demeure toujours l'un des plus faibles dans la catégorie des principaux fruits tropicaux, le produit jouera toutefois un rôle de premier plan sur le marché dans le futur. Ce qu'on appelle désormais « l'or vert » est de plus en plus populaire sur le continent africain.

Le Nigeria comme l'Ouganda ont l'intention d'augmenter leur production d'avocats et de devenir des exportateurs de premier plan au cours de la prochaine décennie. L'ancien président du Nigeria, Olusegun Obasanjo, a qualifié l'avocat de « nouveau pétrole du Nigeria » lors d'une rencontre avec des membres de Avocado Society of Nigeria (ASN) à la fin de 2022. L'ex-dirigeant est devenu un passionné d'avocat, au point qu'il est le principal actionnaire de l'ASN et détient personnellement 20 hectares de la culture d'avocat Hass du pays, la variété la plus répandue pour l'exportation (Henrietta Ene-Obong).

Gaillard, JP., 2018 reconnaît que l'avocatier (*Persea americana* Mill.), appartient à la famille de Lauraceae. Il est originaire de l'Amérique tropicale et on a l'habitude de le subdiviser en trois variétés : Variétés de Race mexicaine (*Persea americana* var. *drymifolia*), de Race guatémaltèque (*Persea nubigena* var. *guatemalensis*)

et de Race antillaise (*Persea americana* var. *americana*).

Dans les pays tropicaux où les trois races sont présentes à la même latitude, la race antillaise est cultivée du niveau de la mer à 1000 mètres, la race guatémaltèque de 800 à 1800 mètres, la race mexicaine de 1500 à 2 500 mètres.

Il faut indiquer qu'il n'existe pas d'incompatibilité entre ces trois races qui sont inter-fertiles et que la plupart des grandes variétés commerciales sont des hybrides interracialisés.

Parmi les maladies qui attaquent la culture, il y a : *Phytophthora cinnamoni*, destruction des racines, *Cercospora purpurea*, pustules et *Colletotrichum glosporioïdes*, *Armillaria mellea*, *Melanorhize*.

Les insectes qui s'attaquent à la culture sont entre autres : *Cryptophlebia leucotetra*, *Selenothrips rubrocinctus*, *Helopeltis*.

2.2. Safou

Selon Kéngue, J.M. (1990) le safoutier (*Dacryodes edulis*) est une appellation d'origine congolaise d'un arbre fruitier oléifère de la famille des Burseraceae. Le fruit comestible est le safou, ou prune au Cameroun, ou encore Atanga au Gabon. Il est cultivé en Afrique dans les zones équatoriales, tropicale humide et tropicale d'altitude, du Nigéria jusqu'en Ouganda à l'Est, et jusqu'en Angola au Sud. C'est l'un des seuls arbres d'origine africaine cultivé par les populations d'Afrique centrale.

Il appartient à la famille des Burseraceae, dont les 700 espèces environ sont réparties dans les zones tropicales et subtropicales, avec quelques espèces en zones tempérées chaudes. Environ 90 espèces sont recensées dans le genre *Dacryodes*, le plus grand nombre en Amérique du Sud, suivie de l'Afrique et de l'Asie. Toutes les espèces africaines sauf une (*D. trapnellii*) sont présentes dans les forêts sempervirentes et semi-décidues de la zone guinéo-congolienne.

KHONDE, M. A.; & al. (2023,Septembre).

Le safoutier fournit le safou, un fruit riche en nutriments et apprécié en Afrique subsaharienne.

Le fruit du safou est préparé comme un légume : bouilli ou grillé. Comme un légume encore, il est presque toujours consommé avec du sel. C'est l'endocarpe, séparé de la graine, qui est mangé. Ce fruit peut contribuer à la sécurité alimentaire et nutritionnelle des pays où il est présent.

Le safoutier est spécialement sensible à l'alternance : longue période de repos de l'arbre femelle après fructification, qui peut être bisannuelle ou trisannuelle. Les causes de ce phénomène sont encore mal connues. La probable accentuation de ce cycle serait en lien avec l'irrégularité de production florale des plantes mâles et hermaphrodites et la variation saisonnière du sexe floral.

Le mot safou vient du Kikongo, une des langues parlées en Afrique centrale, notamment en République démocratique du Congo, en République du Congo et en Angola. Le mot s'écrit Nsafu dans cette langue.

En Afrique centrale, comme par exemple en République démocratique du Congo, les safous s'achètent sur les marchés. Ils ne se vendent pas cher. Par ailleurs, étant donné que ces fruits ne remportent pas beaucoup de succès chez les non-Africains, ils ne sont que très rarement exportés et, lorsqu'ils le sont, ce n'est pas par tonnes mais par kilos.

Le safoutier est un bel arbre ayant un tronc très droit et un port étalé, qui peut atteindre 8 à 12 m de haut et même jusqu'à 20-25 m de longueur lorsqu'ils sont dans les zones de forêt dense.

La culture du safoutier est répandue dans tous les milieux. Elle est originaire d'Afrique tropicale humide, on le trouve à l'état spontané en forêt équatoriale dans la plupart des pays comme la Guinée, depuis la Sierra Léone jusqu'à l'Angola. Mais on le rencontre surtout au Sud Nigeria,

dans certaines régions du Cameroun, au Gabon et en RDC où les Africains se sont intéressés à sa culture.

Selon Kéngue, J.M., (2002, 2006), la récolte intervient lorsque le fruit mûr acquiert la couleur bleue foncé, bleu violet, ou de taches sombres. Les fruits sains peuvent rester longtemps attachés au pédoncule, ce qui permet de retarder la récolte, mais en courant le risque de perdre beaucoup de fruits en raison des dommages que causent les oiseaux.

Le rendement d'un safoutier est fonction de l'âge, de l'accession et aussi du climat. En effet, un arbre adulte peut produire par saison entre 220kg et 340kg de fruits dont on peut extraire 40 à 50 kg d'huile de la pulpe et 10 à 12kg d'huile dans la graine. Ainsi, le rendement de 1 hectare « ha » de safou pourrait être théoriquement estimé entre 22 et 34 t·ha⁻¹. Cela correspond à un potentiel de 4-5 t·ha⁻¹ d'huile de pulpe et au moins 1 t·ha⁻¹ d'huile de graine.

Selon Okafor., J.C.(1983), il existe deux variétés de safoutiers, dont *D. edulis* var. *edulis* et *D. edulis* var. *parvicarpa*. La première variété citée est caractérisée par une ramification verticillée et des fruits plus gros avec une pulpe épaisse. Par contre, *D. edulis* var. *parvicarpa*, a des fruits plus petits avec une pulpe mince.

Les fruits sont des drupes de dimensions différentes suivant les arbres : 4-5 cm à 8-12 cm de longueur. Ils sont de couleur rose au stade jeune puis bleu à violet à maturité. Une peau très fine recouvre la pulpe qui est légèrement fibreuse. Cette pulpe est très ferme lorsque le fruit est sur l'arbre mais se ramollit très vite après la cueillette. Le noyau comprend une graine libre à l'intérieur d'une enveloppe qui adhère à la pulpe. Il a été observé que parfois il y avait absence de graine dans cette enveloppe.

En outre, (Isseri, 1998), la culture *Dacryodes. Edulis* s'adapte très facilement à de nombreux types d'écosystèmes et elle pousse aussi faci-

lement derrière les cases, même sans avoir été planté par l'homme, au milieu des ordures ménagères jetées dans l'arrière-cour de l'habitat. Il est rapporté que les températures annuelles moyennes favorables au développement du safoutier, sont comprises entre 23 et 25 °C.

Son mode de multiplication se fait presque exclusivement par semis. On peut le semer en place en préparant un trou comme pour la plantation normale d'un arbre. Mais, il est préférable de faire le semis dans un pot et de préparer le plant en pépinière, malgré que le safoutier est un arbre qui supporte difficilement la transplantation à racines nues,

En effet, (Bourdeaut, J., 1971), les pots remplis d'un bon terreau seront disposés les uns à côté des autres sur une largeur permettant de faire facilement l'entretien. La graine sera enterrée à 2 ou 3 cm de profondeur, Arrosée fréquemment, la germination aura lieu 3 semaines à 1 mois après le semis. Lorsque les jeunes plants auront 8 à 10 mois, ils pourront être mis en place.

Cependant, le safoutier se reproduit principalement par voie végétative ; c'est la meilleure méthode. Le bouturage et le greffage ne donnent malheureusement pas de bons résultats selon les expériences réalisées par J. Bourdeaut, 1971. Seul le marcottage aérien peut être maintenant pratiqué facilement et donner des résultats satisfaisants. On pratique une incision annulaire de 1 cm de longueur sur des rameaux choisis qui ont 1, 5 à 2 cm de diamètre. Après 6 à 8 mois, la marcotte racinée peut être prélevée pour être mise en place directement. Dans les pays à saison sèche marquée, on profitera du retour des pluies pour effectuer la plantation.

La pulpe étant riche en matières grasses, le fruit est recherché par les Africains, et a un très grand intérêt non seulement du point de vue alimentaire mais aussi et surtout du point de vue commercial.

2.3. Particularité de cette recherche

La revue de la littérature permet d'évaluer l'originalité à la présente étude. Kéngue J. a étudié le safoutier, mais sans déterminer le taux d'intérêt pour assurer le rendement du projet agricole. En outre, Onana JM a travaillé abondamment sur les arbres fruitiers, mais sans préciser le taux d'intérêt pour déterminer le rendement.

Par suite, cette recherche apporte des éléments nouveaux sur le rendement d'un projet agricole, en donnant la possibilité de calculer le TRI, le nombre d'années de production maximale des projets et le nombre d'années où le projet dégage un flux de trésorerie négative.

III. HYPOTHESES DE RECHERCHE

Les hypothèses formulées sont les suivantes :

- C'est le projet d'avocatiers qui offre le meilleur résultat car il a un taux de rentabilité interne (TRI) plus élevé que celui de safoutiers ;
- La production est en rapport pendant les 5 premières années, elle atteint le maximum entre la 23e et la 25e année de production. Au-delà de celle-ci, la production commence à baisser jusqu'à être nulle au fil de temps.

3.1. Aspect théorique du TRI

Le TRI annule la valeur actuelle nette « VAN ». Autrement dit, c'est le taux qui donne un résultat nul au projet à l'année zéro. Algébriquement, il est calculé en fonction de 2 taux de rendement acceptable minimum « TRAM » pris de façon arbitraire.

3.2. Modèle algébrique de calcul du TRI

Les TRAM1 et TRAM2 doivent par expérience avoir un écart inférieur ou égal à 2 pour justifier l'exactitude du TRI.

3.3. Développement

Dans ce travail, nous annonçons que le TRI de ces deux projets est bon pour la rentabilité du

projet.

proche de zéro. Par la formule ci-après :

Le TRAM1 doit donner une « VAN1 » positive,

$$A_{N_1} = \frac{A_0}{(1 + T_{RAM_1})^0} + \frac{A_1}{(1 + T_{RAM_1})^{-1}} + \frac{A_0}{(1 + T_{RAM_1})^0} + \frac{A_1}{(1 + T_{RAM_1})^{-1}} + \frac{A_2}{(1 + T_{RAM_1})^{-2}} + \dots + \frac{A_{30}}{(1 + T_{RAM_1})^{-30}} \succ 0$$

Ici, le TRAM2 doit être le taux le plus élevé qui donne une VAN2 négative la plus élevée, proche de zéro.

IV. METHODOLOGIE DE RECHERCHE

4.1. Méthodologie du travail

Primo, cette méthodologie se veut participative, car elle implique les interventions des producteurs agricoles.

En effet, dans le cadre du cours de Principes de micro-économie appliquée aux ressources naturelles renouvelables et du cours de Techniques de communication et de vulgarisation à notre charge à l'ISEA-TSHELA, un atelier a été organisé. En notre qualité d'enseignant, nous avons conduit les étudiants dans le chef-lieu du Secteur de Maduda, pour mener une enquête auprès de 20 producteurs agricoles invités par le chef de secteur, sur base de leur expérience.

Parmi les 8 secteurs que compte le Territoire de Tshela, le secteur de Maduda est compté parmi les secteurs greniers surtout pour les faits ci-après :

1. la fertilité du sol ;
2. l'importance et la diversification de la production agricole ;
3. l'expérience des cultures pérennes.

Dans cet atelier, nous sommes reçus par le représentant du Chef de Secteur. Les producteurs agricoles participent brillamment pour atteindre les objectifs de cet atelier qui sont les suivants :

1. répondre au questionnaire de l'enquête en annexe ;
2. calculer le coût d'installation et d'entretien des plantations de safoutiers et d'avocatiers par ha ;
3. estimer les recettes annuelles par ha de safoutiers et d'avocatiers, à Maduda.

Toutes ces données nous permettent de calculer le flux de trésorerie : autrement dit de connaître

1. pendant combien d'années l'on enregistre aucune production ?
2. à partir de quelle année la spéculation produit ?
3. à quelle année la production est maximum ?
4. à quelle année la production commence à régresser, jusqu'à s'annuler au fil de temps ?

Par ailleurs, les producteurs agricoles ont exposé de nombreuses difficultés rencontrées dans leurs activités.

4.2. Difficultés rencontrées

Les producteurs soulèvent certaines difficultés rencontrées liées à un excédent de chaleur ou de pluies. Ils témoignent effectivement que lorsqu'il y a trop de pluies, accompagnées de vents violents, ou trop de soleil. Le rendement agricole baisse. Il en est de même lorsqu'il y a peu de pluies et peu de soleil. Bien entendu, ils évoquent ci-dessus les expériences liées à la pluviométrie et à la chaleur.

Ils soulèvent également d'autres difficultés liées aux agents prédateurs, que ce soit pour le riz, le manioc, et le maïs. Il y a toujours des prédateurs, qui sont soit des oiseaux, des insectes et de la mosaïque qui viennent en nombre élevé pour attaquer les cultures.

Ils soulèvent également encore l'approche technique liée à la qualité des intrants et aux aspects culturels. A ce stade, les producteurs reconnaissent qu'ils n'accèdent pas à une bonne qualité de semences ni à de bonnes techniques culturales (les espaces entre les pieds des cultures, les pieds de cultures non en ligne, le non-respect de la période de culture, le genre de culture « monoculture ou polyculture », etc.).

Toutes ces difficultés et d'autres encore non exposées ici contribuent à l'amenuisement du rendement agricole.

4.3. Solutions alternatives

D'une part, les producteurs basés dans un même village ou dans deux ou trois villages voisins, s'organisent en association des producteurs pour tenter de résoudre leurs problèmes communs. Dans ce genre d'association appelée « de premier degré », nous avons reconnu qu'il n'y a aucune expertise parmi les membres. Les difficultés sont souvent liées à la culture, à l'entretien des champs, à l'évacuation des produits des champs et à la vente de ces derniers.

Concernant la culture et l'entretien des champs, les producteurs font des rotations de travail dans un champ d'un membre, puis dans un autre champ d'un autre membre.

L'évacuation fait parfois intervenir des hommes forts pour placer des arbres en guise de pont aux fins de traverser des rivières.

Lorsque les producteurs se décident de vendre dans un marché loin de chez eux (Boma, Moanda, Matadi et Kinshasa), ils s'organisent en groupe pour désigner un vendeur parmi eux. C'est ce qu'on appelle vente groupée.

D'autre part, dans le cadre de leur association, les producteurs sont accompagnés par les organisations non gouvernementales de développement « ONGD » pour bénéficier de certains appuis techniques, organisationnels et institutionnels.

Ces producteurs reconnaissent que ces ONGD n'ont jamais fait de suivis à long terme pour gagner les résultats de leurs interventions ; que les subventions des ONGD proviennent des blancs. L'argent issu des subventions des blancs est considéré comme de l'argent froid (TSUMBU BADIKA Raymond, Atelier sur le mouvement paysan à Kangu-Mayumbe, 2005). Dans ses analyses, Monsieur TSUMBU B.R. soutient

que dans la conception paysanne du Mayumbe, l'argent froid doit être dépensé, voire gaspillé sans ambages, sans faire allusion aux objectifs assignés. Car c'est de l'argent issu de la colonisation, surtout lorsque les bailleurs de fonds sont de la Belgique ou d'autres colons des pays africains.

C'est ainsi que plusieurs producteurs agricoles soutiennent que les formations des ONGD sont bonnes pour obtenir un per diem et non pour apprendre.

Ils concluent donc qu'à défaut de l'appui des organismes de l'Etat, les interventions des ONGD sont mitigées. Car elles ne sont pas les causes des résultats actuels de l'activité agricole dans le Mayumbe.

Cette méthodologie nous a amené à récolter des données au fin d'obtenir des flux de trésorerie nette. Ces flux sont issus des coûts d'installation des projets de safoutiers et d'avocatiers en 2012, ici considérée comme année 0. A partir de l'année 1, une confrontation est faite entre les recettes éventuelles et les dépenses, pour dégager le flux de trésorerie nette, et l'année 30, soit 2042, est considérée comme l'année de la fin du projet.

Dans cet atelier, les données sur les recettes sont estimées, partant de leur expérience, par les producteurs agricoles du secteur de Maduda.

Secundo, en plus de cet atelier, nous avons fait des recherches documentaires pour réaliser ce travail.

Les flux de trésorerie nette pour les safoutiers pendant les 30 ans du projet sont repris dans le tableau n°1.

Tableau n°1 : Flux de trésorerie nette de safoutiers

N° année	Flux de trésorerie en USD	N° année	Flux de trésorerie en USD
0	-937,5	16	823
1	-277	17	1.223
2	-277	18	1.723
3	-277	19	2.223
4	-277	20	2.423
5	-277	21	2.523
6	-177	22	2.623
7	-157	23	2.723
8	-127	24	2.723
9	-107	25	2.723
10	-77	26	2.523
11	-27	27	2.223
12	23	28	2.123
13	123	29	1.923
14	323	30	1.823
15	523		

Source : Atelier des producteurs agricoles du secteur de Maduda et étudiants de l'Isea-Tshela

Avec les safoutiers le TRAM1 est de 12,14%, et le TRAM2 de 14,14%.

Cela fait que :

$$\text{le TRI} = 12,14 + 2(407,10/733,40) = 13,14\%$$

Les flux de trésorerie nette pour les avocats pendant la période de 30 ans sont présentés dans le tableau n°2.

Tableau n°2 : Flux de trésorerie nette d'avocats

N° année	Flux de trésorerie en USD	N° année	Flux de trésorerie en USD
0	-933,0	16	830,5
1	-269,5	17	1.230,5
2	-269,5	18	1.730,5
3	-269,5	19	2.230,5
4	-269,5	20	2.430,5
5	-269,5	21	2.530,5
6	-169,5	22	2.630,5
7	-149,5	23	2.730,5
8	-119,5	24	2.730,5
9	-99,5	25	2.730,5
10	-69,5	26	2.530,5
11	-19,5	27	2.230,5
12	30,5	28	2.130,5
13	130,5	29	1.930,5
14	330,5	30	1.830,5
15	530,5		

Source : Atelier des producteurs agricoles du secteur de Maduda et étudiants de l'Isea-Tshela

Avec les avocats le TRAM1 est de 12,31%, et le TRAM2 de 14,31%. D'où le

$$\text{TRI} = 12,31 + (2 \times 395,10/714,22) = 13,31\%$$

V. ANALYSE DES RESULTATS

1. Il est observé qu'au courant des 30 ans, les safoutiers présentent un TRI de 13,14%, contre celui d'avocats, de 13,31%. Visiblement, le TRI des avocats est le meilleur car il est élevé, il dégage plus de possibilités de bonne rentabilité.
2. Il est à noter que le TRI annule la VAN. Donc, plus il est élevé, plus élevée aussi est la marge de manœuvre pour fixer un taux d'intérêt pour le projet, car, un taux d'intérêt supérieur au TRI dégage une VAN négative. C'est qui entrainerait une perte, rejet du projet, tandis qu'un taux d'intérêt inférieur au TRI entrainerait l'acceptation du projet grâce

à sa VAN positive, rentable.

3. De la 6e jusqu'à 11e production, les 2 projets dégagent des flux de trésorerie négative.
4. Cependant, à partir de la 23e année et jusqu'à la 25e année, la production a atteint un flux de trésorerie positive maximale de 2.723 USD pour le projet de safoutiers et de 2.730,5 USD pour celui d'avocats.

VI. ANALYSE DE L'IMPLICATION

Dans sa publication « Guide pour la conservation et amélioration des conditions de vie », WWF applique l'usage des techniques culturelles modernes dans la gestion des projets agricoles et recommande des aspects socio-économiques dans l'utilisation de la gestion des ressources naturelles, notamment la planification des toutes les actions pour atteindre les résultats avec les moyens et activités conséquentes à mener. Ainsi, partant des moyens disponibles, chaque producteur agricole peut utiliser des techniques modernes, en se basant sur les apports humains, financiers, matériels, temporel et organisationnel, pour planifier et fixer les résultats à atteindre au lieu de travailler de façon arbitraire.

VII. RECOMMANDATION AUX CHERCHEURS

Il est recommandé aux chercheurs de connaître les techniques culturelles des producteurs, les compétences de ces derniers, la qualité des intrants (semences), l'environnement géographique, le taux d'intérêt de crédit agricole aussi bien légal que favorable pour les activités agropastorales. Mais aussi, l'étude du marché lorsqu'il s'agit de la commercialisation de produits. Nous encourageons les producteurs d'avocats car leur spéculation est effectivement plus rentable. Toutefois, un exploitant qui aurait quelques contraintes à produire des avocats sera encouragé à produire des safous.

VIII. LIMITES ET VOIES DE RECHERCHES FUTURES

La première limite est, dans la méthode algébrique, l'écart entre les 2 TRAM pris arbitrairement doit être inférieur ou égal à 2% pour que le TRI soit juste et conforme à celui dégagé par la méthode informatique.

La deuxième limite est que l'étude de marché de produits doit être faite dans le milieu où ces produits sont effectivement produits par les producteurs et non dans les milieux des revendeurs.

La troisième limite évoque les cas de polycultures dans un seul espace. Ce sont des cas de monocultures qui seraient les bienvenus pour ce genre de recherche.

La quatrième limite évoque les aléas qui interfèrent sur le rendement des plantes pérennes.

IX. RECHERCHES COMPARATIVES

Cette recherche peut facilement être menée, soit par un agroéconomiste, soit par une équipe d'agronomes généraux et des économistes, surtout lorsqu'il s'agit de grandes étendues de plantation agricole.

La recherche future doit veiller que le TRI soit supérieur à 10%. Cela permettrait que le taux d'intérêt de crédit éventuel soit inférieur au TRI, étant donné que la VAN dégage toujours une valeur nulle, conformément aux aspects théoriques.

X. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

L'objectif global assigné dans cette recherche est de motiver les producteurs agricoles de contacter les écoles pour obtenir des réponses à leurs problèmes cultureux.

Fort de cela, beaucoup de producteurs, plus précisément ceux du secteur de Maduda, Territoire de Tshela, dans le Kongo Central, désirent savoir quel est le meilleur projet agricole dans un ha, avant sa mise en œuvre, bien entendu entre

les safoutiers et les avocats.

Les résultats trouvés ont montré que :

- De 2012 à 2042, le projet d'avocats a un TRI de 13,31%, alors que celui de safoutiers est de 13,14%. Cela confirme la première hypothèse de départ, que le projet d'avocats est le plus rentable car il propose un TRI plus élevé.
- Les 5 premières années des 2 projets, les cultures sont en rapport, c'est-à-dire ne produisent pas encore, ce qui fait que pendant les 30 années d'études, l'on compte 25 récoltes pour chaque projet.

En effet, c'est à la 23e, 24e et 25e récolte que chacun des projets atteint la production maximale. Et à partir de la 26e récolte, la production commence à diminuer, jusqu'à s'annuler au fil de temps, ce qui confirme la seconde hypothèse de départ.

Nous recommandons ce qui suit :

- Encadrer et accompagner les producteurs agricoles en leur montrant les nouvelles techniques culturales, plus rentables et ayant un cycle végétatif court pour la bonne réussite de leurs investissements agricoles.
- Assurer le suivi à moyen et long termes des activités culturales des producteurs
- Mener les études en faveur des meilleurs projets des activités agro-pastorales.
- Etudier la possibilité d'associer les cultures pérennes à l'élevage.

BIBLIOGRAPHIE

1. Chevalier, A. (1996). Les végétaux utiles de l'Afrique tropicale française. La forêt et les bois du Gabon.
2. FAO. (2010). Le rôle de la femme dans l'agriculture : Combien le fossé entre les hommes et les femmes pour soutenir le développe-

ment.

3. Isseri, F. G. (1998). Étude phytogéographique du safoutier (*Dacryodes edulis*) et quantification de la production du safou au Cameroun [Mémoire de maîtrise, Université de Ngaoundéré, Cameroun].
4. Bourdeaut, J. (1971). Le safoutier. Institut français de recherches fruitières outre-mer (IFAC).
5. Kengue, J. (2002). La culture de safoutier (*Dacryodes edulis* (G.Don)).
6. Kengue, J. (1990). Le Safoutier (*Dacryodes edulis* (G.Don) H.J.Lam), premières données sur la morphologie et la biologie [Thèse de doctorat, Université de Yaoundé, Cameroun].
7. Kengue, J. (2006). Manuel n° 3 Safou : *Dacryodes edulis*. Manuel du vulgarisateur. Southampton Centre for Underutilised Crops, Université de Southampton.
8. Mbuinga, B. (2002). Cours d'évaluation des projets d'investissements (L1, Faculté des Sciences Économiques et Gestion). Université de Kinshasa.
9. Ntoto Mvubu, R. (2020). Cours d'économie forestière (Inédit, ISEA-Tshela, L1 LMD GRNR).
10. Okafor, J. C. (1983). Varietal delimitation in *Dacryodes edulis* (G.Don).
11. Tsumba Badika, R. (2005). Atelier sur le mouvement paysan à Kangu-Mayumbe.
12. WWF. (2006). Guide pour la conservation et amélioration des conditions de vie : Aspect socio-économique de l'utilisation de la gestion des ressources naturelles dans le paysage Salonga-Lukeme-Sankuru

Entrepreneuriat : nécessité des ménages périphériques de Kinshasa : Cas de la commune de la N'SELE

Par

ILUNGA MBAYO Guyguy*,

Résumé

La présente recherche a pour objectif de démontrer la singularité d'une branche de la science sociale, appelée « entrepreneuriat de ménage », et ce à travers sa contribution au statut social des ménages de la périphérie de la N'sele, sa nécessité est devenue indéniable du fait qu'il est pratiqué presque par la majorité des ménages du coin n'ayant pas le lien avec le marché du travail et vivant grâce à cet entrepreneuriat. Outre l'introduction et la conclusion, cet article a porté sur cinq grands points ci-après : les théories sur l'entrepreneuriat des ménages, l'évolution, le terrain d'enquête (commune de la N'sele) et de l'axiome théorique à l'empirique de l'entrepreneuriat des ménages, la méthodologie enfin l'interprétation de résultats.

A cet effet, une démarche hypothético-déductive a cependant permis d'analyser les données collectées et de tirer des conclusions rationnelles sur le résultat de l'enquête selon lequel : pour un échantillon de 230 709 ménages du coin, plus au moins 150 439 vivent grâce à cet entrepreneuriat contre 80 270 indifférents. L'âge influe sur les chances d'améliorer son statut social à travers l'entrepreneuriat ménage, ceteris paribus. Plus l'entrepreneur prend de l'âge, moins, il peut espérer améliorer son statut social grâce à cette pratique. S'agissant essentiellement des attributs suivants : l'éducation, la santé, le logement, le transport et le niveau de vie un entrepreneur plus âgé améliore son statut social à travers l'entrepreneuriat, avec le temps. Comparé aux autres, les célibataires ont généralement moins de chance d'améliorer leur statut social (santé, transport, logement) à travers l'entrepreneuriat, mais ils ont plus de chance que les autres à le faire en matière d'éducation et de niveau de vie (dépense par jour), ceteris paribus. Le fait pour l'entrepreneur de disposer des personnes à sa charge accroît ses chances à avoir un logement décent, mais réduit ses chances à améliorer son niveau de vie, ceteris paribus.

Mots clés : entretien de ménage, femme de ménage, PME, pratique entrepreneuriale domestique.

* Doctorant à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Kinshasa.

I. INTRODUCTION

L'objectif de cet article a été particulièrement de démontrer la singularité d'une pratique qui attire presque l'attention de tous ce dernier temps (les chercheurs, les innovateurs et les praticiens). L'entrepreneuriat de ménage dont on fait allusion, est un remède adéquat aux problèmes sociaux, et ce, à travers sa contribution au statut social. Sa nécessité est devenue indéniable du fait qu'il est pratiqué et contextualisé dans une commune de la ville de Kinshasa (N'sele). Elle est délimitée de part et d'autre des deux rivières, tshienge au nord et n'sele au sud. Cette nécessité est un fait qui motive la rédaction de cet article, parce qu'il a été constaté que plus de la majorité des ménages n'a pas le lien avec le marché du travail et vit grâce à cet entrepreneuriat.

Pour ce faire, le souci majeur étant celui de savoir combien des ménages vivent seulement de cet entrepreneuriat, dans quel quartier de la commune y a-t-il une forte concentration des unités économique de ménages ? Ces questionnements conduisent à développer l'idée selon laquelle plus de la moitié de la population de la commune de la N'sele est sans emploi et vit grâce à cet entrepreneuriat de ménage. A ceci s'ajoute la motivation de ceux qui gèrent. Certes, le membre de la famille la crée, mais sa gestion est exclusivement dans le but de subvenir aux besoins des ménages. L'entrepreneuriat de ménage est un concept équivoque, qui se confond avec celui exercé par les femmes selon le mode gestion et de la création.

L'entrepreneuriat de ménage depuis son apparition vers les années 80 jusqu'à ce jour a répondu à la préoccupation d'un plus grand nombre y compris ceux de la commune de la N'sele, surtout les ménages qui n'ont pas le lien avec le marché du travail. Il sied de signifier que le concept entrepreneuriat de ménage est pris de manière différente de son contexte habituel, la répartition des revenus gagnés mensuellement

(Fourquet-Courbet, 2009) (Hitt, 2003) et (Yami, 2008) n'est pas au centre de cette étude, plutôt la création des revenus à travers les activités gérées par les femmes. On dira donc la création de revenu précède sa répartition, l'entrepreneuriat de ménage s'inscrit donc dans ce cadre comme les unités qui génèrent des revenus susceptibles d'être répartis pour subvenir aux besoins.

Dans les années 1980, le prix Nobel Amartya K. Sen (1988) avait dit « on trouve à travers le monde de nombreux exemples d'une distribution (répartition de revenu) très inégale de la nourriture au sein des ménages. Cette inégalité est biaisée selon le sexe (au détriment des femmes), l'âge (au détriment des enfants) et selon le rang social (au détriment des pauvres) ». Cette affirmation s'appuyait sur la théorie inéluctable de destruction créatrice de Schumpeter (1935). Mais la source de l'inégalité de cette distribution de revenu qui persiste encore est due au manque et à l'insuffisance de ce dernier.

Donc les ménages doivent créer le revenu avant de penser à la répartition de celui-ci. Raison pour laquelle il y a une décennie que cet entrepreneuriat est au centre des préoccupations des ménages entrepreneurs et attire l'attention de plusieurs scientifiques, parce qu'il est promptement venu au bon moment comme une réponse aux problèmes de manque d'emplois et de l'insuffisance du salaire. Cependant le revenu de cet entrepreneuriat substitue pour les uns, un salaire manqué dans l'emploi formel et pour les autres un salaire de complément au revenu insuffisant. Cette contribution fait donc l'objet du présent article.

Pour mesurer l'impact de cet entrepreneuriat sur les ménages pauvres de la commune de la N'sele, nous partons de l'hypothèse selon laquelle, la majorité dépendrait de cette pratique. L'échantillon tiré, nous a permis de faire une étude minutieuse sur la thématique. Nous avons divisé les ménages en taille désirée des 845 unités (micros-entreprises). Ce choix n'est pas aléatoire,

Ilunga M. G., (2023,Septembre).

il est inspiré de l'enquête de l'INS (2015) et (2018) sur les unités informelles créées par les ménages habitant les communes périphériques. La sélection systématique a suivi une logique de 100/5 unités économiques par quartier qui correspondent à 20 micros-entreprises par rayon. Si le point de départ de la sélection est le 5ème individu, la valeur suivante sera majorée de 5, c'est-à-dire la 10ème qui suit, sera le 15ème ainsi de suite.

Cette technique d'échantillonnage, connue, chez les anglo-saxons sous le terme « Convience Sampling Method » a été utilisée dans le but de faire une analyse probabiliste entre la taille de la population et celle de l'échantillon. Nous avons premièrement le nombre d'occurrence des micros-entreprises créées par les ménages selon les quartiers, deuxièmement le niveau de vie et le rang des personnes qui y habitent, enfin troisièmement le taux de fréquentation.

A cet effet, une démarche hypothético-déductive a cependant permis d'analyser les données collectées, tirer des conclusions rationnelles sur le résultat de l'enquête selon lequel 230 709 ménages du coin, plus au moins 150 439 vivent grâce à cet entrepreneuriat contre seulement 80 270 indifférents. L'âge influe sur la chance d'améliorer son statut social, ceteris paribus. Plus l'entrepreneur prend de l'âge, de moins en moins, il peut espérer améliorer son statut social grâce à cette pratique. S'agissant essentiellement des attributs suivants : l'éducation, la santé, le logement, le transport et le niveau de vie, un entrepreneur plus âgé améliore son statut social à travers l'entrepreneuriat, avec le temps.

Outre l'introduction et la conclusion, le travail est divisé en six points dont le premier aborde les théories sur l'entrepreneuriat de ménage. Le second point axe sur l'axiome de la contribution de cette pratique. Le troisième point développe la nécessité de ces initiatives dans la commune de la N'sele. Le quatrième point fait référence au cadre d'étude et de la localisation. Le cinquième

point porte sur les données collectées. Le dernier parle des résultats et de l'interprétation de ces résultats.

II. THEORIE MANAGERIALE

L'entrepreneuriat de ménage, étant une des branches de la science sociale qui s'occupe des initiatives des membres des familles créées dans le but de subvenir aux besoins de ceux qui les ont créés, mais gérées exclusivement pour répondre aux problèmes sociaux. Il n'a pas encore une revue de littérature spécifique et abondante. Nous puisons de l'entrepreneuriat féminin du fait qu'il converge. Dans cette perspective on mobilise un cadre conceptuel composé principalement des courants des entrepreneurs « féminins » qui permettra de mieux comprendre la pratique et l'apport en s'appuyant sur le postulat de l'encastrement social. Ce cadre conceptuel permet de scruter les processus, les facteurs de contingence et de contrainte liés à la création de l'entrepreneuriat, ainsi que les effets de cette action stratégique.

Pour ce faire, cette approche est aussi retenue par les nouvelles recherches en entrepreneuriat (en particulier, les travaux récents du Babson College, conduits sous la supervision de Brush) et nous permet de mettre en exergue l'impact des représentations sociales liées au genre sur les perceptions et les attitudes liées au mode de gestion (Brush, 1992 et 2007). Inspiré de la recherche, l'entrepreneuriat féminin se présente comme un sous champ de ce domaine comme l'attestent Jennings et Brush (2013). Les premières recherches ont cherché à lui conférer une place distincte dans le champ, ce qui a engendré le développement d'études majoritairement comparatives qui ont pour but d'extraire les similitudes et les différences entre les deux champs.

L'entrepreneuriat lui-même en tant que science, c'est dans les années 1980 qu'il a émergé comme un champ à part entière (Ahl et al. 2015), pour

atteindre une maturité scientifique et une reconnaissance sans précédent (Brush, 2012), attestées particulièrement par le grand nombre d'articles référencés (+630 entre 1975 et 2012 selon Jennings et Brush, 2013), conférences et revues spécialisées et aussi les productions de GEM (17 versions). Brush (2012) et (2013) déplore l'inattention historique des chercheurs à un phénomène en expansion continue. Le retard académique a été expliqué par plusieurs facteurs, dont la considération d'un cadre unique d'analyse ayant référence à la norme masculine, Jennings et Brush (2013), occultant ainsi la singularité du phénomène au féminin.

Etant une discipline transversale avec plusieurs disciplines (gestion, économie, sociologie, psychologie...) et mobilisant des cadres de recherche hétéroclites, de facto de la singularité de l'entrepreneuriat féminin s'imposait. Cette richesse de sources a permis d'introduire une meilleure compréhension du phénomène, surtout de nouveaux outils d'analyse et approches (Lebègue, 2011). Carrier et al. (2006) ont proposé une synthèse de recherche où ils mettent en avant les différents sujets ayant intéressé le domaine. Un renouveau théorique la sortira de la vision purement instrumentale au sens de Friedberg (1997), occulte un aspect fondamental, à savoir la dimension stratégique de l'action individuelle (Chollet, 2005).

Le postulat de l'encastrement social est aussi, apporte la pierre de lance de la nouvelle réflexion en entrepreneuriat féminin (en particulier, les travaux récents du Babson College, conduits sous la supervision de Brush), parce qu'il prend en considération tous les niveaux d'analyse (macro, méso et micro environnement). Et il suggère une approche dite intégrée dans l'analyse du phénomène, comme proposé par Bruin, Brush et Welter (2007). Sur le plan pratique, nul ne peut ignorer l'influence de la qualité du réseautage sur le succès des affaires, que ce soit chez les hommes ou chez les femmes

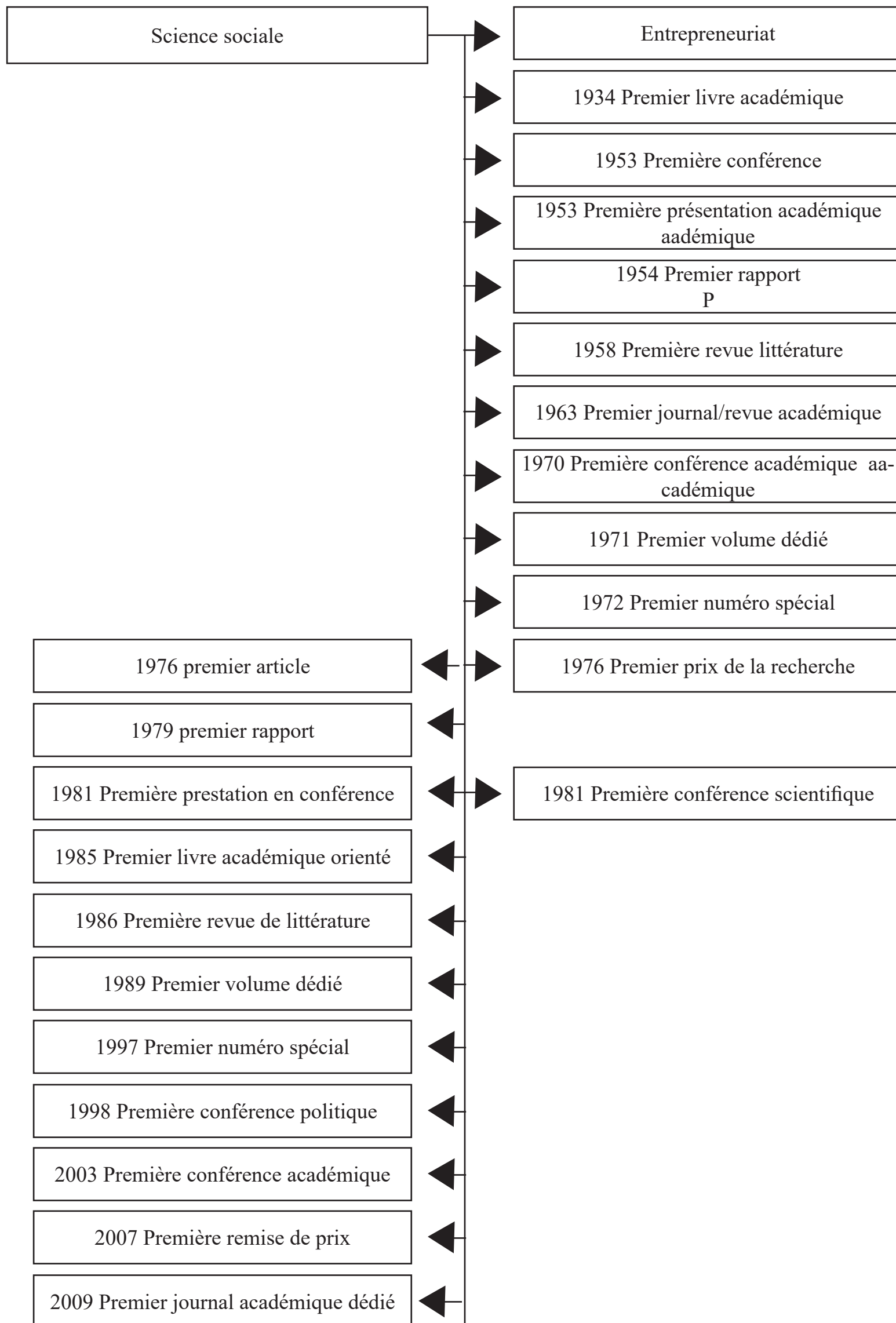
(Hall, 2000). Ainsi, la mobilisation des réseaux est souvent pointée comme une solution face aux difficultés vécues par les femmes entrepreneures (Aldrich, 1989 ; Manolova et al. 2006, 2007 ; Moore, 1990 ; Ruef et al. 2003 ; Constantinidis 2010).

III. EVOLUTION DE LA RECHERCHE EN ENTREPRENEURIAT DE MENAGE

Le remarquable chercheur, Aldrich (1989), a découvert une littérature abondante en entrepreneuriat féminin, mais discordante et non harmonisée. Dans leur revue de littérature synthétique, Ahl et al. (2015) ont identifié trois grandes périodes qui retracent l'évolution de la recherche en entrepreneuriat féminin et expliquent les dissensions entre les investigations. Cette évolution est ainsi présentée dans la figure N°1 ci-après :

- Mener des recherches fondamentales et appliquées dans les domaines de Sciences Economiques et Sociales (Economie, Gestion, Sociologie, Démographie, Environnement, ...) en vue de proposer des solutions idoines aux problèmes qui se posent dans les domaines précités ;
- Assurer l'encadrement des chercheurs dans la rédaction de leurs publications suivant le standard international ;
- Elaborer et publier des indicateurs de suivi de l'évolution de l'activité économique, particulièrement de l'Indice de Prix à la Consommation ;
- Accompagner le gouvernement, les entreprises et les organisations de la Société Civile dans la réalisation des études approfondies devant conduire à l'élaboration de leurs stratégies de croissance et/ou de développement ;

Figure 1 : Evolution de l'entrepreneuriat féminin en relation le champ



La figure N°1 présente une chronologie qui met en évidence une relation et un lien de famille entre les sous branches et le champ, établie par Jennings et Brush (2013) à partir de l'analyse de 630 articles publiés pendant la période allant de 1975-2012. Le tableau N°1, ci-dessous retrace cette évolution, en récapitulant les tendances générales par période.

Tableau N°1 : Evolution de la recherche en entrepreneuriat féminin et les tendances générales par période.

Sujets	Les recherches sont principalement axées sur les « Profils » des femmes entrepreneures (âge, situation matrimoniale, famille, éducation, expérience, traits de personnalité et attitudes).	Le thème dominant est la «performance» (20 études), suivi par le processus entrepreneurial, la famille et les pratiques de gestion. Quelques études sur les attitudes / intentions (4), réseaux (2) traits (2) et les programmes d'entrepreneuriat (1).	La principale thématique est le financement (33 recherches), la performance (19), la motivation (17) et les groupes ethniques / minoritaires (17). Nous constatons aussi l'émergence de recherches portant sur l'influence Contextuelle, la formation/l'éducation, la famille et l'identité entrepreneuriale féminine, le capital social, l'incubation et l'entreprise sociale.
Secteur	Principalement des services / commerces de détail, malgré que la majorité des études ne précisent pas le secteur ou le type d'entreprise étudiée.	Principalement des services / commerces de détail, malgré que la majorité des études ne précisent pas le secteur ou le type d'entreprise étudiée.	La majorité des études ne spécifie pas le secteur. Et quand c'est spécifié généralement c'est les services ou la technologie.
Origine des recherches	Articles anglo-saxons, avec plus de la moitié des études des États-Unis / Royaume-Uni.	Les articles sont principalement des États-Unis / Royaume-Uni (52), mais certaines études commencent à émerger de L'Europe, de l'Australie, Moyen-Orient et en Asie. Un petit nombre d'études comparatives de pays, est notés, à savoir au Royaume-Uni / France, Nouvelle-Zélande / Norvège / Royaume-Uni et la Finlande / Ecosse.	L'orientation géographique est sur le « BigThree » (US / UK / Australie) (n = 108), mais la portée géographique se développe pour inclure de nouvelles régions telles que l'Afrique sub-saharienne.
Approche méthodologique	La majorité des recherches est descriptives et exploratoire. En s'appuyant sur des méthodes quantitatives, avec seulement 4 recherches purement qualitatives.	Principalement des recherches explicatives, avec certaines à vocation descriptive et exploratoire. Les méthodes utilisées sont partagées entre quantitatives (64 documents) et qualitatives voire même mixtes.	Des recherches à vocation descriptive ou explicatives. Les méthodes utilisées sont partagées entre quantitatives et qualitatives (73 études) voire même mixtes (31 recherches).
Objet des recherches	Principalement des recherches comparatives entre des hommes et des femmes propriétaires d'entreprises.	Principalement des recherches comparatives entre des hommes et des femmes propriétaires d'entreprises.	Principalement des hommes et des femmes propriétaires d'entreprises. Emergence des recherches portant sur les femmes seulement, en offrant des comparaisons intra-groupes.

Source : Adapté d' AHL et al. 2015

Nous constatons que les recherches récentes plaident pour la définition d'un cadre particulier et multidimensionnel spécifique à l'analyse de l'entrepreneuriat féminin, se détachant des investigations antérieures, ont été construites à partir d'études principalement comparatives (homme/femme) sans intégration de la notion du « genre » et de l'« apport », définie comme une construction sociale, ce qui a conduit à des résultats disparates voire contradictoires. La contribution d'Ahl (2006) vient conforter ce constat en notant le manque de fondement théorique, la négligence des facteurs structurels, historiques ainsi que culturels et l'utilisation d'instruments de mesure purement masculins.

Dans cette lignée, De Bruin et al. (2007) suggèrent « une expansion des théories existantes, de façon à intégrer des explications de spécificité de l'entrepreneuriat des femmes. De Bruin & Brush et Welter (2007) suggèrent que l'accroissement du nombre des femmes entrepreneures, l'expansion des recherches académiques sur le sujet supposent des cadres de recherches à la fois particulier et générique, d'où la nécessité de proposer un nouveau modèle intégratif.

IV. RAPPEL DES MODELES DE 3M ET 5M ET PROPOSITION DU 6M

Bien avant de faire une analyse critique sur le modèle des 5M, il est nécessaire de faire un point sur la singularité de l'entrepreneuriat féminin, un axiome de la littérature récente plaide pour un design de recherche multidimensionnel (Bruin et al, 2007; Jamali, 2009), qui englobe l'ensemble de variables exerçant une influence sur la pratique entrepreneuriale chez les femmes. C'est ainsi que Brush et al. (2009) ont proposé le modèle des 5M. Inspiré du modèle des 3M de Bates et al (2007) et de la théorie institutionnelle, il est présenté comme un essentiel pour le lancement et le succès des entreprises, Brush et al (2009) proposent un nouveau mo-

dèle qui appréhende le phénomène féminin de façon holistique.

Si nous partons du postulat selon que l'entrepreneure est « socialement encadrée » (Davidson, 2003 ; Steyaert and Katz, 2004), il convient donc de mettre les normes, les valeurs et les attentes externes au cœur de leur compréhension du phénomène. Non seulement, ils proposent un modèle adapté des 3M, à savoir : la Monnaie (Money), le Marché (Market) et le M (Management), à la singularité de l'entrepreneuriat féminin, mais une extension des 5M en introduisant les « Maternité » et « Méso/Macro environnement ».

La Maternité nous renvoie à une métaphore représentant la famille, attirant ainsi l'attention sur le fait que celle-ci pourrait avoir un impact plus important sur les femmes que les hommes (Jennings et McDougall, 2007). Toutefois, elle fait référence à la créativité. Le Méso-Macro environnement est une composante qui intègre, au-delà du marché et des institutions non et financières, les attentes de la société, les normes sociale, culturelle et les structures. Le macro environnement comprend généralement les politiques nationales, les stratégies, les influences culturelles et économiques, tandis que le Méso environnement, les spécificités régionales, ethniques, politiques, économiques et parfois même culturelles. La Maternité et le Méso-Macro environnement conditionnent les accès individuels aux trois premiers (M), car ce sont des variables distinctives de l'entrepreneuriat féminin par opposition aux 3M du modèle de Bates, qui sont indispensables à toute entreprise, quel que soit sa nature ou l'identité de son créateur.

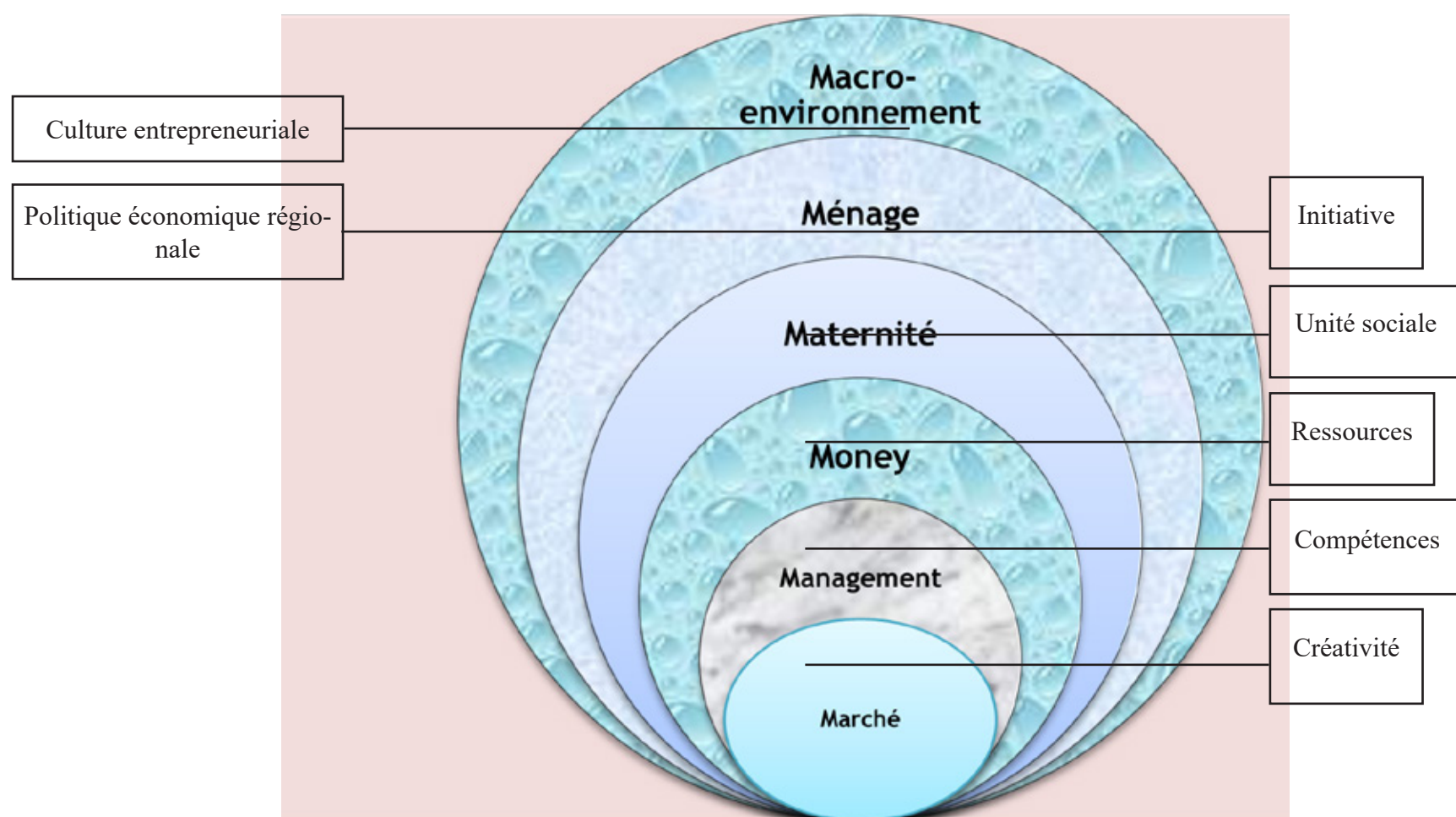
Brush et al. (2009 :10) soulignent que la distinction entre les deux (homme et femme) peut être évidente, par exemple les inégalités subies par les femmes au sein de la famille sont intimement liées à la définition socio-culturelle du rôle de celle-ci. Mais, pour des raisons de

clarté et pour mettre en évidence l'impact du genre et sa contribution, le (M) de la Maternité est maintenue de façon distincte, tout en soulignant les interconnexions possibles-matérialisées par le diagramme de Ven et en reconnaissant une dichotomie artificielle. Le modèle des 5M a été considéré comme une explication intégrative du phénomène. Son principal apport est la considération de l'expérience sociale des entrepreneures, en intégrant certains facteurs psychologiques dans un design de recherche multidimensionnel ; cette configuration a totalement changé sa dimension.

D'où la nécessité d'y ajouter le sixième « M », qui va désigner le «Ménage entrepreneurs »

composant la « Maternité », ceci est la contribution majeure de ce présent article. Le nombre des femmes entrepreneures, disposant le « Money » et le « Management », les ressources et les compétences techniques permettant de poursuivre l'opportunité sur le «Marché» d'un côté, maîtrisant de l'autre la « Macroenvironnement», les politiques nationales, les stratégies adéquates, les influences culturelles et économiques et le « Mésoenvironnement » qui reflète les spécificités régionales, ethniques, politiques, économiques et parfois même culturelles. Ceci nous conduit à proposer un modèle des 6M dans la figure N°2.

Figure 2 : Modèle «6M » de l'entrepreneuriat de ménage



Source: dressé par nous-mêmes.

Empiriquement le modèle des « 6M » décrit les axiomes logiques qui par une expérience donnée sert à une acculturation de l'entrepreneuriat. Exemple, cinq ménages de 3 personnes chacun de l'échantillon enquêté, devenus tous de moto cycliste par influence d'un seul individu. Dans ce contexte le modèle de création d'une unité

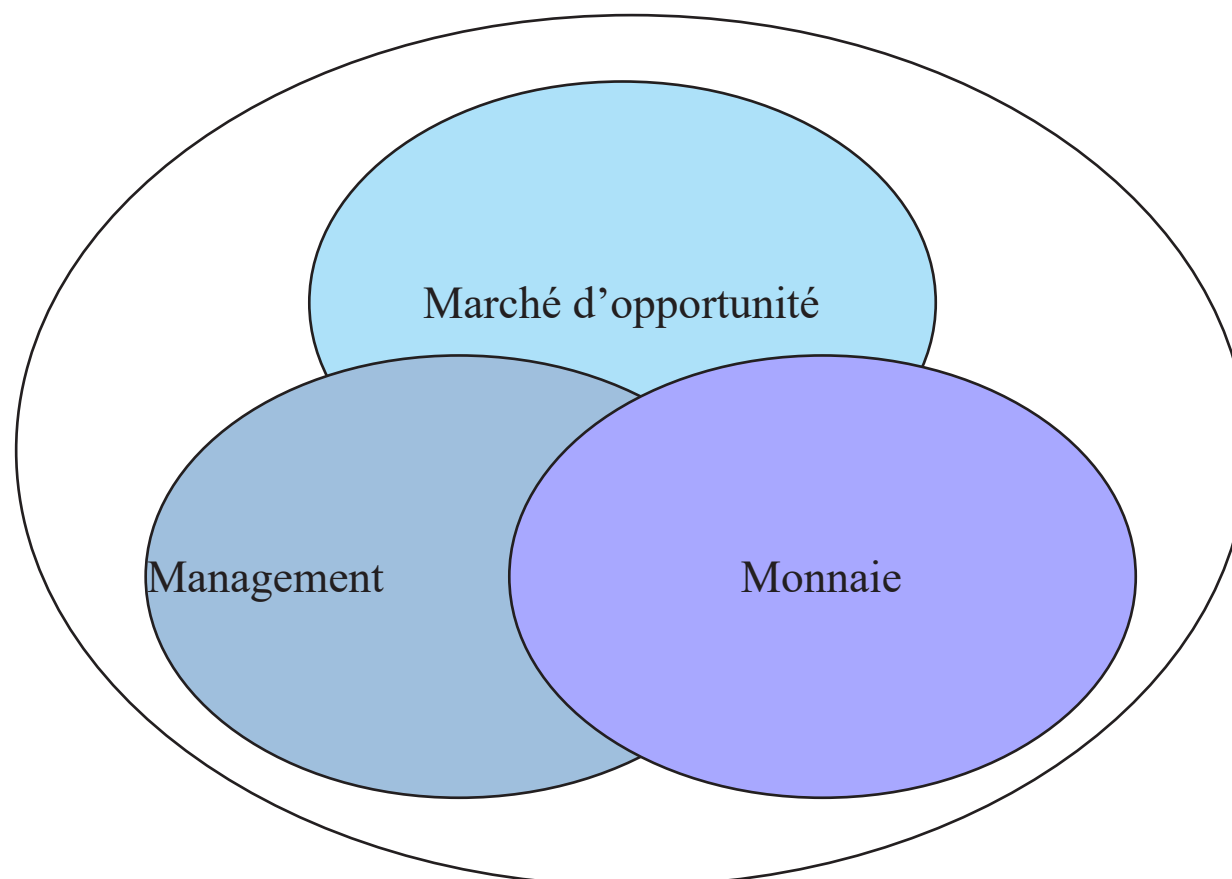
réussie est identique et quiconque veut entreprendre dans le secteur n'a pas à créer une autre marche. La culture entrepreneuriale à ce niveau devient un axiome hexogène (Macro-réflexion) et la politique économique régionale, un axiome hétérogène (Mésoréflexion), c'est-à-dire une réflexion orientée vers un objet à réaliser (créa-

tion d'une unité).

Or, l'objet dont on compte réaliser, est développé par un ménage entrepreneur, grâce à son initiative personnelle ou collective qui a l'argent et la compétence d'exécuter. La différence entre le modèle de «5M » de l'entrepreneuriat féminin de Brush et al (2009) et celui de «6M» proposé ci-haut, le constat se situe au niveau du fond et de la forme, parce que le premier ne ressort pas

clairement les étapes à franchir, toutes sont combinées ensemble, en plus la non-successivité prête une confusion dans l'analyse. Le deuxième ajoute un « M » de plus, celui de ménage entrepreneur qui est à la recherche des opportunités sur le marché en fonction des moyens qu'il dispose pour mettre en place une unité réussie. La figure N°3, nous rappelons le modèle des « 5M » pour visionner cette différence tant qu'à la forme qu'au fond qui le compose

.Figure 3 : le modèle des « 5M » de l'entrepreneuriat féminin



Source : Brush et al. (2009).

V. TERRAIN D'ENQUETE (COMMUNE DE LA N'SELE)

La commune de la N'sele est l'une des communes urbano-rurales de la province de Kinshasa, située sur la rivière éponyme et le long du boulevard Lumumba qui va au Bandundu. Elle partage ses frontières sud-ouest avec la rivière N'sele. L'urbanisation gagne cependant la commune, en particulier sa partie occidentale proche de l'aéroport internationale de N'djili.

La commune est beaucoup connue grâce au port de Kinkole, situé sur la rive sud du Pool

Malebo qui accueille plus de 145 451 personnes la semaine en tourisme. Elle a à son sein une montagne merveilleuse, appelée Mangengenge qui aussi à son tour accueille plus de 215 362 personnes la semaine pour les exactions des prières. Elle est structurée de part et d'autre de 2114,78 Km² et a quadruplé sa population, suite à l'exode rural qui passe de 356 421 en 2008 à 1 614 966 en 2020. Elle compte au moins 238 377 ménages de 5 à 6 personnes en moyenne.

VI. MÉTHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Une démarche hypothético-déductive est suivie dans le but de mesurer l'apport de l'entrepreneuriat de ménage sur une population extrêmement pauvre de la commune de la N'sele et n'ayant aucun lien avec les marchés du travail. Nous avons commencé par dénombrer les quartiers qui composent la commune. Ensuite, nous avons identifié le nombre de ménages par quartiers, rue et avenue. Enfin, nous avons identifié dans les ménages le nombre de personnes ayant au moins une activité. L'échantillon est tiré de 31 quartiers qui composent la commune de la N'sele sur une population hétérogène et variée en nature.

Notre population à enquêter est de 238.377 ménages. Nous l'avons divisée en 3 grands axes en fonction de quatre indicateurs ci-après: le niveau de la fréquentation, de la concentration des activités, des domaines réservés et d'intérêt administratif. Chaque individu a eu la possibilité de participer à la sélection de l'échantillon

d'étude en rapport avec les trois grands axes. La taille de l'échantillon est de 845 micros-entreprises, ce choix se fonde sur les informelles créées par les ménages entrepreneurs habitant la Commune.

Sur cette population, la sélection a été systématique de 100/5 unités dans chaque avenue, soit une moyenne de 20 unités dans un rayon qui a une influence sur les ménages qui les ont créés. Après avoir groupé les données, le point de départ de notre sélection a été du 1er au 5eme individu, les activités doivent se suivre, la valeur suivante serait majorée de 5, c'est-à-dire le 10eme, celle qui suit, le 15eme, ainsi de suite.

VII. RESULTATS ET INTERPRETATION DES DONNEES

Les résultats de la recherche sont ainsi présentés en suivant les axes, ci-dessous : le niveau de fréquentation de la population, de la concentration des activités, de l'influence administrative et des domaines réservés. Le tableau N°2 présente les données exhaustives de la commune réparties en sept colonnes.

Tableau 2 : Situation générale de la population de la N'sele

Numéro	Quartiers	Population/Q	Ménages	Résultats	Constante	Poids
1	Badara I	2 384	341	2	230 709	1,25
2	Badara II	4 768	681	3	230 709	2,49
3	Badara III	7 151	1022	5	230 709	3,74
4	Bibwa	9 535	1362	8	230 709	4,99
5	Bitu	11 919	1703	9	230 709	6,24
6	Bu	19 703	2815	12	230 709	10,31
7	Camp PM	22 986	3284	14	230 709	12,03
8	Camp Seta	26 270	3753	15	230 709	13,75
9	DimgiDingi	29 554	4222	16	230 709	15,46
10	Domaine	32 838	4691	18	230 709	17,18
11	Dumi	36 121	5160	19	230 709	18,90
12	Kingakati	39 405	5629	22	230 709	20,62
13	Kingunu	42 689	6098	20	230 709	22,34
14	Kinkole	45 973	6568	22	230 709	24,05
15	Kinzono	49 257	7037	25	230 709	25,77
16	Maindombe	52 540	7506	27	230 709	27,49
17	Mangenge	55 824	7975	29	230 709	29,21
18	Mbakana	59 108	8444	30	230 709	30,93
19	Menkao I	62 392	8913	32	230 709	32,65
20	Menkao II	65 675	9382	34	230 709	34,36
21	Mikala	68 959	9851	36	230 709	36,08
22	Mikondo	72 243	10320	37	230 709	37,80
23	Mikonga I	75 527	10790	39	230 709	39,52
24	Mikonga II	78 810	11259	41	230 709	41,24
25	Monaco	82 094	11728	42	230 709	42,95
26	Mpasa I	85 094	12156	44	230 709	44,52
27	Mpasa II	88 662	12666	46	230 709	46,39
28	Ngana	91 946	13135	47	230 709	48,11
29	Ngandayala	95 229	13604	49	230 709	49,83
30	N'sele	98 513	14073	50	230 709	51,55
31	Talangayi	101 797	14542	52	230 709	53,26
		1 614 966	230709	845	230 709	845

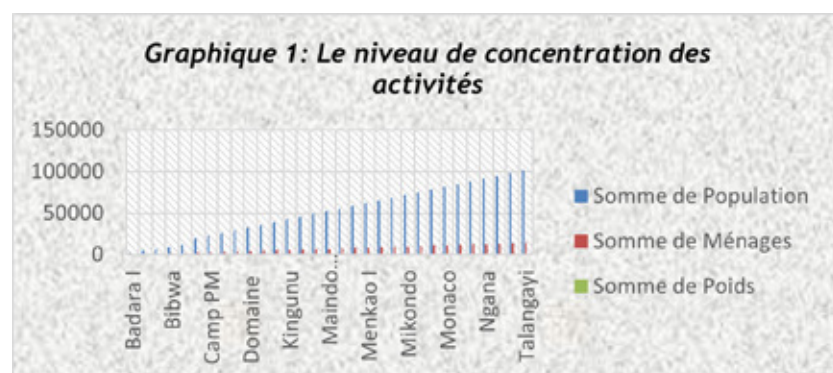
Source : Dressé à partir des informations de service d'urbanisme et habitat/commune de la N'sele

Nous avons tiré quatre tableaux de répartition de la population selon le niveau de circulation, le niveau des domaines réservés et selon l'influence administrative (tableaux 3, 4, 5 et 6).

Tableau 3 : Population de la N'Sele répartie selon le niveau de la concentration des activités

Quartiers	Ménages	Poids	Population
Badara II	681	2,49	4768
Bibwa	1362	4,99	9535
Camp PM	3284	12,03	22986
Kinkole	6568	24,05	45973
Menkao I	8913	32,65	62392
Mikondo	10320	37,8	72243
Mikonga I	10790	39,52	75527
Ngandayala	13604	49,83	95229
N'sele	14073	51,55	98513
Talangayi	14542	53,26	101797
Total général	84137	308,17	588963

Source : Dressé par nous-mêmes sur base des données du terrain



Source : Dressé par nous-mêmes sur base des données du terrain

A cet effet, on constate que le tout premier quartier Talangayi regorge environ 100.000 personnes qui forment une pique élevée de l'échantillon de 53 individus sur 14.542 ménages, il est suivi du Ngandayala et les restes d'informations sont reprises dans le graphique selon les poids de chaque quartier.

Tableau 4 : Le niveau de circulation de la population

Quartiers	Ménages	Poids	Population
Camp Seta	26270	13,75	3753
Mangenge	55824	29,21	7975
Mbakana	59108	30,93	8444
Menkao II	65675	34,36	9382
Mikala	68959	36,08	9851
Mikonga II	78810	41,24	11259
Monaco	82094	42,95	11728
Mpasa I	85094	44,52	12156
Mpasa II	88662	46,39	12666
Ngana	91946	48,11	13135
Total général	702442	367,54	100349

Source : Dressé à partir des informations de service d'urbanisme et habitat/commune de la N'sele.

Le graphique 2 a une particularité exclusive, suite aux poids de chaque individu dans l'échantillon, sa courbe va de manière ascendante pour atteindre une valeur légèrement supérieure à zéro.

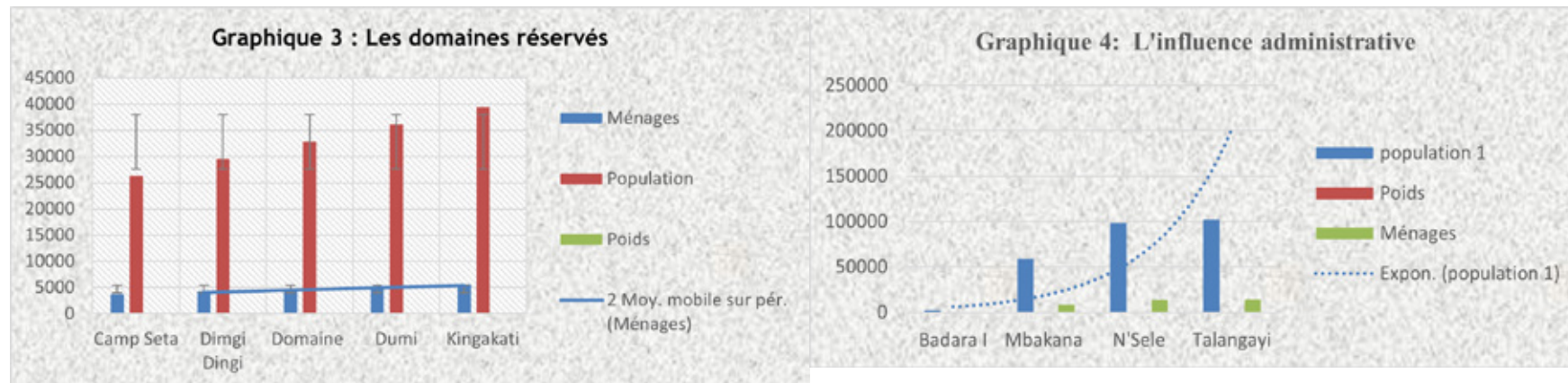


Source : Dressé à partir des informations de service d'urbanisme et habitat/commune de la N'sele

Tableau 5 : Le niveau des domaines réservés

Quartiers	Population	Poids	Ménages
Camp Seta	26270	13,75	3753
DimgiDingi	29554	15,46	4222
Domaine	32838	17,18	4691
Dumi	36121	18,9	5160
Kingakati	39405	20,62	5629
Total général	164 188	85,91	23455

Source : Dressé à partir des informations de service d'urbanisme et habitat/commune de la N'sele.



Source : Dressé à partir des informations de service d'urbanisme et habitat/commune de la N'sele.

Source : Dressé à partir des informations de service d'urbanisme et habitat/commune de la N'sele.

Dans ce cadre, la population décrite selon l'influence administrative est plus élevée que celle des domaines réservés, soit 137 pour le quartier Badara I. Nous faisons allusions aussi à la RVA, les camps des officiers militaires et de la police de district et autres services de l'Etat attachés à l'aéroport de N'Djili et à la mairie de N'sele. Le quartier Mbakana forme une frontière entre le Bandundu et Kinshasa. Il a une influence dans la commune à cause du péage. Sans oublier le quartier N'sele qui a une forte influence à cause de l'administration et Talangayi suite au service de la police.

a. De l'Analyse des données

Nous avons utilisé les outils statistiques pour une bonne analyse et interprétation. L'analyse par résidu a consisté à faire ressortir dans chaque axe une valeur haute (positive) et basse (négative) en passant par la neutre proche de la moyenne de la série distributive, donc la 14ème pour la partie négative et la 16ème pour la positive, mais la 15ème est obligatoirement zéro.

Tableau 6 : L'influence administrative

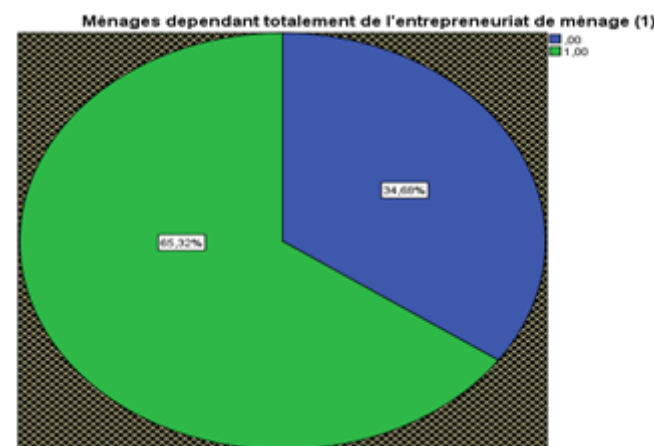
Valid	Frequen- cy	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent	
	,00	43	34,7	34,7	34,7
	1,00	81	65,3	65,3	100,0
	Total	124	100,0	100,0	

Quartiers	Population	Poids	Ménages
Badara I	2384	1,25	341
Mbakana	59108	30,93	8 444
N'Sele	98513	51,55	14 073
Talangayi	101797	53,26	14 542
Total général	261802	136,99	37 400

Source : résultat du terrain

Source : Dressé à partir des informations de service d'urbanisme et habitat/commune de la N'sele.

Graphique5 : Parts des ménages entrepreneurs par contrainte et par complément



Source : résultat du terrain

Le graphique N°5 présente la situation de façon générale. Toute chose restante égale par

ailleurs, les ménages entrepreneurs sont en progression géométrique, par contre le rythme d'emplois est en progression arithmétique. D'où le nombre d'unités des ménages ne feront qu'augmenter de 5% l'an, ceteris paribus. Il se pose aussi un problème des genres, étant

donné que les femmes sont réputées de bonnes gestionnaires que les hommes de cet entrepreneuriat. Le nombre de leurs unités sera toujours supérieur, soit 54,8% contre 45,2%. Plus on est femme, plus on a de la chance de rester longtemps que l'homme, ceteris paribus.

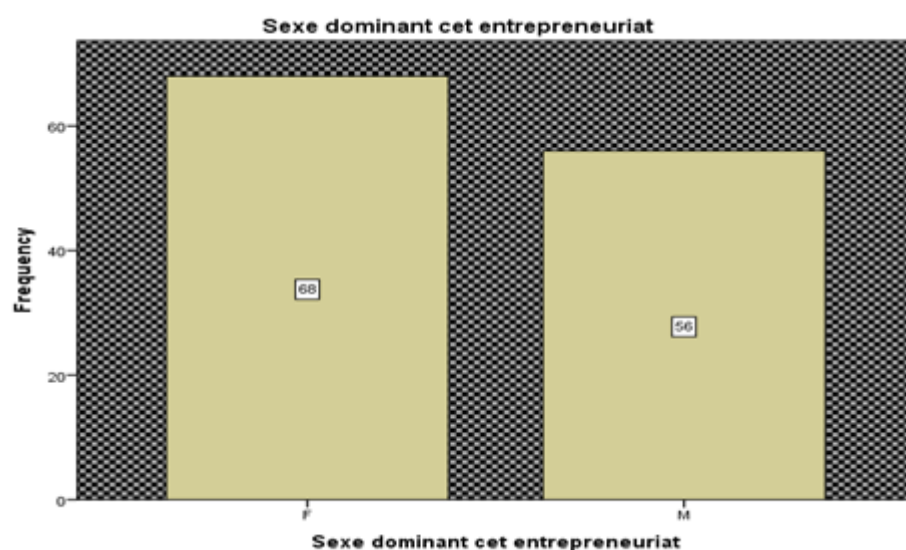
Tableau No 8 : Sexe dominant cet entrepreneuriat

		Freque- ncy	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	F	68	54,8	54,8	54,8
	M	56	45,2	45,2	100,0
	Total	124	100,0	100,0	

Source : Résultat du terrain

Le résultat du tableau N°8 confirme ce qui a été dit dans les sections ci-haut que l'entrepreneuriat de ménage a été un domaine beaucoup plus exploité et dominé par les activités des femmes. Soit 10% d'écart, qui paraît être un pourcentage léger, mais plus large en termes d'activités. Pour le sous échantillon d'étude, le nombre des unités des femmes était toujours supérieur. Le graphique, ci-après en illustre.

Graphique 6 : Part des femmes et des hommes



Le graphique N°6 renseigne sur le nombre des unités économiques des ménages féminins plus élevé que celui des masculins, et il croit progressivement avec le rythme de l'emploi, aussi longtemps que ce dernier continue à être

introuvable, les familles se nourrissent de cet entrepreneuriat. Pour enrichir nos résultats, le tableau ci-dessous décrit les statistiques descriptives entre les indicateurs.

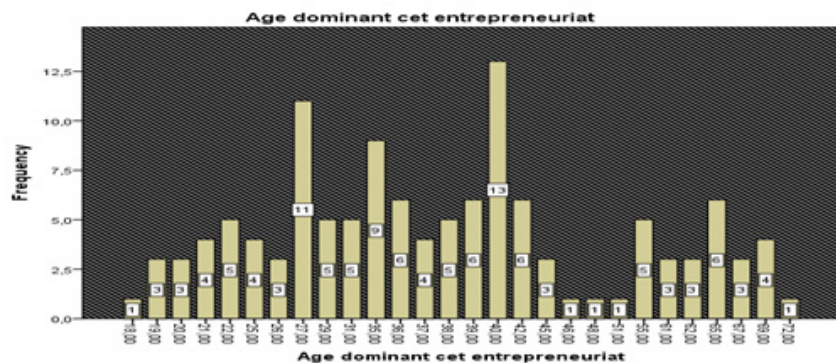
Tableau No 9 : Age dominant cet entrepreneuriat

N		124
Mean		39,0484
Std. Error of Mean		1,28651
Médian		37,0000
Mode		40,00
Std. Deviation		14,32597
Variance		205,233
Skewness		,724
Kurtosis		-,377
Minimum		18,00
Maximum		72,00
	25	27,0000
Percentiles	50	37,0000
	75	44,2500

Source : Résultat du terrain.

Le tableau N°9 renseigne que l'âge moyen d'un ménage entrepreneur est de 39 ans, minimum 18 et maximum 72 pour un standard de déviation de 40. Le graphique ci-dessous en donne plus de détails.

Graphique 7 : Ages des ménages entrepreneurs de la N'sele



Source : Résultat du terrain.

Tableau No 10 : Corrélations

		Ménages dépendant totalement de l'entrepreneuriat de ménage (1)	Age dominant cet entrepreneuriat
Ménages dépendant totalement de l'entrepreneuriat de ménage (1)	Pearson Correlation	1	-,445**
	Sig. (2-tailed)		,000
	Sum of Squares and Cross-products	28,089	-374,919
	Covariance	,228	-3,048
	N	124	124
	Pearson Correlation	-,445**	1
Sig. (2-tailed)	,000		
Age dominant cet entrepreneuriat	Sum of Squares and Cross-products	-374,919	25243,710
	Covariance	-3,048	205,233
	N	124	124

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

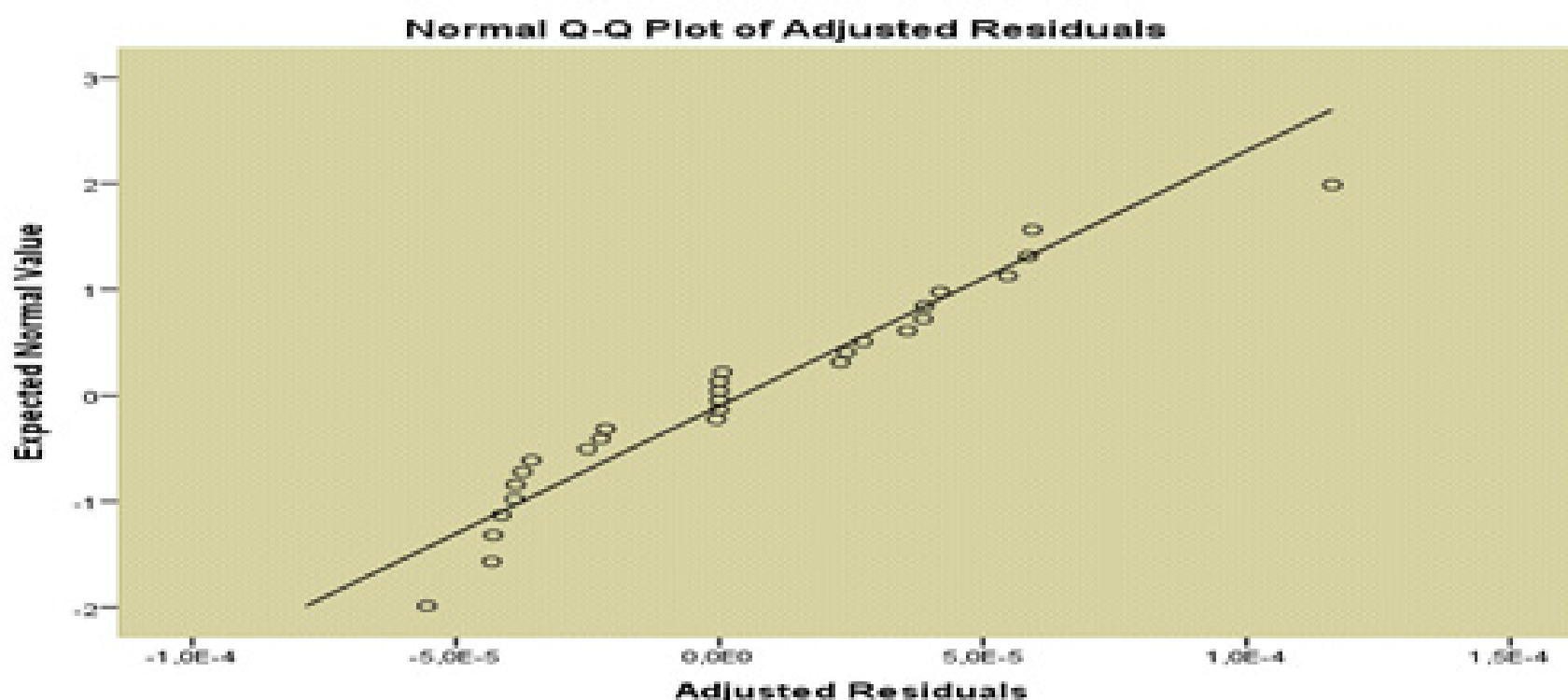
Source : Résultat du terrain.

Le tableau N°10 renseigne sur la dépendance totale des variables et des indicateurs ainsi que le statut social de l'entrepreneuriat de ménage.

Le graphique N07 renseigne sur la part de l'âge minimal à maximal en passant par la moyenne de 40 ans qui est considéré comme le mode de la série. Outre les statistiques descriptives, nous avons également des corrélations.

Et cette dépendance est linéairement corrélée comme le rev-lent les figures 4 et 5.

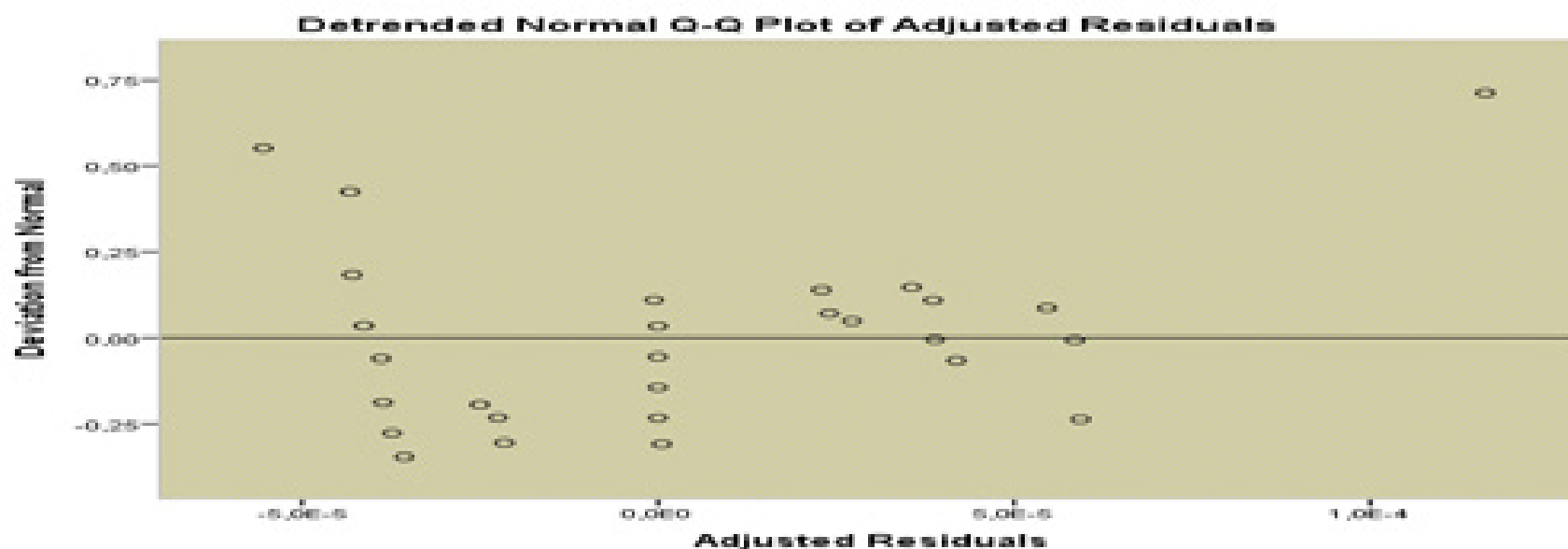
Figure N°4 : Ajustement et corrélation des variables



Source : Résultat du terrain.

La figure N°4 renseigne premièrement sur les nuages autocentrés autour de la droite et deuxièmement une diagonale des indicateurs groupés et isolés, qui expliquent à la fois la corrélation dépendante et indépendante entre les variables. La figure N°5, ci-dessous, enrichit l'explication.

Figure 5 : Ajustement et corrélation des variables



Source : Résultat du terrain.

Toute chose restante égale par ailleurs, la figure N°5 renseigne que l'ajustement entre les variables conduit à une corrélation dépendante dont la droite est confondue au coût fixé. Ceci explique que les activités des ménages entrepreneurs contribueront toujours au statut social aussi longtemps qu'il n'y a pas encore d'autres alternatives.

C. De l'interprétation des résultats

Tout en considérant que les paramètres estimés (à travers les indicateurs) repris dans les différents tableaux ci-dessus ne sont pas d'impacts marginaux, ni des élasticités, l'interprétation se limite au sens (signe) des effets des variables explicatives sur la variable dépendante.

Au regard des résultats fournis dans les tableaux ci-dessus, il y a lieu de noter de manière globale ce qui suit :

- les hommes entrepreneurs ont moins de chance d'améliorer leur statut social grâce à l'entrepreneuriat de ménage comparativement aux femmes, dans les mêmes conditions (toutes choses restant égales par ailleurs) ;
- l'âge influe sur les chances d'améliorer son statut social à travers l'entrepreneuriat de ménage, *ceteris paribus*. Plus l'entrepreneur prend de l'âge, de moins en moins, il peut espérer améliorer son statut social grâce à cet entrepreneuriat, s'agissant essentiellement des attributs suivants : l'éducation, la santé et le logement. Par contre, sur le plan de transport et du niveau de vie, un entrepreneur de plus en plus âgé améliore son statut social à travers ce dernier, avec le temps ;
- comparé aux autres, les célibataires (état civil) ont généralement moins de chance d'améliorer leur statut social (santé, transport, logement) à travers l'entrepreneuriat, mais ils ont plus de chance que les autres à le faire en matière d'éducation et de niveau de vie (dépense par jour), *ceteris paribus* ;
- le fait pour l'entrepreneur de disposer des personnes à sa charge accroît ses chances à avoir un logement décent, mais réduit ses chances à améliorer son niveau de vie, *ceteris paribus* ;
- l'entrepreneuriat par contrainte (motivation) accroît en général les chances de disposer d'un statut social meilleur que s'il était fait pour raison de complément de revenu. Toutefois, l'effet est contraire en matière de transport, *ceteris paribus* ;
- l'expérience professionnelle accroît les chances d'un entrepreneur à améliorer son statut social, mais cela n'est favorable qu'à l'amélioration de niveau de vie des autres,

ceteris paribus ;

- le fait d'avoir suivi une formation appropriée pour créer une entreprise accroît les chances pour un entrepreneur à améliorer son statut social (logement et niveau de vie), par rapport à ceux qui ne l'ont pas; mais, cela n'est pas vrai (les chances baissent) pour l'éducation et la santé, *ceteris paribus* ;
- le fait pour un entrepreneur de dépendre totalement de revenu accroît ses chances d'améliorer son statut social (du fait qu'il y consacre toute son attention et son énergie), plus que ceux qui font ces activités pour d'autres raisons, *ceteris paribus*.

VIII. CONCLUSION

Au terme de cette recherche, nous confirmons l'hypothèse selon laquelle les ménages de la commune de la N'sele vivent grâce à l'entrepreneuriat. Et sa nécessité devient une urgence collective, et son objectif primordial à tous est de fournir le revenu manqué dans l'emploi professionnel. Et le but de la recherche a été celui de démontrer que la nécessité de cette pratique n'attire pas seulement l'attention de plusieurs chercheurs, mais aussi les praticiens. L'entrepreneuriat contribue au statut social des ménages de Kinshasa, en particulier ceux de la commune de N'sele. Un autre objectif a été celui de connaître combien des ménages de la commune vivent seulement cet entrepreneuriat, y a-t-il une forte concentration des unités économiques dans les quartiers, ces questionnements ont conduit à obtenir les différents résultats repris dans les différents tableaux.

A cet effet, après l'enquête dans la commune, nous avons constaté que la N'sele regorge à son sein plus de 1 614 966 populations, au moins 230 709 ménages. Le sous échantillon d'analyse est de 124 ménages actifs tirés du groupe de 845. Les indicateurs qui ont permis de faire une analyse approfondie étaient le niveau de concentration des activités, de la fréquentation,

de l'influence administrative et des domaines et concessions réservés. Au regard des résultats du tableau N°6, il est indiqué 124 unités du sous échantillon et 81 ménages dépendent totalement de cet entrepreneuriat, soit 65,32% contre 34,68% des ménages qui ont créé des unités économiques pour des raisons de complément.

Ceci nous conduit à généraliser sur l'ensemble de la population de 551 unités économiques créées par contraintes par des ménages n'ayant pas de lien avec l'emploi, par contre 294 unités sont créées pour des compléments au salaire insuffisant. De ce qui précède, nous concluons que sur l'échantillon de 230 709 ménages vivant dans la commune de N'sele, plus au moins 150 439 ménages vivent grâce à l'entrepreneuriat et 80 270 sont indifférents.

IX. BIBLIOGRAPHIE

1. Adler, P. S., & Kwon, S. W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of management review*, 27(1), 17-40.
2. Ahl H.J. (2003), « The scientific reproduction of gender inequality: A discourse analysis of research articles on women's entrepreneurship », The 5th European Feminist Research Conference, 20-24 août, Lund University, Suède, 17 p.
3. Ahl, H. (2004). The scientific reproduction of gender inequality. the 5th European Feminist Research Conference August 20-24, 2003 Lund University, Sweden.
4. Ahl, H. (2006). Why research on women entrepreneurs needs new directions. *Entrepreneurship theory and practice*, 30(5), 595-621.
5. Anderson, A., Park, J., & Jack, S. (2007). Entrepreneurial social capital conceptualizing social capital in new high-tech firms. *International Small Business Journal*, 25(3), 245-272.
6. Anna, A. L., Chandler, G. N., Jansen, E., & Mero, N. P. (2000). Women business owners in traditional and non-traditional industries. *Journal of Business venturing*, 15(3), 279-303.
7. Antoncic, B. (2003). Risk taking in intrapreneurship: Translating the individual level risk aversion into the organizational risk taking. *Journal of Enterprising Culture*, 11(01), 1-23.
8. Avenier, M. J. (1989). Méthodes de terrain et recherche en management stratégique. *Economies et sociétés*, 14, 199-218.
9. Baines, S., & Wheelock, J. (1998). Working for each other: Gender, the household and micro-business survival and growth. *International Small Business Journal*, 17(1), 16-35.
10. Balkundi, P., & Harrison, D. A. (2006). Ties, leaders, and time in teams: Strong inference about network structure's effects on team viability and performance. *Academy of Management Journal*, 49(1), 49-68.
11. Balambo M. A., Ancrages culturels et nature de l'intégration des supply chains : l'exemple de la culture nationale marocaine. 2013. <hal-0081999>
12. Baumard, P. (1997). Constructivisme et processus de la recherche : l'émergence d'une posture épistémologique chez le chercheur. Cahiers de recherche LAREGO. Université de Versailles St Quentin.
13. Bayad, M., & Barbot, M. C. (2002). Proposition d'un modèle de succession dans les PME familiales : étude de cas exploratoire de la relation père-fille. 6ème Congrès international francophone sur la PME.
14. Belcourt, M. (1990). A family portrait of Canada's most successful female entrepreneurs. *Journal of Business Ethics*, 9(4-5),

- 435-438.
15. Belcourt, M. L., Burke, R. J., & Lee-Gosselin, H. (1991). The glass box: Women business owners in Canada. Canadian Advisory Council on the Status of Women.
 16. Benzakour-Chami, A. (1996). Femmes et institutions. ANNUAIRE DE L'AFRIQUE DU NORD, 35, 169-180.
 17. Bergadaà, M., & Nyeck, S. (1992). Recherche en marketing : un état des controverses. Recherche et applications en marketing, 7(3), 23-44.
 18. Bernoux P. (1999). Sociologie des entreprises, Paris, Seuil, coll. « Point »»
 19. Bernoux, P., Amblard, H., Livian, Y. F., & Herreros, G. (2015). Les nouvelles approches sociologiques des organisations. Seuil.
 20. Bertaux, D., & de Singly, F. (1997). Les récits de vie : perspective ethnosociologique. Nathan.
 21. Birley S (1985) The Role of Networks in the Entrepreneurial Process, Journal of Business Venturing 1(1): 107
 22. Birley S, Cromie S et Myers A (1991) Entrepreneurial Networks: their emergence in Ireland and overseas, International Small Business Journal 9(4): 56-74 Birley, S. (1985). The small firm-set at the start.
 23. Blackburn, R.A, Curran, J, & Jarvis, R. (1990), Small Firms and local networks: some theoretical and conceptual explanations, XIII Small firms policy and Research conference, Harrogate.
 24. Blisson, D., & Rana, B. K. (2001, June). The role of entrepreneurial networks: The influence of gender and ethnicity in British SMEs. In 46th ICSB World Conference, Taipei, Taiwan.
 25. Boden, R. J., & Nucci, A. R. (2000). On the survival prospects of men's and women's new business ventures. Journal of business venturing, 15(4), 347-362.
 26. Bonardi, J. P. (1998). Le marché et l'entrepreneur : L'apport de l'école autrichienne. Laroche H. et Nioche J.-P. (éds), Repenser la stratégie. Fondements et perspectives, Paris, Vuibert (Collection Entreprendre, Série vital rous), 277-98.
 27. Borgatti, S. P., & Cross, R. (2003). A relational view of information seeking and learning in social networks. Management science, 49(4), 432-445.
 28. Borgatti, S. P., & Foster, P. C. (2003). The network paradigm in organizational research: A review and typology. Journal of management, 29(6), 991-1013.
 29. Borgatti, S. P., Everett, M. G., & Freeman, L. C. (2002). Ucinet for Windows: Software for social network analysis.
 30. Borges, C., & Filion, L. J. (2012). Le développement du capital social entrepreneurial des créateurs d'entreprises technologiques issus d'un essaimage universitaire. Cahier de recherche n, 05.
 31. Bourdieu P. (1980), Le capital social, notes provisoires, Actes de la recherche en sciences sociales, 31.