

IRES

Institut de Recherches Economiques et Sociales

N°ISSN : 0008-0209 (Imprimé)
3080-7565 (En ligne)



UNIVERSITÉ DE KINSHASA

Revue Trimestrielle

Cahiers Economiques et Sociaux

Vol. 40 N°3
Septembre 2025

Presses Universitaires de Kinshasa - PUK

Cahiers Economiques et Sociaux

**VOLUME 40 N°3
Septembre 2025**

Cahiers Economiques et Sociaux

COMITÉ DE REDACTION :

REDACTEUR EN CHEF :
REDACTEUR EN CHEF ADJOINT :
CHARGÉ DE PUBLICATION :
SECRÉTAIRE DE RÉDACTION:

Antoine BATAMBA BALEMBU
Jean-Paul KONDE KONDE
Cyprien METELA SHUMB
Michel MUSA KALONDA

COMITÉ SCIENTIFIQUE

Phocas PFUNGA PFUNGA

(Université de Kinshasa et Université Loyola au Congo)

Gaston MAYEMBE BIN MASTAKI

(Université de Kinshasa, Université MAPON et Université de Kindu)

André MULUMBA KABASUKUTUSUA

(Université de Kinshasa)

Godefroid SINZIDI KABUKI

(Université de Kinshasa, Université Révérend KIM et Institut Supérieur Pédagogique de Kinshasa)

Papy-Ferdinand KIMUANGA EYAMBO

(Université de Kinshasa et Université Révérend KIM)

Elias MULENDA ONEMA

(Université de Kinshasa)

Jean-Pierre BOSONGA BOFEKI

(Université de Kinshasa, Université Protestante au Congo)

Bernard LUTUTALA MUMPASI

(Université de Kinshasa et Université Kongo)

François KABUYA KALALA

(Université de Kinshasa et Université Protestante au Congo)

Séraphin MVUDI MATINGU

(Université de Kinshasa, Université William Booth, Université Protestante au Congo et Université Kongo)

Odilon GAMELA NGINU

(Université de Kinshasa, Haute école de Commerce de Kinshasa et Université Kongo)

Emmanuel MUKUNDI NYEMBO

(Université de Kinshasa, Université Pédagogique Nationale et Université de Kisangani)

Vincent NGONGA NZINGA

(Université de Kinshasa et Université Protestante au Congo)

Justin OKANA N'SIAW LEBUN

(Université de Kinshasa et Université Catholique au Congo)

Leonard KABEYA TSHIKUKU

(Université de Kinshasa et Université Libre de Kinshasa)

Gaston LONZO LUBU

(Université de Kinshasa)

Cédric KALEMASI MOSENGO

(Université de Kinshasa)

Junior KANA KIWE

(Université de Kinshasa et Université Révérend KIM)

COMITÉ DE LECTURE

Christian Marie ZAMO AKONO

(Université de Yaoundé 2/Cameroun)

Bruno SCHOUMAKER

(Université Catholique de Louvain)

Gervais BENINGUISSE

(Maître de conférences à l'IFORD, Université de Yaoundé II)

Blaise NLEMFU

(Université de Kinshasa et Université de Sherbrooke)

Charles N'CHO

(USA, University of California)

Youyou-Thérèse BAENDE BOFOTA

(Université de Kinshasa)

Christian MBAYO KABANGO

(Université de Kinshasa)

Jody NGONGO NGOY

(Université de Kinshasa)

Ferdinand NGWABA

(Université de Kinshasa)

Célestin MAYOUKOU

(Université de Rouen)

Armand MBOUTCHOUANG

(Université de Dschang/Cameroun)

Jacques EBWEME YONZABA

(Université de Kinshasa)

Jean LIYONGO EMPENGELE

(Université de Kinshasa)

Joseph KASWENGI

(Université de Kinshasa et Université d'Orléans)

Léon TSAMBU BULU

(Université de Kinshasa)

Sommaire

VOLUME 40

Septembre 2025

NUMERO 3

Konde K. J.-P. (2025)

Effet des importations et Fluctuations du Taux de Change en République Démocratique du Congo 11

Oyema N. J. & Lukumu M. N. (2025)

Dynamique des communautés économiques et intégration régionale en Afrique : lecture critique du développement a géométrie variable 25

Bolima B. W.(2025)

Du procès de cacao et/ou de l'économie cacaoyère durable comme mécanisme d'adaptation aux changements climatiques, une stratégie de diversification économique et comme une solution à l'insécurité alimentaire en RDC. 41

Kabamba M. A. (2025)

The Determinants of Real Exchange Rate Misalignment: Empirical Evidence from Sub-Saharan Africa 53

Mbatika M. J. & Kabuya M. A. (2025)

Comportement moutonnier chez les entrepreneurs Congolais 69

Effet des importations et Fluctuations du Taux de Change en République Démocratique du Congo

Par :

Jean-Paul KONDE KONDE*

Résumé

L'objectif de cette étude est d'évaluer l'effet des importations sur l'évolution du taux de change en RDC, de 2001 à 2023. Les résultats basés sur le modèle ARDL indiquent qu'à long terme, une augmentation des importations entraîne une dépréciation significative de la monnaie nationale, soulignant ainsi une dépendance structurelle aux produits étrangers. En revanche, à court terme les importations n'ont aucun effet significatif sur le taux de change, seule l'inflation exerce une influence marquante sur le taux de change. L'absence de lien de causalité direct entre importations, inflation et taux de change suggère l'existence d'autres facteurs déterminants non pris en compte dans l'analyse. Les conclusions de cette étude soulignent la nécessité d'une stratégie combinée de substitution des importations et de stabilité macroéconomique, notamment par la promotion de la production locale et le maintien d'une inflation maîtrisée.

Mots-clés : **Fluctuations du taux de change, Importation, Modèle ARDL.**

Abstract

The objective of this study is to assess the effect of imports on exchange rate movements in the DRC from 2001 to 2023. The results based on the ARDL model indicate that, in the long term, an increase in imports leads to a significant depreciation of the national currency, highlighting a structural dependence on foreign products. In contrast, in the short term, imports have no significant effect on the exchange rate; only inflation has a marked influence on the exchange rate. The absence of a direct causal link between imports, inflation, and the exchange rate suggests the existence of other determining factors not taken into account in the analysis. The conclusions of this study highlight the need for a combined strategy of import substitution and macroeconomic stability, in particular through the promotion of local production and the maintenance of controlled inflation.

Keywords: **Exchange rate fluctuations, Import, ARDL model.**

* Professeur Associé à l'Université de Kinshasa, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion. jpkondek@gmail.com

I. INTRODUCTION

Dans les pays en développement, un des principaux objectifs que chaque État intègre dans sa politique nationale de développement est la quête de la croissance économique. Par ailleurs, la dynamique de croissance rapide et l'accumulation de capital ont des répercussions sur la balance des paiements et le taux de change. Par conséquent, la détermination du taux de change constitue un enjeu fondamental de la macroéconomie à l'échelle mondiale. En effet, les fluctuations des taux de change jouent un rôle crucial dans les échanges économiques mondiaux et sont au cœur des préoccupations quotidiennes des acteurs du secteur économique. La croissance des échanges commerciaux et financiers au niveau international, ainsi que l'interconnexion qui en résulte, constituent un facteur clé justifiant la valeur stratégique de cette variable (Mondher, 2004).

La relation entre la variabilité des taux de change et le commerce international est essentiellement fondée sur le comportement des importateurs et des exportateurs opérant dans une économie mondiale caractérisée par des fluctuations importantes des taux de change. Dans cet environnement plutôt instable, les entreprises encourent potentiellement un risque de change qui peut ultimement affecter leur performance. Celles-ci peuvent alors choisir de s'ajuster en réduisant leur implication sur les marchés mondiaux affectant ainsi négativement le volume des échanges commerciaux (Bélangier et Gutiérrez, 1990).

Ayant une économie ouverte et dollarisée, la République démocratique du Congo (RDC) dépend fortement du commerce international, où le secteur minier joue un rôle essentiel en matière de réserves de change. Par conséquent, le taux de change joue un rôle significatif dans la définition de sa compétitivité sur le marché international.

De façon générale, l'augmentation des taux de change en RDC est fréquemment signalée par une diminution de la valeur de sa monnaie par rapport aux monnaies étrangères, en raison de la rareté des devises disponibles.

Si les fluctuations du taux de change sont plus visibles dans certains pays africains comme la RDC, cela est dû au fait que l'économie congolaise a un tissu productif archaïque et presque inexistant. En effet, la RDC est un importateur hors pair qui dépend du Reste du Monde même pour les biens de première nécessité (produits alimentaires et autres). Le besoin en devises pour importer les biens de consommation courant fait que les importateurs fassent recours au taux de change qui est de tout le temps sollicité pour couvrir les importations du pays. Le recours à la devise étrangère pour couvrir les besoins en importation du pays ne reste pas sans conséquences.

Pour contourner ou atténuer les chocs exogènes du commerce international, cette étude qui traite de la relation fluctuations du taux de change et échanges commerciaux met un accent particulier sur les substituts aux importations. Plus précisément, il s'agit de faire ressortir la stratégie orientée vers l'intérieur, ou de substitutions aux importations. Car la plupart des produits consommés sont importés alors qu'ils peuvent faire l'objet d'une production locale, d'où la nécessité de stimuler la production locale. En effet, l'instabilité accrue du taux de change à l'intérieur de pays nécessite la substitution de ces importations par la production nationale générée elle-même par la croissance économique (Tietmeyer, 2000).

Ce déséquilibre observé dans l'économie congolaise par rapport aux principaux partenaires dans les échanges est la cause majeure des plusieurs conséquences notamment dollarisation, l'inflation chroniques, la dépréciation de la monnaie

nationale et tant d'autres. C'est ainsi que cet article analyse propose la substitution des importations comme remède aux fluctuations du taux de change qui émanent principalement les déséquilibres macroéconomiques dans les échanges commerciaux internationaux.

L'objectif de cette étude est de montrer l'impact des importations sur le taux de change en RDC durant la période 2001-2022, en se basant sur un modèle vectoriel autorégressif à retard échelonné (ARDL). Cette modélisation nous permettra de déceler l'impact d'une dépréciation du taux de change sur la croissance en interaction avec d'autres variables. Les variations du taux de change entraînent une augmentation des prix des biens de première nécessité sur le marché. Toutefois, il est possible de réduire les impacts négatifs de cette situation en favorisant une production locale, axée principalement sur l'agriculture et l'entrepreneuriat. Ainsi, la montée de l'instabilité des taux de change dans un pays s'accompagne d'un ralentissement de la croissance économique, cette dernière étant évaluée par le biais des échanges internationaux.

Eu égard à ce qui précède, nous pouvons nous demander : Quelle est l'incidence des importations des biens de consommation sur les fluctuations des taux de change en RD Congo ?

Pour ce faire, ce manuscrit contient deux parties. La première partie est consacrée à la revue de la littérature sur théorique et empirique sur le taux de change et la deuxième fait l'objet d'une analyse économétrique par le modèle auto régressif à retards échelonnés (ARDL) dont l'objectif est de mettre en exergue les effets à court et à long terme des importations sur le taux de change en RDC durant la période étudiée.

1. Revue de littérature

Les recherches sur la relation entre la demande d'importation et les fluctuations du taux de

change ont produit des résultats divers dans divers contextes économiques. Dans le cas de l'Éthiopie, Ali et al. (2024) ont utilisé un modèle non linéaire autorégressif à décalage distribué (NARDL) pour analyser les données de 1985 à 2021, révélant que les réserves de change, le revenu réel et la volatilité du taux de change influencent significativement la demande d'importation à long terme. De même, Matlasedi (2017) a utilisé une approche ARDL pour évaluer la fonction de demande d'importation de l'Afrique du Sud, identifiant le taux de change effectif réel et les prix relatifs comme des déterminants critiques.

Au Nigéria, les études d'Oyovwi (2012) et d'Odili (2015) ont exploré le lien entre les fluctuations du taux de change et la demande d'importation, soulignant la sensibilité des volumes d'importation aux fluctuations du taux de change. De plus, Razafimahefa et Hamori (2005) ont examiné les fonctions de demande d'importation à Madagascar et à Maurice, constatant que le revenu et les prix relatifs jouent un rôle important dans la définition du comportement d'importation.

Baum et Caglayan (2006) ont analysé les effets de la volatilité des taux de change sur le commerce dans la région, concluant que cette volatilité affecte significativement les flux commerciaux. Senadza et Diaba (2017) ont corroboré ces résultats, soulignant les effets négatifs de l'instabilité des taux de change sur les performances commerciales. Au Ghana, la mise en œuvre de politiques de substitution aux importations a été analysée empiriquement, révélant leur influence sur les balances commerciales et la dynamique des taux de change. (Agyapong et Anyars, 2022).

Bahmani-Oskooee et Miteza (2006) ont utilisé des techniques de cointégration de panel pour évaluer les effets des dévaluations dans plusieurs pays. Leurs conclusions suggèrent que l'impact

des dévaluations est spécifique à chaque pays et dépend de divers facteurs, notamment la structure de l'économie et la réactivité des flux commerciaux aux variations des taux de change. Collins (1996) a examiné l'évolution vers des régimes de change plus flexibles en Amérique latine et dans les Caraïbes, analysant ses implications pour la performance macroéconomique.

Des cadres théoriques ont également été développés pour comprendre la demande d'importations sous contraintes de change. Hemphill (1974) a introduit un modèle soulignant le rôle de la disponibilité des devises dans les décisions d'importation, modèle qui a ensuite été élargi par Moran (1989) pour intégrer les interventions gouvernementales dans l'ajustement des prix intérieurs des importations. Emran et Shilpi (2010) ont abordé les limites des données dans les pays en développement en proposant l'utilisation des réserves de change comme indicateur de la capacité d'importation, démontrant ainsi son importance dans la détermination des volumes d'importation. Ces modèles soulignent l'importance de la disponibilité des devises et des interventions politiques dans la détermination de la demande d'importations.

Goldstein et Khan (1985) rappellent que les décisions d'importation sont déterminées par un double effet : le prix relatif et le revenu. En l'absence d'une offre locale de qualité suffisante, même une hausse des prix des produits étrangers n'entraîne pas nécessairement un basculement vers des substituts nationaux. Dans le contexte des pays en développement, Edwards (1986) a étudié si les dévaluations étaient restrictives, en utilisant une méthode de composantes de variance sur des données provenant de 12 pays en développement.

L'étude a révélé que les dévaluations tendent à avoir un effet restrictif à court terme sur la production, bien que cet effet se dissipe avec le

temps. El-Ramly et Abdel-Haleim (2008) ont mené une analyse d'autorégression vectorielle (VAR) sur l'économie égyptienne, concluant que les dévaluations entraînent initialement une contraction de la production, leurs effets négatifs pouvant durer jusqu'à quatre ans avant l'apparition d'impacts positifs.

Cette analyse est reprise et approfondie par Rodrik (2008), qui plaide pour des politiques industrielles ciblées afin de tirer profit des variations de taux de change. Il démontre que sans mesures incitatives à la production, une dépréciation ne fait qu'aggraver le coût des importations sans améliorer la compétitivité interne. Ce constat est d'autant plus pertinent dans le cas congolais, caractérisé par une industrialisation embryonnaire.

À un niveau désagrégé, des études ont examiné les réactions sectorielles aux fluctuations du taux de change. Wan et al (2011) ont analysé les prix à l'importation chinois dans dix secteurs à l'aide d'un modèle à décalage distribué, constatant des degrés variables de répercussion du taux de change, les produits de ressources présentant une sensibilité plus élevée. Cao et Shen (2013) ont utilisé la méthode des moments généralisés (MMG) pour évaluer la relation entre les prix à l'importation et les fluctuations du taux de change dans treize secteurs, concluant que certains secteurs, comme les équipements spéciaux et les transports, présentent une réactivité minimale. Ces résultats mettent en évidence l'hétérogénéité de la répercussion du taux de change selon les secteurs, soulignant la nécessité de réponses politiques adaptées.

2. Méthodologie

2.1. Spécification du modèle

Cette étude fait recours au modèle ARDL. Les modèles « ARDL », également appelés « modèles autorégressifs avec retards échelonnés », sont des modèles dynamiques. Ces derniers in-

corporent la dimension temporelle (délai d'ajustement, anticipations, etc.) dans l'analyse d'une variable (série chronologique), ce qui permet d'améliorer les prévisions et l'efficacité des politiques (décisions, actions, etc.), contrairement au modèle simple (non dynamique) dont l'explication instantanée (effet immédiat ou non étalé dans le temps) ne capture qu'une fraction de la variation de la variable à étudier. Dans la famille des modèles dynamiques, l'on distingue trois types de modèles. Dans un modèle dynamique, une variable dépendante (Y_t) peut être expliquée à la fois par :

Ses propres valeurs décalées. Un tel modèle dynamique est appelé « modèle autorégressif » (AR) et peut s'écrire :

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 Y_{t-1} + \dots + \alpha_p Y_{t-p} + \mu_t \quad (1)$$

Avec μ_t : terme d'erreur.

Des valeurs présentes des variables indépendantes (X_t) et leurs valeurs décalées dans le temps (X_{t-1}). Il s'agit ici des « modèles à retards échelonnés » (DL) qui ont la forme :

$$\Delta TCH_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \beta_{11} \Delta TCH_{t-1} + \sum_{i=1}^p \beta_{12} \Delta M_t + \sum_{i=0}^q \beta_{13} \Delta M_{t-1} + \sum_{i=1}^p \beta_{14} \Delta INFL_t + \sum_{i=0}^q \beta_{15} \Delta INFL_{t-1} + \mu_t \quad (4)$$

Avec Δ : opérateur de différence première ; β_0 : constante ; β_{11} : est le coefficient de co intégration, et β_{12} , β_{14} : effets à long terme ; β_{13} , β_{15} : dynamique de long terme du modèle ; μ_t : terme d'erreur (bruit blanc).

2.2. Choix et signes attendus des variables du modèle

Par ailleurs, l'analyse vise à évaluer la nature, la direction et l'ampleur de cette relation macroéconomique dans le contexte institutionnel et structurel spécifique de l'économie congolaise. Le lien entre volatilité des taux de change et per-

$$Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i \cdot X_{t-i} + \mu_t \quad (2)$$

Cependant, les modèles ARDL, qui héritent les caractéristiques des modèles AR et DL, souffrent de certains problèmes économétriques qui compliquent son estimation par les Moindres Carrés Ordinaires (MCO) : colinéarité entre variables explicatives (modèle DL), autocorrélation des erreurs (modèle AR), etc. L'on recourt généralement à des techniques d'estimation robustes. Dans le cadre de notre étude, nous nous proposons d'estimer un modèle ARDL en se référant au modèle utilisé par Leila B.L (2014) dans le cadre de l'économie de la Zone Européenne. Selon l'auteur précité si l'on pense qu'il y a une relation entre les importations et le taux de change, cela peut s'écrire mathématiquement par :

$$TCH_t = f(M_t, INFL_t) \quad (3)$$

Si l'on se propose de saisir les effets de court terme et ceux de long terme des variables explicatives ci-dessus sur la croissance économique se présente comme suit :

formance commerciale est depuis longtemps un sujet central du discours économique international, en particulier pour les économies en développement structurellement vulnérables comme la RDC. Compte tenu de la forte dépendance du pays aux importations et de l'instabilité prononcée de sa monnaie nationale, l'évaluation des canaux de transmission par lesquels la dynamique des taux de change influence le commerce est essentielle pour assurer la résilience macroéconomique et guider la formulation de politiques judicieuses. Afin de mieux comprendre les effets des fluctuations des taux de change sur les flux commerciaux en République démocratique du Congo (RDC), cette étude empirique s'appuie

sur des données mensuelles à haute fréquence couvrant la période de janvier 2001 à décembre 2023.

Pour explorer les impacts à court et à long terme de la volatilité du taux de change sur les performances d'exportation et d'importation de la RDC, des techniques économétriques de séries chronologiques sont appliquées. En intégrant des variables de contrôle clés – notamment les termes de l'échange, les taux d'inflation et les indices de production industrielle – le modèle vise à saisir la réactivité multiforme des flux commerciaux aux fluctuations monétaires. Le cadre empirique tient compte de la présence de réformes structurelles, de chocs externes et de l'évolution des régimes de politique monétaire qui ont façonné le paysage macroéconomique du pays au cours des deux dernières décennies. En fin de compte, les résultats devraient permettre de déterminer si l'instabilité du taux de change a agi comme une contrainte ou un stimulant sur les performances commerciales du pays, fournissant ainsi des informations précieuses pour les futures stratégies de taux de change et de politique commerciale.

Généralement, dans l'analyse des déterminants des fluctuations du taux de change, les importations (M) et le taux d'inflation (INFL) sont considérés comme des variables explicatives clés en raison de leur impact direct sur la dynamique de l'offre et de la demande de devises. Les importations reflètent le volume de biens et services étrangers acquis par les résidents, et dans un régime de taux de change flexible, une augmentation des importations est généralement associée à une demande accrue de devises étrangères, ce qui tend à déprécier la monnaie locale ; une relation négative avec le taux de change est donc attendue. L'inflation (TINF), d'autre part, est introduite en raison de ses effets déstabilisateurs sur les investissements à long terme et la production globale. Dans un pays dépendant

des importations comme la RDC, une inflation élevée affaiblit le pouvoir d'achat et perturbe la stabilité économique, ce qui peut entraîner une dépréciation de la monnaie. Par conséquent, un signe négatif est également attendu pour l'inflation

3. Analyse statistique

3.1. Analyse de corrélation

La matrice de corrélation révèle une très faible relation négative entre les importations (M) et le taux de change (TCH) avec un coefficient de -0,0107, suggérant que les variations des importations n'ont presque pas d'association linéaire avec le taux de change. De même, la corrélation entre l'inflation (TINF) et le taux de change est également minimale à -0,0188, indiquant une connexion linéaire non significative.

Tableau 1 : Corrélation entre des variables

	M	TCH	TINF
M	1,0000	-0,0107	-0,1561
TCH	-0,0107	1,0000	-0,0188
TINF	-0,1561	-0,0188	1,0000

Source : Auteur

La relation la plus forte dans la matrice, bien que toujours faible, est entre l'inflation et les importations à -0,1561, impliquant une légère association inverse. Ces résultats suggèrent que ni les importations ni l'inflation ne présentent de corrélation linéaire significative avec le taux de change, ce qui suggère que d'autres facteurs pourraient mieux expliquer sa variation.

3.2. Stationnarité des séries

Pour examiner la stationnarité des variables, la littérature propose plusieurs tests de racine unitaire. Parmi les plus couramment utilisés figurent le test de Dickey-Fuller augmenté (ADF) et le test de Phillips-Perron (PP). Dans cette étude, le test de Dickey-Fuller augmenté (ADF) a été utilisé pour évaluer la stationnarité des variables.

Tableau 2. Synthèse des résultats du test stationnarité

Variabes	Trend	Dérive	ADF	VCM	ADF	VCM	Déci- sion	Ordre d'Intégra- tion
M	Ns	S	(5%)	(5%)	(5%)	(5%)	DS	
TCH	Ns	S	(-1,513649)	(-3,428819)	(-4,692908)	(-3,428819)	DS	
INFL	Ns	NS	(-7,077537)	(-3,427902)	(-3,716311)	-----	DS	
			(-15,83847)	(-3,427830)	(-7,418031)	-----		

Source : Résultat de l'auteur.

Ce tableau renseigne que les variables taux de change et taux d'inflation sont stationnaires en niveau, elles sont donc co intégrées alors que la variable importations est stationnaire après la première différence.

3.3. Test de cointégration aux bornes

Suivant la procédure automatique sur Eviews 9, le test de cointégration de Pesaran et al. (2001) exige que le modèle ARDL soit estimé au préalable. La statistique du test calculée, soit la valeur F de Fisher, sera comparée aux valeurs critiques (qui forment des bornes) comme suit :

- Si Fisher > borne supérieure : cointégration existe
- Si Fisher < borne inférieure : cointégration n'existe pas
- Si la borne inférieure < Fisher < borne supérieure : pas de conclusion

Tableau 3: Résultats du test de cointégration

Variabes	M, TCH et INFL	
F-stat calculée	543,4564	
F-stat calculée	543,4564	Borne >
10%	3,17	4,14
5%	3,79	4,85
2,50%	4,41	5,52
1%	5,15	6,36

Source : l'auteur sur Eviews 9

Les résultats du test de cointégration aux bornes confirment l'existence d'une relation de cointégration entre les séries sous étude (la valeur de F-stat est > à celle de la borne supérieure), ce qui

donne la possibilité d'estimer les effets de long terme des importations sur le taux de change.

3.4. Test Causalité entre variables

Lorsque certaines variables sont stationnaires à niveau et d'autres intégrées à la première différence (ou sont intégrées à des ordres différents), le test de causalité de Granger traditionnel devient inefficace. Dans ce cas, l'on recourt au test de causalité au sens de Toda-Yamamoto (1995) qui est basé sur la statistique « W » de Wald, celle-ci est distribuée suivant un khi-deux. L'hypothèse nulle stipule l'absence de causalité entre variables (probabilité > 5%). Ce test repose sur l'estimation d'un VAR augmenté du maximum des ordres d'intégration.

Tableau 4 : Résultat du test de Yamamoto

Variable dépendante : TCH			
	Chi-carré	Degré de liberté	Probabilité
Variables Indépendantes			
M	0,031349	2	0,9844
TINF	3,72962	2	0,1549
All	3,793764	4	0,4346

Source : l'auteur sur Eviews 9

Les résultats du test de causalité de Yamamoto suggèrent qu'il n'existe pas de relation causale statistiquement significative entre les variables indépendantes – Importations (M), Inflation (TINF) et l'effet conjoint de toutes les variables (All) – et le taux de change (TCH) dans le cas de la République démocratique du

Congo. Plus précisément, les valeurs de probabilité pour les importations (0,9844), l'inflation (0,1549) et l'ensemble conjoint de variables (0,4346) dépassent toutes les seuils de signification conventionnels de 1 %, 5 %, et même 10 %. Cela implique que nous ne parvenons pas à rejeter l'hypothèse nulle d'absence de causalité au sens de Granger de ces variables avec le taux de change. En d'autres termes, les fluctuations du taux de change ne peuvent être prédites sur la base des valeurs passées des importations ou de l'inflation, que ce soit individuellement ou collectivement, dans le modèle testé. Ces résultats pourraient indiquer que d'autres facteurs structurels ou externes – non capturés par les impor-

tations ou l'inflation – jouent un rôle plus dominant dans l'influence du comportement du taux de change dans le contexte de la RDC.

4. Estimation coefficients de Long terme et dynamique de court terme

Le modèle ARDL estimé nous permet d'estimer les coefficients de court terme et les ceux de long terme.

4.1. Coefficients de Long terme (LT)

Le tableau 5 nous fournit les coefficients ou élasticités de court terme estimées.

Tableau 6 : Résultats d'estimation coefficients de Long terme (LT)

Variabes	Coefficient	Ecart-type	t-student	Prob. *
LM	0,660542	0,118202	5,588238	0,0000
LTINF	0,019211	0,032667	0,588083	0,557

Source : Auteur sur Eviews 9

Les résultats de l'estimation à long terme révèlent que l'élasticité du taux de change (TCH) par rapport aux importations (LM) est à la fois positive et statistiquement significative au seuil de 1 %. Plus précisément, une augmentation de 1 % du volume des importations est associée à une dépréciation de 0,66 % du taux de change, ceteris paribus. Ce résultat suggère qu'une demande d'importations plus élevée exerce une pression à la baisse sur la monnaie nationale en République démocratique du Congo (RDC), reflétant la dépendance structurelle du pays aux biens et services étrangers. Cette association positive à long terme est cohérente avec l'attente théorique selon laquelle des flux d'importation excessifs peuvent entraîner une détérioration de la balance commerciale et ainsi contribuer à la dépréciation de la monnaie, en particulier dans les économies disposant de réserves de change limitées.

En revanche, le coefficient d'inflation (LTINF) est positif mais statistiquement non significatif, ce qui indique que les pressions inflationnistes n'exercent pas d'influence significative sur les fluctuations du taux de change à long terme au cours de la période observée. Ce résultat implique que, dans le contexte de la RDC, le taux de change n'a pas été particulièrement sensible à la dynamique des prix intérieurs sur le long terme, peut-être en raison de l'impact prépondérant des variables liées au commerce et du sous-développement des mécanismes de transmission monétaire. Les résultats concordent avec des études empiriques telles que celles de Bahmani-Oskooee et Hegerty (2007), qui ont observé une forte corrélation entre les importations et la dépréciation du taux de change dans les économies en développement dépendantes des importations, tandis que l'impact de l'inflation restait peu concluant. Ces résultats soulignent le rôle central de la dynamique du secteur extérieur dans l'évolution du taux de change dans des

contextes économiques fragiles comme celui de la RDC.

4.2. Coefficients de court terme (CT)

Comme on peut le lire sur le tableau 5, le coefficient d'ajustement ou force de rappel est statisti-

quement significatif, il est négatif et est compris entre zéro et un en valeur absolue, ce qui garantit un mécanisme de correction d'erreur, et donc l'existence d'une relation de long terme (cointégration) entre variables.

Tableau 5: Résultats d'estimation des coefficients de CT

Variabes	Coefficient	Ecart-type	t-student	Prob. *
D(LM)	-0,398655	1,917343	-0,207921	0,8355
D(LTINF)	-0,078217	0,034865	-2,243432	0,0258
CointEq(-1)	-0,65928	0,059984	-10,990968	0,0000
C	2,54588	0,76791	3,315337	0,0011

Source : l'auteur sur Eviews 9

La dynamique à court terme du taux de change (TCH), telle que capturée par un modèle de correction d'erreurs (ECM), fournit des informations importantes sur l'influence des niveaux d'importation (M), de l'inflation (TINF) et du mécanisme d'ajustement vers l'équilibre à long terme. Le coefficient de la variable d'importation en différence première (D(LM)) est négatif (-0,398655) mais statistiquement non significatif ($p = 0,8355$), indiquant que les variations à court terme des volumes d'importation n'exercent pas d'influence significative sur les fluctuations du taux de change au cours de la période observée. En revanche, le coefficient associé à l'inflation (D(LTINF)) est également négatif (-0,078217) et statistiquement significatif au niveau de 5 % ($p = 0,0258$), suggérant que la hausse de l'inflation à court terme exerce une pression à la baisse sur le taux de change, peut-être par l'érosion du pouvoir d'achat national ou la diminution de la confiance des investisseurs dans le franc congolais.

Le terme de correction d'erreur (CointEq(-1)) a un coefficient négatif et hautement significatif (-0,65928 ; $p < 0,01$), ce qui implique un processus de convergence fort et stable vers l'équilibre à long terme. Ce coefficient d'ajustement suggère qu'environ 66 % du déséquilibre de la

période précédente est corrigé en un mois, reflétant un réalignement relativement rapide du taux de change en réponse aux déséquilibres macroéconomiques. Ces résultats concordent avec des études empiriques antérieures menées dans des contextes similaires de pays en développement, telles que celles de Bahmani-Oskooee et Hegerity (2007) et Elbadawi et Soto (1997), qui ont également observé que l'inflation a tendance à affaiblir les taux de change à court terme, tandis que les importations ne présentent pas toujours d'effets de répercussion significatifs à court terme. Ainsi, les résultats renforcent l'importance de la stabilité des prix et de la crédibilité macroéconomique comme ancrages de la stabilité du taux de change dans le cadre de la politique commerciale de la RDC.

5. Validation statistique des résultats

Afin de garantir la fiabilité et la robustesse des résultats évaluant l'impact des importations sur les fluctuations du taux de change en RDC, plusieurs tests diagnostiques ont été réalisés. Le test du multiplicateur de Lagrange n'a montré aucune preuve d'autocorrélation dans les résidus, suggérant que le modèle est exempt de problèmes de corrélation sérielle susceptibles de fausser les estimations. Le test de Ramsey RESET a confir-

mé que le modèle est correctement spécifié, sans omission de relations non linéaires. De plus, le test de Jarque-Bera a montré que les résidus sont normalement distribués, une hypothèse clé pour une inférence statistique valide. Le test d'homoscédasticité a en outre démontré que les résidus ont une variance constante, excluant l'hétéroscédasticité qui pourrait autrement biaiser les erreurs types et les seuils de signification. Globalement, ces résultats confirment que le modèle répond aux hypothèses économétriques fondamentales, renforçant ainsi la crédibilité de ses conclusions concernant les effets de seuil de l'investissement public sur la croissance économique.

6. CONCLUSION

Cette étude visait à analyser l'effet des importations sur les fluctuations du taux de change en République démocratique du Congo sur la période 2001-2022, en utilisant un modèle ARDL pour tenir compte des dynamiques à long et à court terme. Les résultats montrent clairement une relation statistiquement significative et positive entre les importations et la dépréciation du taux de change à long terme, confirmant la dépendance structurelle de l'économie congolaise aux biens et services étrangers. Une augmentation de 1 % des importations entraîne une dépréciation de 0,66 % du taux de change, soulignant la vulnérabilité de la monnaie nationale aux pressions commerciales extérieures.

À court terme, les fluctuations des importations n'ont pas eu d'impact statistiquement significatif sur les mouvements du taux de change, tandis que l'inflation a exercé un effet négatif et significatif. Cela implique que les pressions inflationnistes à court terme érodent la valeur de la monnaie plus directement que les variations des importations, probablement en raison de leur influence sur le pouvoir d'achat et la confiance des investisseurs. De plus, le terme de correc-

tion d'erreur indique un ajustement fort et rapide vers l'équilibre à long terme, avec environ 66 % des écarts corrigés en une seule période.

Concernant les tests de causalité, l'étude renseigne qu'il n'y a aucun lien de causalité entre importations, inflation et taux de change. En d'autres termes, les fluctuations du taux de change ne peuvent être prédites sur la base des valeurs passées des importations ou de l'inflation, que ce soit individuellement ou collectivement. Ces résultats pourraient indiquer que d'autres facteurs structurels ou externes – non capturés par les importations ou l'inflation – jouent un rôle plus dominant dans l'influence du comportement du taux de change dans le contexte de la RDC.

À la lumière de ces résultats, l'étude recommande aux décideurs de la politique économique de la République démocratique du Congo d'adopter une double stratégie politique axée sur la substitution aux importations et la stabilisation macroéconomique. La promotion de la production nationale par le biais d'une politique industrielle, d'investissements dans les chaînes de valeur locales et de mesures incitatives pour les secteurs en concurrence avec les importations pourrait réduire la dépendance extérieure et alléger la pression sur le taux de change. Parallèlement, le maintien d'une inflation faible et stable grâce à une politique monétaire crédible et à une discipline budgétaire rigoureuse est essentiel pour ancrer les attentes et soutenir la stabilité du taux de change à court et à long terme.

BIBLIOGRAPHIE

1. Bahmani-Oskooee, M., & Miteza, I. (2006). Are devaluations contractionary? Evidence from panel cointegration. *Economic Issues*, 11(1), 49–64.
2. Bélanger, D., & Gutiérrez, S. (1990). Impact de la variabilité des taux de change sur le com-

- merce international : Un survol critique de la littérature. *L'Actualité économique*, 66(1), 65–83. <https://doi.org/10.7202/601520ar>
3. Cao, W. and Shen, Y. (2013) Exchange Rate Pass-Through of RMB, Industry Import Prices and Inflation between 1996 and 2011. *Journal of Financial Research*, No. 10, 68-80.
 4. Chérif, M. (2004). *Les taux de change* (18^e éd.). Une Fayette.
 5. Collins, S. M. (1996). On becoming more flexible: Exchange rate regimes in Latin America and the Caribbean. *Journal of Development Economics*, 51(1), 117–138. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(96\)00407-5](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(96)00407-5)
 6. Côté, A. (1986). Les effets de la variabilité des taux de change sur le commerce international : Une analyse pour le Canada. *L'Actualité économique*, 62(4), 501–520. <https://doi.org/10.7202/601388ar>
 7. Dickson, O. O. (2012). Exchange rate volatility and economic growth in Nigeria. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 3(3), 399-407.
 8. Edwards, S. (1986). Are devaluations contractionary? *The Review of Economics and Statistics*, 68(3), 501–508. <https://doi.org/10.2307/1926027>
 9. El Aboudi, S., & El Bakkouchi, M. (2022). L'impact du taux de change réel effectif et de l'inflation sur la croissance économique des pays : Une investigation empirique en données de panel. *Revue Française d'Économie et de Gestion*, 3(5), 63–81.
 10. Elbadawi, I. A., & Soto, R. (1997). Real exchange rates and macroeconomic adjustments in sub-Saharan Africa and other developing countries. *Journal of African Economies*, 74-120.
 11. El-Ramly, H., & Abdel-Haleim, S. M. (2008). The effect of devaluation on output in the Egyptian economy: A vector autoregression analysis. *International Research Journal of Finance and Economics*, 14, 82–99.
 12. Emran, M. S., & Shilpi, F. (2010). Estimating an import demand function in developing countries: A structural econometric approach with applications to India and Sri Lanka. *Review of International Economics*, 18(2), 307-319.
 13. Fitoussi, J.-P., & al. (1988). Ruptures et continuités dans l'orientation des politiques macroéconomiques des pays. *Revue de l'OCDE*, 22, 3–50.
 14. Haoudi, A., & Rabhi, A. (2020). Taux de change et croissance économique au Maroc : Évidence empirique. *Finance & Finance Internationale*, (18), 1–18.
 15. Hemphill, W. L. (1974). The Effect of Foreign Exchange Receipts on Imports of Less Developed Countries. *Staff Papers-International Monetary Fund*, 637-677.
 16. Joseph, A., & Ibrahim, A. S. (2022). The impact of import substitution policy on trade and exchange rate: An empirical analysis from Ghana. *Journal of Economics and International Finance*, 14(3), 46-61.
 17. Kumar, M., & Woo, J. (2010). Public debt and growth (IMF Working Paper No. 10/174). International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9781455282951.001>
 18. Leila, B. L. (2014). *Taux de change et croissance économique : Investigation empirique pour la zone euro, l'Union européenne et les pays avancés* [Thèse de doctorat, Université de Tunis].
 19. Magda, K. (2004). Exchange rate fluctua-

- tions and economic activity in developing countries: Theory and evidence. *Journal of Economic Development*, 29(1), 85–106.
20. Matlasedi, T. N. (2017). The influence of the real effective exchange rate and relative prices on South Africa's import demand function: An ARDL approach. *Cogent Economics & Finance*, 5(1), 1419778.
21. Matlasedi, T. N. (2017). The influence of the real effective exchange rate and relative prices on South Africa's import demand function: An ARDL approach. *Cogent Economics & Finance*, 5(1), 1419778.
22. Odili, O. (2015). Effects of exchange rate trends and volatility on imports in Nigeria: implications for macroeconomic policy. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 3(7), 51-70.
23. Razafimahefa, I. F., & Hamori, S. (2005). Import demand function: some evidence from Madagascar and Mauritius. *Journal of African Economies*, 14(3), 411-434.
24. Razmi, A., Rapetti, M., & Skott, P. (2011). The real exchange rate and economic development (Working Paper Series No. 116). University of Massachusetts Amherst. <https://www.peri.umass.edu/publication/item/427-the-real-exchange-rate-and-economic-development>
25. Rhodd, R. G. (1993). The effect of real exchange rate changes on output: Jamaica's devaluation experience. *Journal of International Development*, 5(3), 291–297. <https://doi.org/10.1002/jid.3380050310>
26. Rodrik, D. (2008). The real exchange rate and economic growth. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2008(2), 365–412. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1293860>
27. Senadza, B., & Diaba, D. D. (2017). Effect of exchange rate volatility on trade in Sub-Saharan Africa. *Journal of African Trade*, 4(1), 20-36.
28. Tietmeyer, H. (1999). *Économie sociale de marché et stabilité monétaire*. Paris: Économica.
29. Wan, X. L., Chen, B. K., & Fu, X. G. (2011). Exchange Rate Pass-Through on China's Import Prices and Foreign Exporters' Pricing Strategy: Evidence based on the Industry-Level Data. *Studies of International Finance*, 4, 18-29.

Dynamique des communautés économiques et intégration régionale en Afrique : lecture critique du développement à géométrie variable

Par :

Joseph OYEMA NDJOKO* ,

Nicodème LUKUMU MATABISI**

Résumé

La lecture critique de la marche des Communautés Economiques Régionales en Afrique permet de faire un diagnostic clair sur la dynamique de l'intégration régionale qui, au regard des résultats sur terrain, n'a pas été à la hauteur des ambitions. Les défis à l'intégration régionales sont nombreux, notamment le manque de volonté politique et d'engagement des pays membres, la léthargie de certains pays et leur réticence à renoncer à leur souveraineté ou avoir des intérêts contradictoires, ce qui rend difficile l'obtention d'un consensus sur des questions clés ; les disparités en matière de développement économique et de compétitivité entre les pays membres. Certains pays sont plus avancés et compétitifs que d'autres, ce qui entraîne des bénéfices inégaux de l'intégration régionale.

Mots clés : **Dynamique régionale, intégration**

ABSTRACT

A critical reading of the progress of the Regional Economic Communities in Africa makes it possible to make a clear diagnosis of the dynamics of regional integration which, in view of the results on the ground, have not been up to the ambitions. Challenges to integration are numerous, including a lack of political will and commitment among member countries, the lethargy of some countries and their reluctance to relinquish sovereignty or have conflicting interests, making it difficult to reach consensus on key issues; disparities in economic development and competitiveness among member countries. Some countries may be more advanced and competitive than others, resulting in uneven benefits from regional integration.

* Assistant au Département des Sciences Economiques. FASEG/Université de Kinshasa. E-mail : josephoyema@gmail.com

** Professeur au Département des Sciences Economiques. FASEG/Université de Kinshasa. E-mail : matabisi45@gmail.com

0. INTRODUCTION

Juste après les indépendances politiques, les pays africains ont résolu de créer des organisations régionales et sous régionales dans le but principal de non seulement rattraper le retard de développement économique, mais également et surtout de s'affranchir du joug colonial.

Le second mobile étant atteint, le challenge du développement économique se pointe comme un objectif idéal, mais les pays africains n'ont jamais trouvé la recette appropriée pour y parvenir malgré la multiplicité des organisations créées. L'on observe que beaucoup de pays membres desdites Communautés Economiques Régionales ne semblent pas prendre à bras le corps l'objectif ambitieux fixé par l'Union Africaine, celui d'avoir « une Afrique intégrée, prospère, pacifique, ..., présentant une force dynamique sur la scène internationale » d'ici 2063 (Matalata, 2023).

La géométrie variable s'observe sur le fait qu'il y a une nette différenciation dans le fonctionnement des économies africaines entre la stratégie pour atteindre l'ultime objectif et l'opérationnel. L'évaluation et l'inadéquation entre ces deux sphères (stratégie et opérationnel) n'a pas permis de mettre en place des actions réelles permettant de réduire l'écart de développement d'une part, et d'autre part, d'écarter les contraintes opérationnelles pour une intégration réussie.

Le bilan de l'intégration régionale en Afrique depuis la création de l'Union Africaine jusqu'à la création des Communautés Economiques Régionales ne semble pas être satisfaisant malgré les multiples rencontres, échanges et discours théoriques des différents animateurs politiques. La dimension des discours politiques semble dominée sur le concret, c'est-à-dire sur les actions opérationnelles.

La grande interrogation demeure celle de savoir pourquoi l'Afrique demeure dans une léthargie légendaire dans la mise en place des stratégies opérationnelles de l'intégration régionale malgré le potentiel en ressources et la création des CER, plus de soixante ans depuis les indépendances ? En d'autres termes, quels sont les facteurs explicatifs de la désintégration africaine (i) ? Aussi, les CER africaines sont-elles créées dans une stratégie d'imitation adaptative en copiant ce que le monde occidental a fait pour son intégration ? (ii).

En guise d'hypothèses à ces deux interrogations majeures, il se dégage que les contraintes d'opérationnalisation des stratégies, le manque d'une dynamique réelle dans les CER, le manque de solidité institutionnelle, ..., seraient des facteurs explicatifs d'une part (i), et d'autre part, le mimétisme des institutions africaines serait également à la base de cette stagnation de l'intégration économique (ii).

L'approche opérationnelle nécessite une intégration régionale exigeant des changements de paradigme. La révolution des mentalités, le pragmatisme, la cohérence des politiques de convergence, pertinence et compatibilité des priorités (Matala-Tala, 2017). La volonté commune de réduire les velléités conflictuelles entre Etats et la mise en place des institutions démocratiques dans chaque pays.

Dans la même optique d'évaluer la dynamique de l'intégration régionale des CER africaines, la problématique de la multi-appartenance s'érige comme une interrogation dont on n'a pas encore trouvé une réponse adéquate. Quoi que justifié par le fait de la proximité géographique, de l'interdépendance des activités économiques, d'une culture ou des langues, « des relations de coopération historiques et le partage des ressources communes, des raisons politiques et sécuritaires », selon Kabuya. et Tshiunza, (2009). La multi

appartenance des pays africains dans différentes organisations régionales constitue une épine dorsale dont il faut éclaircir pour mieux orienter la dynamique de l'intégration africaine.

L'objectif principal de cet article est de mettre en lumière les différentes contraintes opérationnelles qui sont à la base de la léthargie dans la dynamique de l'intégration économique des pays africains d'un côté, et de l'autre côté, interroger le modèle de l'intégration africaine basée sur d'une duplication du modèle européen sans que les conditions structurelles soient les mêmes.

C'est ainsi que pour y arriver, une approche analytique des stratégies mises en place combinée d'un recours historique et le recours à la documentation en la matière s'avèrent nécessaires à l'atteinte de l'objectif de cet article.

0. APERCU DES COMMUNAUTÉS ÉCONOMIQUES RÉGIONALES AFRICAINES

C'est depuis 1991 au Nigéria, qu'un Traité dit d'Abuja a été signé par les pays membres de l'OUA (devenue UA), que la fondation de la Communauté Économique Africaine (CEA) a été placée ; les CER ne sont que la pierre angulaire de cet édifice qui a eu comme objectif une intégration de tous les pays aux fins de mieux se promouvoir dans la mondialisation. Alain et Ronan (2012).

Hormis l'Alliance des États du Sahel, AES en sigle, composée du Mali, du Burkina Faso et du Niger, pays anciennement membre de la CEDEAO, l'Afrique compte à ce jour quatorze CER fonctionnelles au niveau de chaque région.

Tableau 1 : Communautés Economiques Régionales Africaines.

N°	COMMUNAUTES ECONOMIQUES REGIONALES	DATE DE CREATION	PAYS MEMBRE	OBJECTIF FINAL	R E - GIONS
1.	Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO/ECOWAS)	24 juillet 1993	Bénin, Burkina Faso, Cap Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée Bissau, Libéria, Mali, Niger, Sénégal, Sierra Leone, Togo	Union économique intégrale	Afrique de l'Ouest
2.	Union économique et monétaire Ouest-Africaine (UEMOA)	10 janvier 1994	Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo	Union Douanière	
3.	Union de la Rivière Mano (URM/MRU)				
4.	Communautés des Etats Sahélo-sahariens (CEN-SAD)	18 février 1998	Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Djibouti, Égypte, Érythrée, Gambie, Lybie, Mali, Maroc, Niger, Nigéria, République centrafricaine, Sénégal, Somalie, Soudan, Tchad, Togo, Tunisie	Zone de libre échange et intégration dans certains secteurs	
5.	Communauté économiques des Etats de l'Afrique Centrale (CEEAC/ECCAS)	1er juillet 2007	Angola, Burundi, Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, République centrafricaine, RDC, Rwanda, Sao Tomé et-Principe Tchad. Notons le Rwanda est en processus de quitter cette CER	Union économique intégrale	
6	Communauté économique et Monétaire d'Afrique Centrale (CEMAC)	24 juin 1999	Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale République centrafricaine, Tchad	Union économique intégrale	Afrique Centrale
7	Communauté économique des Pays des Grands Lacs (CEPGL)	20 septembre 1976	Tanzanie, RDC, Burundi, Rwanda	Coopération et intégration	

8	Marché commun de l'Afrique Orientale et Australe (COMESA)	08 décembre 1994	Burundi, Djibouti, Comores, Egypte, Ethiopie, Kenya, RDC, Malawi, Madagascar, Il Maurice, Lybie, Eswatini, Rwanda, Seychelles, Somalie, Soudan, Tunisie, Zambie, Zimbabwe	Marché Commun	
9	Communauté de développement de l'Afrique Australe (SADC)	1er septembre 2000	Afrique du Sud, Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Maurice, Mozambique, Namibie, RDC, République Unie de Tanzanie, Swaziland, Zambie, Zimbabwe	Union économique intégrale	Afrique Australe
10	Union Douanière pour l'Afrique Australe (SACU)	15 juillet 2004	RSA, Botswana, Lesotho, Namibie, Swaziland	Union Douanière	
11	Commission de l'Océan indien (IOC)	1980	Les Comores, Madagascar, Maurice, Les Seychelles, la Réunion (représentée par la France)	Fédération et mutualisation des efforts pour défendre les intérêts des membres	
12	Communauté des Etats de l'Afrique de l'Est (EAC)	7 juillet 2000	Burundi, Kenya, Ouganda, République Unie de Tanzanie, Rwanda, RDC	Union économique intégrale	Afrique Orientale
13	Autorité Intergouvernementale pour le Développement (AIGD/IGAD)	25 novembre 1996	Djibouti, Érythrée, thiopie, Kenya, Ouganda, Somalie, Soudan	Union économique intégrale	
14	Union du Maghreb Arabe (UMA)	19 février 1989	Algérie, Jamahiriya arabe libyenne, Maroc, Mauritanie, Tunisie	Union économique intégrale	Afrique du Nord

Source : élaboré sur base des travaux de KABUYA, TSHIUNZA et Secrétariat du CNUCED.

Sur les quatorze CER, la CEDEAO est avancée par rapport aux autres en matière de libre circulation des personnes, elle a une monnaie unique ainsi que d'autres avancées. Les autres CER régionales dépendent à une large échelle que des appuis budgétaires extérieurs, selon le rapport de la Cour des comptes européenne, 2020. Du point de vue économique, le commerce intra-africain reste très faible, avec environ 4% pour l'UMA,

9,2% pour la CEDEAO, ou 9,8% pour la SADC, inférieur à 1% au niveau continentale, alors que ce taux est d'environ 19% pour le MERCOSUR, 21% pour l'ASEAN, et 70% pour l'Union européenne (Matala-Tala, 2017).

L'état de l'intégration africaine du point de vue des échanges entre pays reste encore à un niveau relativement bas. Considérons à ce propos le tableau synthétique ci-après.

Tableau 2 : Etat d'échanges intra-continent en 2022 (en pourcentage du total).

N°	CONTINENTS	ETAT D'ECHANGES INTRA-CONTINENTS EN 2021 EN %
1.	Commerce intra-européen	71
2.	Commerce intra-asiatique	52
3.	Commerce intra-Nord-Américain	48
4.	Commerce intra-sud et centre américain	26
5.	Commerce intra-Africain	12

Source : Commission Economique pour l'Afrique, Etat de l'intégration régionale en Afrique, 2022

Il ressort du tableau 2 que le commerce intra-africain ne représentait que 12 % seulement en 2022.

Les échanges entre les Etats européens représentent plus de 70 % de leur production par rapport aux exportations dans le Reste du Monde. Ceci nous permet de paraphraser Moussone (2010) qui, parlant de l'intégration ouest africaine dans le commerce mondial, dit que « malgré une intégration économique et monétaire de

cette région, les échanges infrarégionaux sont marginaux à cause des structures de production homogènes et concurrentes ».

Du point de vue de la croissance de ces échanges entre CER, considérons quelques-unes à titre illustratif pour appréhender le taux de croissance durant la période allant de 2007 à 2022 (tableau 3).

Tableau 3 : Taux de croissance des échanges dans quelques CER africaines (2007-2022).

N°	CER	COMMERCE ENTRE CER		COMMERCE INTRA AFRICAIN		COMMERCE AVEC LE RESTE DU MONDE	
		EXPORT EN %	IMPORT EN %	EXPORT EN %	IMPORT EN %	EXPORT EN %	IMPORT EN %
1	CPGL	17	17	51	26	9	-3
2	COMESA	13	15	19	17	19	19
3	EAC	14	23	16	20	15	12
4	CEEAC	13	12	38	18	23	24
5	CEDEAO	25	19	23	22	26	31

Source : Tirées d'ARIA IV, CEA- données DOTS, FMI, 2023.

Les données du tableau 3 confirment effectivement le non-développement des échanges commerciaux en Afrique à travers les CER.

Au regard du principe de spécialisation, les CER devraient se regrouper et focaliser chacune, sur les stratégies avec actions concrètes suivant les caractéristiques géographiques, sociales, sectorielles, spatiales et politiques aux fins de favoriser les conditions du développement intégré.

2. DYNAMIQUE ORGANISATIONNELLE ET CONTRAINTES A L'INTEGRATION AFRICAINE

Le recours historique de l'intégration africaine relève que depuis la période coloniale, l'Afrique, comme d'autres régions dominées, a été orientée sur le plan agricole aux cultures commerciales d'exportation, l'exploitation des matières premières destinées aux industries occidentales, sous le système politico-économique mis en place par la colonisation. En réalité, la dépendance des pays producteurs de ces produits s'accroît de plus en plus et développe davantage le sous-développement selon Mbaya, (2001). Il est donc évident et vérifiable que les théories sur les avantages comparatifs ont parfois et très souvent un caractère illusoire dans la mesure où la distribution des ressources est inégale. Leurs applications sont susceptibles de renforcer les déséquilibres

entre les pays africains au regard du déficit structurel.

Nonobstant, après la fin de la seconde guerre mondiale, la prise des consciences a été manifeste à travers des mouvements indépendantistes qui se sont intensifiés en Afrique. Et on nota des protestations croissantes contre le système colonial. Ceci malgré les tentatives du retour en arrière comme celui de van Bilsen, commissaire du roi des Belges à la Coopération au développement qui publia en 1955 une étude intitulée « Plan de 30 ans pour l'émancipation politique de l'Afrique belge ». Il propose donc un plan de 30 ans pour l'émancipation du Congo Belge et du Rwanda-Urundi, les deux colonies belges d'Afrique centrale ; ceci dans le but d'étouffer la volonté de liberté et d'auto-détermination des africains comme l'affirme également Mbaya (2001).

Après l'obtention des indépendances, la gouvernance africaine n'a pas été à la hauteur de relever les défis. D'où ces pays se caractérisent par :

1. La dépendance à l'extérieur qui est multiple : économique, politique et culturelle. En effet, l'Afrique est sacrifiée aux appétits impérialistes des grands financiers qui ne tiennent pas compte des priorités du développement interne, ni celui des citoyens. La priorité

- semble être accordée aux investissements étrangers, à la protection de leurs finances, à l'exploitation des ressources naturelles exportées parfois sans valeur ajoutée. L'observons les législations et leurs applications en matière d'investissement, du travail qui privilégient l'étranger, l'Occident en général et en particulier les géants asiatiques et d'ailleurs, Chine, Inde, Russie, UE, USA,... La structure des échanges africains avec le reste du Monde se caractérise par des exportations des matières premières et l'importation des produits finis.
2. En 1966, l'Occident impérialiste accorde déjà plus de 3,7 milliards de dollars de dons publics, 2,6 milliards de prêts publics (Bergeron et Guyard, 1967). Ces fonds destinés aux pays du Tiers-monde dont l'Afrique en bénéficie en grande partie n'avaient pas pour finalité d'autonomiser l'Afrique.
 3. La pauvreté des populations et les guerres révèlent que l'Afrique est la région du Monde où l'on trouve plus de pauvres, des enfants mal nourris, alors que le Continent dispose des terres arables susceptibles de promouvoir l'auto-suffisance alimentaire. De plus, le chômage, les conflits communautaires externes et internes, couronnent cet état de chose. Selon les récentes statistiques, plus de 43 % des Africains vivent avec moins d'un dollar américain. Le niveau d'incidence de la pauvreté varie de 40% à 80% selon les pays Diop, 2023).
 4. La servilité de certains de ses acteurs politiques, économiques et culturels montre que l'Afrique s'autodétruit, s'auto fragilise, s'auto flagelle par ses propres citoyens qui agissent comme instruments entre les mains de l'impérialisme-capitalisme sauvage. Ainsi, les intérêts des citoyens africains ne sont pas garantis et/ou soit relégués au second plan. Les serviles se voient octroyés quelques avantages d'accent au pouvoir, des avantages financiers et matériels comme récompense de leur rôle de courroie d'appauvrissement de l'Afrique.
 5. Le manque de volonté commune de s'affranchir du néo-colonialisme rassure que malgré les tentatives de certains acteurs et pays de sortir de l'ornière de la dépendance et du sous-développement imposé, l'Afrique manque encore le courage d'embrasser l'idéologie directrice qui a fait preuve dans d'autres nations. L'Afrique manque un modèle de développement basé sur ses réalités, sur son contexte, sur ses particularités. Les africains ont tendance à copier le modèle occidental qui a montré ses limites.
 6. La domination du capital étranger à travers des politiques incitatives des Investissements Directs Etrangers est une bonne chose pour l'Afrique. Toutefois, le gain réalisé par ces investissements qui bénéficient d'énormes exonérations est rapatrié dans les pays d'origines étrangères. Plus de 50 % des nouveaux investissements sont d'origine étrangère à l'Afrique. CEA, (2023).
 7. L'orientation du commerce extérieur des pays africains vers quelques produits primaires qui représentent une part importante des rentrées de devises de chaque pays alors que ces produits sont très vulnérables quant aux fluctuations des cours mondiaux des matières premières. Les exportations africaines sont non seulement dominées par les étrangers, mais restent aussi entièrement intégrées à des centres industriels situés hors Afrique. Comme le souligne Walter Rodney cité par Busselen (2010), l'inégalité de commerce entre les pays africains et la métropole a commencé à s'accroître à partir de la période coloniale.

8. La structure de la production africaine est principalement portée par l'extraction des matières premières qui, la plupart des temps, sont exportées sans une valeur ajoutée considérable. La chaîne de valeur est donc insuffisante sur les produits et services africains cela rend moins performante l'industrie africaine régionale.
9. La prédominance de l'économie informelle qui affecte les structures de productions des pays africains et fausse ainsi les politiques d'intégration.
10. La gouvernance institutionnelle qui reste moins efficace et bureaucratique pourtant, il a été démontré que la qualité des institutions influence le niveau de développement économique.
11. L'absence de la digitalisation et de l'automatisation des Processus Logistiques freinent la transformation numérique dans le secteur logistique qui est l'une des opportunités les plus prometteuses.
12. La qualité déficitaire des Infrastructures de Transports, les infrastructures de transport qui persiste comme l'un des points faibles majeurs de la logistique en Afrique. Le développement des corridors de transport intermodal (routes, chemins de fer, ports) pourrait offrir une solution durable pour la gestion des flux de marchandises.
13. L'absence d'intérêt à l'Énergie Renouvelable et Logistique Verte ; en effet, la transition vers une logistique durable et respectueuse de l'environnement est une autre avenue d'innovation.
14. L'absence des politiques de Formations et Développement des Compétences Locales ; l'un des leviers les plus efficaces pour renforcer le secteur logistique réside dans la formation professionnelle.

Notons également que le foisonnement des Communautés Economiques Régionales en Afrique semble devenir un chevauchement des accords qui sèment la confusion sur les objectifs et la finalité desdits regroupements. Il ressort que certains pays appartiennent à plusieurs regroupements à la fois ; créant alors la confusion en termes de règles commerciales et préférentielles et/ou des zones monétaires et économiques. Les pays africains sont également engagés dans des accords commerciaux internationaux, régionaux et bilatéraux.

La multiplication des CER ne fait que complexifier les engagements pris au niveau régional et sous-régional des pays africains non seulement entre eux, mais également et surtout avec les autres pays et régions (Hafid et Echkoundi, 2021).

Une analyse SWOT dans les pays africains met en exergue les forces (la détention des réserves des matières premières indispensables à l'industrie, le climat favorable à l'agriculture, un grand marché, etc...), les opportunités (la jeunesse de la population, la dynamique adaptative des africains aux nouvelles technologies, etc.), les faiblesses (absence des structures économiques solides, les décisions de politique économique parfois incohérentes aux réalités sur terrain, manque des démocraties pro-développement, etc) et les menaces (guerres, conflits armés et politiques internes, instabilité institutionnelle).

15. PREALABLES POUR UNE VERITABLE DYNAMIQUE D'INTEGRATION ECONOMIQUE EN AFRIQUE

L'intégration économique tant souhaitée passe par la mise en œuvre de projets intégrateurs ambitieux dans une approche où chaque Région doit avant tout résoudre la question de l'instabilité politique et la pauvreté qui règnent dans la plupart des pays africains, d'une part, et d'autre part, transformer les structures institutionnelles en un outil de développement. L'Afrique a plus d'institutions politiques que des institutions pro-développement.

Parmi les théories de développement conçues non seulement par les économistes tiers-mondistes ainsi que d'autres, un groupe réclame la rupture complète avec l'Occident impérialiste, tandis que l'autre groupe par contre préconise l'intégration régionale comme une alternative à un renforcement des liens avec d'autres régions ; et ce, comme des relations complémentaires.

La régionalisation est alors définie comme un mouvement ou processus centripète multisectoriel entre deux ou plusieurs sociétés ou communautés vers l'intégration ou le partage accru de leur souveraineté ; elle peut concerner les Accords commerciaux, l'établissement des certaines législations communes, ect. Oman (1994), L'intégration régionale rapproche des sociétés ou pays ayant des niveaux de développement industriel comparables ou très différents. Elle peut être réalisée dans l'approche géographique, c'est-à-dire des pays géographiques proches, soit autour d'un objectif ou d'un secteur, par exemple les pays producteurs des pétroles.

Pour l'Afrique, les Organisations Régionales et Sous-régionales sont conçues et mises en œuvre sur base de la géographie et non sur base des aspirations au développement des Etats. Ces intégrations semblent être donc une imposition du capitalisme libéral car ces organisations sont

confrontées au choix du système capitaliste.

Sur le plan de la mondialisation caractérisée par le libéralisme économique, l'ouverture sans limite aux marchés, l'abolition des frontières, doctrines et idéologie puisant ses origines dès les premiers craquements de la société féodale, a pris son essor à partir des révolutions industrielles en Europe. Le capitalisme exalte l'égo de l'individu, prône l'individualisme forcené et encourage les « réussites » économiques et financières de ce dernier, laissant sur le pavé le sort de la multitude jugée moins apte. Tandis que le socialisme né au milieu du 19^e siècle, Marx et Engels, au vu de l'extrême exploitation des ouvriers par les détenteurs des capitaux et Dirigeants d'Entreprises, ont analysé la situation, indiqué la mission et la voie de la libération de la classe ouvrière. (Lohekele, 2015).

Les acteurs du socialisme ont ainsi élaboré les idées encourageant la lutte contre le capital, le marxisme. Le marxisme a marqué la naissance du mouvement communiste international. Les fondements du Socialisme sont axés sur la justice sociale, la primauté des intérêts des populations, l'amélioration des conditions de vie socio-économique des populations, et l'intériorisation d'une idéologie directrice basée sur l'indépendance nationale, les liens indéfectibles des populations avec leurs Dirigeants, l'amour infini de la Patrie,... Ces approches ont toutes montré leurs faiblesses en Afrique.

Aussi, nous sommes d'avis que l'intégration régionale en Afrique doit être la combinaison à la fois de l'intégration économique et politique (promouvoir une intégration pour les pays membres autour de la convergence démocratique et de la bonne gouvernance économique) (tableau 4) selon Dzaka-Kikouta et Tchouassi (2021).

Tableau 4 : Etapes pour l'intégration régionale selon PAL.

Étapes	Durée	Principales actions à entreprendre
Première étape	1994-1999	Renforcement des CER existantes et création des CER dans les régions où il n'en existait pas.
Deuxième étape	1999-2007	Renforcement de l'intégration à l'intérieur des CER (c'est-à-dire la suppression des barrières tarifaires, harmonisation des droits de douane, renforcement de l'intégration sectorielle, coordination et harmonisation des activités des CER).
Troisième étape	2007-2017	Création d'une zone de libre-échange et d'une union douanière au sein de chacun des blocs régionaux (CER).
Quatrième étape	2017-2019	Coordination et harmonisation des systèmes tarifaires et non tarifaires dans les CER en vue de la mise en place d'une zone de libre-échange, devant déboucher sur une union douanière continentale.
Cinquième étape	2019-2023	Création d'un marché commun africain (c'est-à-dire des politiques sectorielles communes, harmonisation des politiques monétaires, financières et fiscales, libre circulation des personnes et droits de résidence et d'établissement) et aussi la création des ressources pour la communauté.
Sixième étape	2023-2028	Mise en place d'une union économique et monétaire continentale et d'un parlement africain (c'est-à-dire une banque centrale africaine et une monnaie unique, des entreprises multinationales africaines, etc).

Source : CEA

Toutefois, nous devons reconnaître que le modèle d'intégration africaine doit être fondé sur la communauté ou le regroupement et de l'intérêt commun car ce que l'Afrique a d'authentique ce sont des sociétés fondées autour de « nous » contrairement avec le libéralisme qui prône une société individualisée. Par exemple, la mise en place de la zone de libre-échange procure des avantages des gains escomptés d'un marché élargi.

Avec une circulation libre et sans entrave des biens et services, les investissements s'adaptent plus facilement à la demande et à l'offre. La grande question serait de savoir ce que l'Afrique va prioriser dans sa chaîne de valeur économique. Car on observe un paradoxe africain ; lequel les décideurs politiques concepteurs de l'Union Africaine et autres organisations régionales ont pensé qu'en mutualisant leurs capacités ainsi que les ressources et en mobilisant toutes les énergies nécessaires, le continent Africain sera à même de surmonter les défis qu'impose la lutte

contre la pauvreté. Selon l'UA, (2022, mars).

Nous sommes au regret de constater que les CER africaines sont des institutions politiques plutôt que d'être des institutions avec des visées purement économiques. Plus de soixante-cinq ans après les indépendances politiques, les organisations de l'intégration africaine font la marche en reculant. L'on assiste à plus d'intégration en termes de création des institutions et moins de commerce entre pays membres. Les résultats de l'étude d'El Bekri montrent que les niveaux d'intégration commerciale au sein des CER risquent d'accentuer l'asymétrie d'intégration continentale, ils révèlent que la distance ou écarts économiques impactent positivement et significativement l'intensité des échanges et suggèrent le renforcement de l'intégration via les « chaînes de valeur régionales ». De même, l'UA suggère également l'adoption des mesures tendant d'aller dans le sens d'éviter le chevauchement des membres et des objectifs dans les regroupements régionaux (UA, 2023).

Aussi, l'Afrique est obligé de tailler sa propre voie de sortie que soit différente de celle lui imposée par les organisations internationales dont les programmes de stabilisation des PAS ayant reposées sur la libéralisation ont eus des effets contestables non seulement sur les économies des pays mais également sur l'intégration comme l'affirme Grégoire (1991).

16. CONCLUSION

Au terme de cet article portant sur un état des lieux des CER africaines qui constituent le pilier central de l'intégration économique du continent, il ressort que malgré les nombreux avantages que présente l'intégration dans la constitution des grands ensembles, plusieurs défis majeurs s'érigent encore sur cette voie. Il y a lieu de noter le manque de volonté politique et d'engagement parmi les pays membres.

La léthargie de certains pays et leur réticence à renoncer à leur souveraineté ou avoir des intérêts contradictoires, ce qui rend difficile l'obtention d'un consensus sur des questions clés. Aussi, les disparités persistent en matière de développement économique et de compétitivité entre les pays membres. Certains pays peuvent être plus avancés et compétitifs que d'autres, ce qui entraîne des bénéfices inégaux de l'intégration régionale. Cela peut créer des tensions et des inégalités au sein de la région, compromettant les objectifs généraux de l'intégration.

Il s'observe donc des nettes disparités des politiques de convergences entre les différentes CER qui évoluent à géométrie variable.

Après une lecture critique et l'évaluation des contraintes à l'intégration, on note que le bilan de l'intégration régionale en Afrique depuis la création de l'Union Africaine jusqu'à la création des Communautés Economiques Régionales n'est pas satisfaisant malgré les multiples échanges et discours théoriques des différents

animateurs politiques. La dimension des discours politiques semble dominée sur le concret, c'est-à-dire sur les actions opérationnelles.

Il est indispensable de constater qu'au regard du principe de spécialisation, les CER africaines devraient se regrouper suivant les stratégies avec actions concrètes, chacune d'elles suivant les caractéristiques géographiques, sociales, sectorielles, spatiales et politiques aux fins de favoriser les conditions du développement intégré à travers une intégration harmonieuse et non à géométrie variable.

Notons que la transformation socio-économique pour un développement du continent africain nécessite d'être inclusive ; à cet effet, les CER doivent jouer un rôle primordial pour intégrer les différents pays aux processus de changement en lieu et place d'être des institutions superposées. Pour Imbernon, J., & Pesche, D. (2016) affirment également que « la transformation et le développement du continent doivent être inclusifs et les organisations régionales africaines doivent jouer un rôle primordial pour intégrer les différents territoires au processus de changement ». La multi-appartenance des pays africains dans les CER s'avère comme une stratégie moins efficace pour atteindre les performances économiques nécessaires au développement.

L'Afrique doit revenir sur le modèle de développement basé sur le principe de l'autonomie individuelle et de l'autosuffisance collective, avec comme finalité le développement endogène, qui doit être autocentré et auto-soutenu, d'une part, et d'autre part, sur le rejet des styles de vie exogènes et de la dépendance. L'hétérogénéité du fonctionnement actuel des CER ne permet pas à ces regroupements de constituer le socle de l'intégration africaine.

L'évaluation des contraintes à l'intégration montre que le bilan de l'intégration régionale en Afrique depuis la création de l'Union Afri-

caine jusqu'à la création des Communautés Economiques Régionales n'est pas satisfaisant malgré les multiples échanges et discours théoriques des différents animateurs politiques. La dimension des discours politiques semble dominée sur le concret. L'Afrique demeure donc dans une léthargie pour la mise en place des actions concrètes d'intégration suite aux multiples contraintes évoquées.

BIBLIOGRAPHIE

1. Alain, L. & Ronan, R. (2012). La gestion de la multi appartenance, une nécessité pour poursuivre la stratégie régionale dans l'Afrique de Grands Lacs), in Observatoire des Grands en Afrique, n°03 14 pages.
2. Bergeron, A. & Guyard, J. (1967). Les révolutions industrielles : l'ombre de l'argent, Ed. du Burin, Paris.
3. Busselen, T. (2010). Une histoire populaire du Congo. Editions Aden-Bruxelles Busselen, T. (2010). Une histoire populaire du Congo, Ed. Aden, Bruxelles.
4. Commission Economique pour l'Afrique. (2023, . Flash statistiques Afrique. Source incomplète.
5. Diop, S. (2023). Intensité commerciale Intra-CER en Afrique: La monnaie et la langue sont-elles des facteurs déterminants?. International Journal of Accounting Finance Auditing Management and Economics, 4(1-2), 283-300.
6. Dzaka-Kikouta, T., & Tchouassi, G. (2012). Intégration régionale en Afrique Centrale: Une analyse des théories, des contraintes et des perspectives. Fau-Nougaret M.(sd), La concurrence des organisations régionales en Afrique, L'Harmathan, Paris
7. Dzaka-Kikouta, T. & Tchouassi, G., (2012). Intégration régionale en Afrique Centrale : une analyse des théories, des contraintes et des perspectives, dans La concurrence des organisations régionales en Afrique : [actes du colloque de Bordeaux, 28 - 29 septembre 2009]. - Paris : L'Harmattan, ISBN 978-2-296-99476-8, pp. 207-227.
8. El Bekri, H. (2023). Les Communautés économiques régionales, améliorent-elles le commerce intrarégional dans le cadre de la ZLECAf?. Revue Interventions économiques. Papers in Political Economy, (70).
9. Hafsa El Bekri, (2023). Les Communautés économiques régionales, améliorent-elles le commerce intrarégional dans le cadre de la ZLECAf ?, in Revue Interventions Economiques, n° 70, 2023 ; 25-41 pages.
10. Grégoire, L. J. (1991). L'insertion économique internationale du continent africain. Études internationales, 22(2), 279-285.
11. Grégloire, L. (1991). Intégration économique internationale du continent africain. Dans Etudes internationales. Consulté en juillet 2028. DOI : <https://doi.org/10.7202/702839ar>
12. Hafid, H. & Echkoundi, M. (2021). La rationalisation des Communautés Economiques Régionales : une opportunité pour une Afrique mouvante et dynamique, in Revista de ciencias humanas, n°3, ISSN : 2550-6358. PP. 169-179.
13. Imbernon, J., & Pesche, D. (2016). Les organisations régionales en Afrique: entre superposition, concertation et action. CIRAD.
14. Imbernon, J. & Persche, D. (2020). Les organisations régionales en Afrique : entre superposition, concertation et action, in Regards croisés, CIRAD, 27-28. ISBN 978-2-87614-718-8, Mont-Pellier.

15. Kalala, F. K., & Mbiye, T. (2009). Communautés économiques régionales : Quelle stratégie d'intégration en RDC ? l'Afrique des Grands Lacs, annuaire, 2009-10 Kabuya K. & Tshiunza B. (2009). Communautés Economiques Régionales : quelle stratégie d'intégration en RDC ?, dans Afrique des Grands Lacs, Annuaire 2009-2010 327-341 pages.
16. Lohekele, A. (2015). Les relations socio-culturelles entre peuples, vecteurs du développement de l'humanité : le monde du travail congolais à l'épreuve des Idées de Juche, [Thèse de Doctorat, Pyongyang].
17. Matala-Tala, L. (2017). Le rôle et la place des communautés économiques régionales dans le développement de l'Afrique. Revue Interventions économiques. Papers in Political Economy, (Hors-série. Transformations).
18. Matala-tala, L. (2023). Le rôle et place des Communautés Economiques Régionales dans le développement de l'Afrique, in Revue Interventions Economiques. PP. 29-32 ; DOI : <https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques/5699>
19. Mbaya, M. (2001). Condition technologique de développement de la RDC et de l'Afrique, Ed. DUNOD, Paris ;
20. Moussone, E. (2010). Insertion des pays de la Zone Franc africaine dans le commerce mondial, Université d'Opale, erudit.org/fr/revues/ei/1991-v22-n2-ei30 ;
21. Oman, C. (1993). Globalisation et régionalisation: quels enjeux pour les pays en développement?. FeniXX. Oman, C. (1994). Globalisation et régionalisation : quels enjeux pour les pays en développement ? in Etude du Centre de développement, l'OCDE, France, PP. 102-123.
22. Sambou, H. (2023). Intensité commerciale Intra-CER en Afrique : La monnaie et la langue sont-elles des facteurs déterminants ?, in International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management & Economics, Vol. 2.
23. Union Africaine (2023). Rapport sur l'intégration africaine, « l'état de l'intégration régionale et continentale en Afrique », Nairobi-Kenya, 2023, PP. 84-109.

Du procès de cacao et/ou de l'économie cacaoyère durable comme mécanisme d'adaptation aux changements climatiques, une stratégie de diversification économique et comme une solution à l'insécurité alimentaire en RDC.

Par :

William BOLIMA BOLITSI *

Résumé

L'espace situé au cœur du continent africain, aujourd'hui appelé République Démocratique du Congo, traverse de nombreuses crises spirituelle et comportementale, sociopolitique et managériale, financière, économique, sécuritaire, environnementale, et alimentaire. Cependant, au regard de la littérature consultée et de nos propres observations, nous soutenons que la culture du cacao, et plus largement, le développement d'une « économie cacaoyère durable » fondée sur le concept de « cacao durable », pourrait permettre « le triomphe du sol sur le sous-sol » en RD.C. Portée par ses multiples vertus, la filière cacao, si elle est pensée de manière durable, représente non seulement un mécanisme efficace d'adaptation aux changements climatiques, mais aussi une véritable opportunité pour diversifier l'économie nationale. Mieux encore, elle pourrait constituer l'un des leviers majeurs pour combattre durablement l'insécurité alimentaire en RD.C. Ainsi, cette réflexion s'appuie sur la comparaison et l'analyse contrefactuelle, met en lumière les nombreux atouts forestiers dont dispose la RDC pour relancer la culture du cacao. Elle appelle les Congolais à s'investir dans cette voie prometteuse et invite l'État Congolais à s'y engager avec détermination, à l'instar de la Côte d'Ivoire, qui a su atténuer nombre de ses problèmes socio-économiques grâce à son industrie cacaoyère.

Mots-clés : **Economie cacaoyère durable, mécanisme d'adaptation, changements climatiques, diversification économique et insécurité alimentaire.**

ABSTRACT

The area at the heart of the African continent, now known as the Democratic Republic of Congo, is experiencing a number of crises spiritual and behavioral, socio-political and managerial, financial, economic, security, environmental and food-related. However, in light of the literature consulted and our own observations, we maintain that cocoa farming, and more broadly, the development of a “sustainable cocoa economy” based on the concept of “sustainable cocoa”, could enable “the triumph of soil over subsoil” in DR. Congo. Buoyed by its many virtues, the cocoa sector, if designed sustainably, represents not only an effective mechanism for adapting to climate change, but also a genuine opportunity to diversify the national economy. Better still, it could be one of the major levers for sustainably combating food insecurity in DR. Congo. Based on comparison and

* Professeur au Département des Sciences Economiques. FASEG/Université de Kinshasa. E-mail : bolimawilliam1@gmail.com

counterfactual analysis, this study highlights the many forestry assets available in DR. Congo to revive cocoa cultivation. It calls on the Congolese people to invest in this promising avenue, and invites the Congolese government to commit to it with determination, following the example of Côte d'Ivoire, which has been able to alleviate many of its socio-economic problems thanks to its cocoa industry.

Keywords : Sustainable cocoa economy, adaptation mechanism, climate change, economic diversification and food insecurity.

Introduction

Depuis plus de trois décennies, la République Démocratique du Congo fait face à une série de crises multidimensionnelles pour lesquelles, il devient impératif de trouver des réponses durables (Mutinga, , 2010). Parmi ces défis majeurs, on peut relever des crises de nature comportementale et éthique, financière, économique, sécuritaire, sociopolitique et managériale, environnementale, ainsi qu'alimentaire, etc. L'histoire comparée des nations (BCEAO, 2014), de même que les données issues de l'observation et des documents scientifiques consultés, nous permettent de soutenir que la pratique de la culture du cacao ou, mieux encore, le développement d'une « économie cacaoyère durable » (BCEAO, 2014), pourrait constituer l'une des solutions pertinentes à ces problèmes.

En effet, cette filière agricole présente un potentiel significatif pour remédier à la fois aux difficultés financières, économiques, alimentaires et climatico-environnementales, etc., auxquelles le pays est confronté. Dans la quête de solutions, cette réflexion, à la fois économique et anthropo-sociologique, porte spécifiquement sur le cas de la République Démocratique du Congo. Elle met en lumière les vastes potentialités forestières dont dispose le pays pour la culture du cacao, tout en appelant à une prise de conscience nationale. Cette interpellation s'adresse, non seulement à la population congolaise dans son ensemble, mais aussi, et surtout, à ses élites dirigeantes, mieux, à son « groupe porteur ».

Pour ce faire, la présente étude mobilise l'analyse contrefactuelle (Deluermoz et Singaravelou, 2012), ainsi que la comparaison comme approches méthodologiques (Bussa et Bolima, 2024). Elle repose sur l'observation et la documentation (Kuyunsa et Shomba, 1995) en tant qu'outils de collecte d'informations sur la pro-

blématique étudiée (Asia-Amani, 2012). De ce fait, hormis le résumé et cette introduction, l'analyse s'articule autour de trois grandes parties. La première présente un cadre conceptuel autour des notions clés en répondant à la question : « quid du cacao, du cacaoyer, du « cacao durable », ainsi que de l'« économie cacaoyère durable » ? ». La seconde s'attarde sur les atouts forestiers de la RD. Congo favorables à la culture du cacao, en discutant du rôle stratégique que peut jouer le cacao et l'économie cacaoyère durable, à la fois, comme stratégie de diversification économique nationale et solution à l'insécurité alimentaire. Cependant, la troisième partie, et la dernière, rassure que, face aux défis des changements climatiques, le Congo (Kinshasa) peut se servir de son système cacao (Bolima., 2023).

Esquisse d'une analyse sémantique des concepts : du cacao, du cacaoyer, de l'économie cacaoyère durable et du « cacao durable »

Dans cette première partie, nous procédons à une analyse sémantique des concepts fondamentaux et des notions connexes. Certes, avant d'aborder les notions d'économie cacaoyère durable » et de « cacao durable (Bolima, 2019), etc., il importe d'esquisser brièvement la signification du cacao lui-même. En effet, le terme « cacao » désigne les fèves issues du cacaoyer ainsi que la poudre obtenue après torréfaction et broyage de ces fèves. Le cacaoyer, quant à lui, est un arbre à feuilles persistantes, connu sous le nom scientifique « *Theobroma* », signifiant littéralement « nourriture des dieux » (BCEAO, 2014). Il pousse principalement dans les forêts tropicales humides et peut atteindre jusqu'à 15 mètres de hauteur. Cette plante exige un sol fertile, des températures supérieures à 16°C et une forte humidité, ce qui explique pourquoi sa culture est concentrée dans les zones intertropicales, entre le 20e parallèle nord et le 20e parallèle sud (Bolima et Anzakpangezo, 2021).

Considéré comme sacré par les Mayas et les Aztèques depuis plus de 3000 ans, le cacao servait à préparer des boissons rituelles et était utilisé comme monnaie d'échange. Il était souvent déposé dans les tombes aux côtés de l'or et des pierres précieuses, témoignant ainsi de sa valeur symbolique et économique. En Europe, le chocolat devint très consommé dès l'époque baroque, notamment, en Angleterre, mais longtemps resté un produit de luxe, réservé à l'aristocratie en France, en Italie, comme en Allemagne. L'Espagne détenait le monopole du cacao jusqu'en 1728, avant que celui-ci ne passe aux Pays-Bas via le commerce. Au XIXe siècle, l'essor de la bourgeoisie relégua un temps le cacao au second plan, avant que la révolution industrielle ne lui

redonne toute sa popularité (BCEAO, 2014).

Bien qu'il existe plus d'une vingtaine d'espèces de cacao, seules deux variétés principales sont utilisées dans la production du chocolat : le Criollo et le Forastero. Le Criollo, cultivé en Amérique du Sud, est considéré comme la variété la plus noble et la plus coûteuse, bien qu'il ne représente qu'environ 15 % de la production mondiale. Le Forastero, quant à lui, est le plus robuste et le moins exigeant, largement cultivé en Afrique. Il constitue la base de la majorité des mélanges de cacao (Bolima et Anzakpangezo , 2021). Ici-bas, nous présentons en images, des plantes de cacaoyer avec des fruits du caca

Image 1. Plantes de cacaoyers portant des fruits de cacao



Source : Image tirée de Bolima (2019).

Parlant de l'économie cacaoyère durable, la littérature économique-sociologique consultée, la considère d'un ensemble de règles, de principes et de réformes visant à structurer et améliorer la filière cacao (BCEAO, 2014). Parmi les réformes proposées, on peut citer :

- la réorganisation et l'optimisation de la production ;
- une plus grande transparence dans la gestion des ressources générées par la filière;
- la transformation locale d'au moins 50 % de la production ;
- la fixation d'un prix d'achat minimum équivalant à 60 % du prix CAF, et la limitation des prélèvements sur la filière à 22 % du prix CAF, afin d'améliorer les revenus des producteurs ;
- la mise en place d'un système de vente anticipée de 70 à 80 % de la production à l'export (BCEAO, 2014).

Ces principes, qui visent à rendre la filière plus équitable et plus durable, posent les fondements de ce que l'on désigne aujourd'hui l'économie cacaoyère durable (Bolima et Anzakpangezo, 2021). Elle garantit un approvisionnement stable du marché tout en assurant une meilleure répartition des revenus générés par le secteur.

Néanmoins, en ce qui concerne le « cacao durable », il y a lieu de le présenter comme un mode de production respectueux des trois piliers fondamentaux du développement durable, à savoir : l'environnement, l'économie et le social. Cette approche prend en compte les enjeux globaux liés à la durabilité : la préservation des ressources naturelles, la lutte contre le travail des enfants et l'amélioration des conditions de vie des producteurs (BCEAO, 2014). Comme le rappelle la BCEAO (2014), « la production de cacao fait l'objet d'une grande attention à

l'échelle mondiale. Les méthodes employées dans le secteur le placent au cœur des débats sur le travail des enfants, la déforestation et la pauvreté rurale, autant de problématiques liées aux normes internationales de qualité ». Le cacao durable vise donc à mettre sur le marché un produit de qualité, réalisé dans des conditions équitables et transparentes, tout en assurant un revenu décent aux producteurs et en luttant contre l'exploitation des enfants (Bolima et Anzakpangezo, 2021).

En définitive, nous soulignons que le concept de « cacao durable » englobe un ensemble de règles édictées principalement par les industriels du secteur. Celles-ci concernent :

- l'interdiction du travail des enfants dans les plantations, perçu comme une pratique inacceptable par les marchés — notamment européens —, sous peine de boycottage du cacao provenant de producteurs non conformes ;
- le respect de l'environnement et des principes du développement durable, en veillant à assurer un approvisionnement continu sans compromettre les écosystèmes forestiers pour les générations futures ;
- une rétribution plus juste des petits producteurs, afin d'améliorer leurs conditions de vie et de renforcer

2. Du cacao et de l'économie cacaoyère durable » comme stratégie de diversification de l'économie nationale et/ou solution à l'insécurité alimentaire

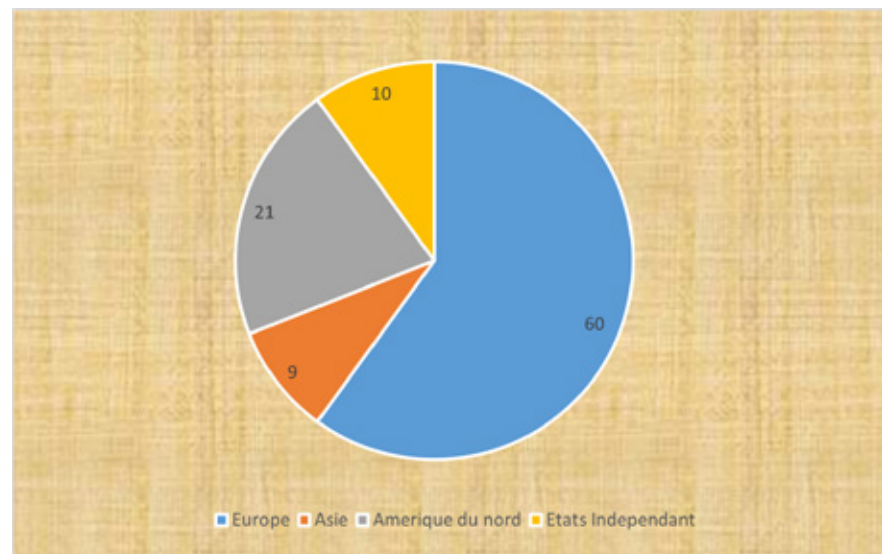
Après l'esquisse de cette analyse sémantique des concepts de cacao, cacaoyer, dans cette seconde partie de cette réflexion, nous abordons l'une des problématiques centrales de cette étude. Il s'agit de réfléchir à la manière dont le développement de la filière cacao, articulée autour du concept d'« économie cacaoyère durable », servirait de stratégie de diversification économique (Bussa

2024,) et de réponse à l'insécurité alimentaire en RD. Congo (Bolima, 2023). L'objectif étant d'alerter l'opinion publique et d'interpeller les gouvernants afin de favoriser une revalorisation de l'agriculture, notamment par le cacao, pour que « le triomphe du sol sur le sous-sol » devienne une réalité tangible au pays.

Pour ce faire, notons que selon l'Agence belge de développement (Trade for Development Center), le marché mondial du cacao représente environ 10 milliards de dollars par an. Il s'agit du troisième marché alimentaire mondial en termes de valeur, et il soutient la croissance de classes moyennes émergentes dans plusieurs pays d'Asie, d'Amérique latine et d'Europe de l'Est. De son côté, l'Organisation Internationale du Cacao (ICCO) souligne que la demande mondiale en cacao et en produits dérivés ne cesse de croître. Cette dynamique s'explique, entre autres, par l'essor démographique, l'urbanisation, la montée des classes moyennes dans les pays en développement, notamment en Afrique, ainsi que l'évolution des habitudes de consommation.

Depuis 2012, la demande mondiale de cacao, mesurée par le volume broyé, est estimée à environ 4 millions de tonnes. L'Europe reste la première zone importatrice (60 %), suivie de l'Amérique du Nord (21 %), de la Communauté des États Indépendants (10 %), et de l'Asie. Le cacao est principalement importé sous forme de fèves, de beurre ou de tourteaux, destinés à l'industrie alimentaire, mais aussi à la pharmacie et à la cosmétique (BCEAO, 2014, p. 8). L'Asie, en particulier, montre une forte demande en poudre de cacao, utilisée dans les biscuits, glaces et boissons chocolatées. Le diagramme ci-dessous permet de bien présenter cette situation du marché mondial de cacao.

Figure 1. La demande mondiale de cacao selon des zones d'importation



Source : Conçu par nous-même, à partir des données du marché mondial du cacao ci-haut évoquées (de BCEAO, 2014),

La sociologie rurale comparée nous autorise de soutenir qu'à l'échelle africaine, la Côte d'Ivoire est, non seulement, la première productrice mondiale de cacao, mais, aussi un exemple d'intégration réussie de cette filière dans son économie nationale. À elle seule, la Côte d'Ivoire assure près de 32 % de l'offre mondiale. Elle génère un tiers de ses recettes d'exportation à partir du cacao, et mobilise environ 20 % de sa richesse nationale autour de cette culture. Environ un quart de la population ivoirienne vit directement ou indirectement de la filière cacao. Celui-ci constitue un outil clé de lutte contre la pauvreté (BCEAO, 2014) et l'insécurité alimentaire.

De nos jours, le prix mondial du cacao avoisine 10 600 dollars la tonne (BCEAO, 2014). Ce chiffre souligne l'urgence pour que la République Démocratique du Congo de s'engage résolument dans la culture du cacao, en s'inspirant des modèles de l'UEMOA et, particulièrement, de la Côte d'Ivoire (BCEAO, 2014). Il est temps pour que le pays de Lumumba puisse sortir de sa dépendance quasi-exclusive aux minerais en diversifiant son économie, notamment en valorisant ses potentialités agricoles. A coup sûr, le

développement de la filière cacao créerait des emplois, générerait des devises et participerait à la lutte contre la pauvreté, pour ne pas limiter seulement à l'insécurité alimentaire à travers le pays. Avec la culture du cacao ou du « cacao du-

rable, mieux, de l'économie cacaoyère durable, « le triomphe du sol sur le sous-sol » cesserait d'être un simple slogan pour devenir une réalité en RDC.

Image 2. Fèves et/ou des cacaos



Source : Agenonga (2025).

En RDC, le cacao peut être cultivé presque partout. Toutefois, certaines zones présentent des conditions édaphiques particulièrement favorables. La province de la Tshopo, et notamment le territoire de Banalia, dispose de sols sablo-argileux développés sur les terrasses de la rivière Lindi, riches en argile (30–35 %) et d'une profondeur d'environ 60 cm. Ces sols de l'« Espace Bengamisa », situés sur la rive droite de la rivière citée et le long de la route Kisangani-Banalia, sont idéals pour la culture du cacao. D'autres régions du pays présentent également un fort potentiel : la Grande Orientale, le Grand Bandundu, le Grand Kivu, le Grand Équateur et le Kongo-Central, etc.

Les données d'observation confirment que la population congolaise tire déjà profit du cacao, bien que de manière artisanale et avec des moyens rudimentaires. Par exemple, les habitants de Ba-

manga (Mbaya, 1989), dans la Tshopo, utilisent le cacao et le cacaoyer dans plusieurs domaines : construction (utilisation du bois et des feuilles pour les habitations), alimentation (fruits, chocolat, boissons), santé (usage médicinal à travers des dérivés pharmaceutiques), cosmétique, habillement (tissus, souliers, etc.). A coup sûr, plusieurs plantations seraient visibles à travers le pays, mais, elles nécessitent une réhabilitation et une meilleure organisation de la filière afin de répondre aux standards du marché international. Parmi les principales cacaoyères identifiées : la plantation de Bengamisa (ou la Cacaoyère de Bengamisa/CABEN), la CACAOZA (devenue CACAOCO), les plantations SCIBE - ZAIRES et PLC (PLZ), etc.

Rappelons que les paysans congolais, à leur manière, exploitent les ressources du cacao pour répondre à des besoins essentiels - alimentaires,

sanitaires, économiques, environnementaux et sociaux. Il revient, désormais, à l'État Congolais de prendre ses responsabilités afin de structurer cette filière et d'en faire un moteur de développement durable. Le potentiel est immense, et la filière cacao représente une opportunité stratégique pour l'économie congolaise, au même titre que le secteur minier. La Côte d'Ivoire, malgré ses propres défis économiques, a su tirer parti des revenus du cacao pour stimuler son développement, tout en assurant une partie de la transformation locale à des fins alimentaires. De manière similaire, la RD. Congo pourrait voir dans la culture du cacao, non seulement, un générateur de devises, mais, aussi et surtout, un levier pour l'amélioration des conditions de vie des ruraux, une voie de la réduction du chômage, et de la souveraineté alimentaire accrue ()

3. La RDC face aux défis des changements climatiques et le système cacao et/ou l'économie cacaoyère durable comme mécanisme d'adaptation

Il n'est plus nécessaire de rappeler que le monde est aujourd'hui confronté à un phénomène global et complexe : les changements climatiques (Ali, 2021). Ceux-ci se traduisent par des bouleversements multiformes affectant les équilibres naturels, sociaux et économiques, avec des effets sur l'aménagement du territoire, etc. Judith- Alain (2008), pense que les changements climatiques « sont associés à l'augmentation atmosphérique des gaz à effet de serre tels que le dioxyde de carbone (CO₂), le méthane (CH₄), ainsi que les aérosols comme l'oxyde de nitrate (N₂O). Ces gaz forment une couche qui retient la chaleur issue du rayonnement solaire, ce qui entraîne une hausse de la température à la surface de la terre » (IPCC, 2007). L'augmentation du CO₂ est principalement liée à l'utilisation des carburants fossiles, tandis que le méthane et l'oxyde de nitrate proviennent majoritairement de l'agriculture intensive (IPCC, 2007).

Les résultats du forage EPICA 4 en Antarctique montrent que le taux de gaz à effet de serre n'a jamais été aussi élevé depuis 650 000 ans. L'analyse des bulles d'air piégées dans la glace révèle que le taux de CO₂ est resté, durant des millénaires, entre 180 et 300 ppm. Mais à peine 150 ans d'industrialisation, il est passé à 379 ppm (IPCC, 2007). Les projections du PCC (2001) estiment que ce taux pourrait atteindre entre 540 et 970 ppm d'ici 2100. Le méthane, de son côté, est passé d'une moyenne historique oscillant entre 320 et 790 ppbv à 1 774 ppbv en 2005 (IPCC, 2007). Même en stabilisant les émissions à leur niveau de l'an 2000, un réchauffement et une élévation du niveau de la mer sont à prévoir à cause de la lente réponse des océans (IPCC, 2007 ;).

Il convient de distinguer le changement climatique, lorsqu'il est le fruit de phénomènes naturels, des changements climatiques, causés principalement par les activités humaines (Ali, 2021). Ces perturbations affectent plusieurs aspects de la vie humaine (Ali, 2022) : les infrastructures, les systèmes économiques, les cultures agricoles, la chasse, la pêche, l'accès à l'eau potable, etc. A coup sûr, les changements climatiques représentent aussi un déterminant majeur de santé publique. Selon l'OMS, la santé ne se limite pas à l'absence de maladie, mais se définit comme « un état complet de bien-être physique, mental et social, et ne consiste pas seulement en une absence de maladie ou d'infirmité » (OMS, 2007). Par ailleurs, nous rappelons que les perturbations climatiques menacent la sécurité alimentaire, c'est-à-dire « la capacité des individus à avoir un accès physique, économique et social à une alimentation suffisante, saine et nutritive, correspondant à leurs besoins et préférences pour mener une vie active et saine » (FAO, 1996 ; (Nemoyato, 2023). De plus, elles peuvent aussi altérer l'environnement, avec une incidence sur l'aménagement du territoire et impacter directe-

ment ou indirectement la santé des individus et des communautés.

Néanmoins, le rôle du système cacao dans l'adaptation aux changements climatiques (Élisima et Joyal, 2013), etc., doit être souligné avec force. D'un point de vue environnemental, nous insistons sur le fait que le cacao s'intègre harmonieusement dans les systèmes agroforestiers, favorisant la préservation des sols, la régulation du cycle de l'eau et la séquestration du carbone, des fonctions essentielles dans un contexte de perturbations climatiques croissantes.

Décidément, dans ce contexte de vulnérabilité environnementale, point n'est besoin de rappeler que le système cacao apparaît comme un outil stratégique dans la lutte contre les effets des changements climatiques. Il joue un rôle important dans la gestion conservatoire des paysages et de leurs ressources, notamment : - la conservation de l'eau, - la préservation et la fertilisation des sols et - la séquestration du carbone (www.ayikita.org). Par son mode agroforestier, le système cacao, à l'instar du café, constitue un bouclier naturel contre l'érosion, la déforestation et la perte de biodiversité. À ce sujet, une étude sur les effets des changements climatiques en Haïti révèle qu'à partir de 2020, la température devrait augmenter de 0,9° C et pourrait atteindre 1,8° C à l'horizon 2050. Cette hausse de température aurait un impact négatif sur certaines cultures comme le café, mais bénéfique pour la culture du cacao, qui s'épanouirait dans de telles conditions (Élisima et Joyal, 2013) ; Bolima et Anzakpangezo , 2021)

Ainsi, au-delà de ses fonctions économiques, alimentaires et sociales, le cacao présente un système agroforestier qui se veut être le levier d'atténuation et d'adaptation aux effets du changement climatique. Il permet une restauration des écosystèmes, une résilience des territoires agricoles, et favorise une approche durable de

la gestion des ressources naturelles. De ce fait, il est impératif que les autorités congolaises s'engagent davantage dans la promotion du cacao, non seulement comme culture de rente, mais, aussi comme instrument stratégique dans les politiques climatiques nationales (Bolima, 2023). Le système cacao, soutenu par une « économie cacaoyère durable », pourrait ainsi représenter une réponse structurante aux défis de l'aménagement du territoire et/ou environnementaux, économiques et alimentaires de la République Démocratique du Congo. Certes, l'aménagement du territoire, sociologiquement parlant, étant compris comme cette praxis consistant à rendre un espace attrayant et vivable, en tenant compte de certains principes

Au regard de tout ce qui précède, nous soutenons, en définitive, qu'il revient à l'État Congolais, à ses institutions et à leurs partenaires techniques ainsi que financiers, etc., de mesurer pleinement l'enjeu stratégique que représente la filière cacao (Mbaya, 2009). Il s'agit, désormais, de l'élever au rang de priorité nationale, en l'inscrivant au cœur d'un modèle de développement durable, inclusif et résilient à l'image de la Côte d'Ivoire, où le cacao constitue, aujourd'hui, un pilier central de l'économie. Voilà pourquoi, dans cette optique de transformation structurelle que nous préconisons, le cacao ne doit plus être considéré comme une simple culture de rente, mais comme un levier de souveraineté économique et de justice sociale, ainsi que comme un élément des politiques de l'aménagement du territoire (ensemble des mesures et pratiques visant à rendre un milieu attrayant et vivable). Comme le rappelle Stiglitz (2000), « le développement ne se résume pas à la croissance du PIB ; il vise avant tout à améliorer les conditions de vie et à élargir les possibilités offertes aux individus ». La RD. Congo, riche de conditions agroécologiques favorables, ne peut continuer à rester à l'écart d'un secteur en forte

croissance à l'échelle mondiale.

Conclusion

Cette étude milite pour une vision ambitieuse : celle de faire du cacao le moteur d'un nouveau paradigme de développement, où « le triomphe du sol sur le sous-sol » symboliserait un basculement stratégique vers une économie plus résiliente, plus inclusive et écologiquement responsable. Il ne s'agit pas de renier les ressources minières, mais de repenser les priorités nationales à travers un rééquilibrage entre exploitation du sous-sol et valorisation du potentiel agricole. Pour que cette transition devienne une réalité, nous en appelons à une réorganisation structurelle de la filière cacao en RDC. Cela passe par : - un encadrement technique et financier des producteurs, - une politique de fixation des prix équitables assurant un revenu digne aux cultivateurs, - la mise en place d'un cadre réglementaire et fiscal incitatif et - une stratégie nationale cohérente autour de l'économie cacaoyère durable, intégrée dans les politiques agricoles, environnementales et industrielles

Pour ce faire, la promotion de la culture du cacao et la structuration d'une véritable « économie cacaoyère durable » par l'Etat Congolais deviennent une nécessité. Elles constituent donc, une manière d'ouvrir de nouveaux horizons économiques, sociaux et écologiques pour les Congolais, tout en affirmant une souveraineté alimentaire et climatique ancrée dans la valorisation des ressources du sol plutôt que dans l'exploitation exclusive du sous-sol. Autrement dit, l'urgence est que la relance de la culture du cacao, soutenue par une « économie cacaoyère durable », etc., rende le « triomphe du sol sur le sous-sol » une réalité palpable en RDC.

BIBLIOGRAPHIE

1. Ali, K. (2021). Les ménages agricoles RD. Congolais à l'épreuve des changements climatiques : quelques stratégies d'adaptation face à ce nouveau défi. *Regard lucide*, (2), 15-127.
2. Ali, K. (2022). Problématique des changements climatiques et mécanismes d'adaptation au sein des ménages agricoles dans la Ville Province de Kinshasa, Thèse de Doctorat en Sciences économiques, Université de Kinshasa.
3. BCEAO. (2014). Etude monographique sur la filière cacao dans l'UEMOA.
4. Bolima. B. (2023). Apprendre la sociologie pour comprendre la société et réussir la pratique de l'économie politique, Tome I, Eds. PUK, Kinshasa.
5. Bolima. B. (2023). Cacao, source des revenus et/ou des devises dans le monde. Regard dialectico-contrefactuel sur les atouts, contraintes et perspectives pour une économie cacaoyère durable en RD. Congo. *Cahiers Economiques et Sociaux*, 97-123.
6. Bolima. B. (2023). De la vie paysanne et/ou villageoise, des changements climatiques et de l'insécurité alimentaire en RD. Congo : Pour le cacao durable comme de la sociothérapie, je plaide. *Regard lucide*, 10.
7. Bolima. B. (2019). Les projets de développement rural en République Démocratique du Congo. Analyse sociologique de l'expérience de la Cacaoyère de Bengamisa (CABEN) dans la Province de la Tshopo. Thèse de doctorat en Sociologie, Université de Kinshasa.
8. Bolima. B., & Anzakpangezo, A. (2020). Le cacao durable dans la diversification de l'économie congolaise. Esquisse d'une sociologie de l'économie cacaoyère durable en RD. Congo. *LASK*, 231 – 244.
9. Bolima. B., Iyefa, W., & Nzenga, M. (2017).

- Projets de développement rural et la transformation de l'espace rural congolais. Bilan et perspectives dans le cas de la CABEN dans la Tshopo. ECLAT DU CERIDA, (1), 101-137.
10. Bussa, T. (2024). Quid de la diversification de l'économie de la RD. Congo ? Analyse comparative des exportations et importations. *Mouvements et Enjeux Sociaux*, 1 (134), 9-24.
 11. Bussa, T., & Bolima, B. (2024). Du cadre méthodologique et de la légitimation des résultats d'une recherche scientifique : point de vue sur la portée stratégique de l'analyse contrefactuelle dans la saisie de l'effectuation d'un possible parmi les possibles dans un champ social. *Mouvements et Enjeux Sociaux*, 1 (135), 9-26.
 12. Élisma, C., & Joyal, A. (2013). Le défi développement rural en Haïti : études de cas. Centre de recherche en développement territorial, Université du Québec.
 13. Kuyunsa, B., & Shomba, K (1995). Initiation aux méthodes de recherche en sciences sociales. PUZ.
 14. Lombeya, B.L. (1985). Organisation coopérative et développement rural. Kinshasa, PUZ.
 15. Mbaya, M. (1989). Les Bamanga face à l'introduction de la culture du cacao dans leur agriculture. *Le Cahier du Crïde*, (1), 9-59.
 16. Mbaya, M. (2009). Crise de la connaissance et sous- développement en RDC. Nécessité de la conscientisation pour le développement. *Mboka ebongaka na boyebi na mpiko ya bana mboka*. Editions Universitaires Africaines, Kinshasa, RDC.
 17. Ministère du Plan. (2004). , Document de stratégie de la croissance et de réduction de la pauvreté (Version intérimaire), Mirak Impression, Kinshasa- Gombe.
 18. Elloumi, M. (2006). Les politiques de développement rural en Tunisie: Acquis et perspectives. *Options Méditerranéennes*, 55-65.
 19. Nemoyato, B. (2020). Dialectique sécurité alimentaire et pauvreté en milieu rural congolais : analyse des faits et perspective. *Mouvements et Enjeux Sociaux*, 1 (114), 45- 60.
 20. Nemoyato, B. (2023). Sécurité alimentaire en RD. Congo : Volonté politique de l'Etat et adhésion des partenaires. Cas de la Province du Bas- Uélé. Thèse de doctorat en Sciences Economiques, Université de Kinshasa.
 21. Deluermoz, Q., & Singaravélou, P. (2012). Explorer le champ des possibles. Approches contrefactuelles et futurs non advenus en histoire. *Revue d'histoire moderne & contemporaine*, 593(3), 70-95.
 22. Stiglitz, J.E. (2000). Vers un nouveau paradigme pour le développement, *L'Économie politique*.
 23. Gnamian, Y. P. E. (2008). Libéralisation et pauvreté: le cas des producteurs de cacao de la Côte-d'Ivoire (Doctoral dissertation, Université du Québec à Montréal).

The Determinants of Real Exchange Rate Misalignment: Empirical Evidence from Sub-Saharan Africa

Par :
Allegra KABAMBA MBUYI *

Résumé

Dans cet article, nous analysons les déterminants du déséquilibre du taux de change réel en Afrique subsaharienne. Pour ce faire, nous considérons que le modèle pertinent doit répondre à certaines exigences liées à la fois au contenu théorique et opérationnel. Les estimations montrent qu'une augmentation de 1 % du taux d'ouverture commerciale de l'économie entraîne une dépréciation réelle du taux de change de 0,64 %. Si l'on examine les effets sur la productivité réelle, il apparaît que cela favorise l'appréciation du taux de change de 0,46 %. En outre, l'amélioration des termes de l'échange de 1 % entraîne une appréciation réelle de la monnaie de 2,16 %. Plus précisément, les résultats montrent qu'une amélioration de 1 % de la position extérieure nette génère une appréciation réelle de 0,059 % de la monnaie locale.

Mots clés : **Mésalignement, taux de change, SSA.**

ABSTRACT

In this paper we analyse the determinants of real exchange rate misalignment in Sub-Saharan Africa. To achieve this, we consider that the relevant model must meet certain requirements that relate to both theoretical and operational content. The estimates show that a 1% increase in the trade openness rate of the economy induces a real depreciation of the exchange rate of 0.64%. Looking at the real productivity effects, it appears that it favours the appreciation of the exchange rate by 0.46%. In addition, the improvement of the terms of trade by 1% leads to a real appreciation of the currency by 2.16%. Specifically, the result shows that a 1% improvement in the net international investment position generates 0.059% real appreciation of the local currency.

Keywords : **Misalignment, exchange rates, SSA.**

* Professeure au Département des Sciences Economiques. FASEG/Université de Kinshasa. E-mail : allegrakabamba@gmail.com

1. INTRODUCTION

The exchange rate is one of the key variables of economic policy, depending on whether it is an instrument of monetary policy and in turn an important lever of economic growth (Razin and Collins, 1997; Owoundi, 2016). Indeed, the waves of financial and exchange rate crises in the European monetary system (1992, 1993, 1995), Mexico (1994), Argentina (1998, 2001, 2014) or the US housing market (2007) have weakened the economic situation of developing countries and have thus led to a proliferation of a research works on the effectiveness of the exchange rate in the adjustment to equilibrium. The effectiveness of the exchange rate as an economic policy instrument depends on the knowledge of its equilibrium level, without which the exchange rate misalignment (ERM) is meaningless. Indeed, the misalignment of the ERR reflects the differences between the observed values of the real effective exchange rates and their equilibrium value (Coudert et al., 2013). According to Razin and Collins (1997), TCR misalignments are defined as a situation that is characterised by inconsistency of TCR movements with fundamentals over an extended period of time. For Williamson (1998), a TCR misalignment occurs when the TCR deviates from its equilibrium path. A more structured definition is that given by Edwards (1989) for whom exchange rate misalignments reflect a deviation of the ERR from its equilibrium value in the long term. This definition is similar to that of Montiel (1999, 2003) and Razin and Collins (1999).

Real exchange rate misalignment is usually associated with the choice of exchange rate regime, mainly following the collapse of the Bretton Woods system in 1973. Normally, each country declares its choice of exchange rate regime to international organisations such as the IMF. This is called a *de jure* regime. However, in practice, the *de jure* regime and the regime ac-

tually implemented rarely coincide. This discrepancy leads to the development of the concept of the *de facto* regime (Reinhart and Rogoff, 2004; Levy-Yeyati and Sturzenegger, 2005), which refers to the exchange rate regime actually implemented. In view of this, this paper focuses on the *de facto* concept.

In general, each country can convert its *de facto* exchange rate to another currency, let it float freely or control its floating. Each category includes some variant regimes. Exchange rate regimes refer to the level of the nominal exchange rate and the association with a certain level of misalignment. According to standard macroeconomic models, it is not, a priori, clear which of the exchange rate regimes induces more misalignment. Under a flexible exchange rate regime, the exchange market determines the appropriate level of the nominal exchange rate. Therefore, real exchange rate misalignment can only be temporary. Under fixed regimes, nominal exchange rates cannot be adjusted, which induces the risk of misalignment. However, if goods markets are perfectly efficient, prices could respond to market pressures and bring the real exchange rate back to its equilibrium level, even if the nominal exchange rate does not change. In reality, the real exchange rate shows a non-negligible degree of misalignment under both fixed and flexible exchange rate regimes. Under fixed exchange rate regimes this could be related to nominal price rigidity (Engle, 2010). Under flexible exchange rate regimes, it could be due to imperfect information among investors (Edwards, 2011). Some empirical analyses confirm that the real exchange rate can be unaligned regardless of the nominal regime (Coudert et al., 2013; Nourira et al., 2011).

While several studies show that the real exchange rate can be misaligned regardless of the regime, other studies have focused on showing whether a given regime is more prone to mis-

alignment than others. In this view, Dubas (2009) has shown that misalignment is more pronounced in developing countries, finding that free floating leads to much more misalignment. In contrast, Coudert and Couharde (2009) and Holtemoller and Mallick (2013) found that the fixed exchange rate regime induces more misalignment than the floating exchange rate regime. The divergence of the two study results could be due to the econometric approaches, the characteristics of the samples studied. Collins (1996) suggests that the accepted or tolerated degree of real exchange rate misalignment depends on other eco-political factors or on inflationary pressures.

The recent literature identifies two factors that are crucial in determining the level of acceptance or tolerance of real exchange rate misalignment. These two factors are the quality of institutions and financial development. For example, Rodrik (2008) recommends a strategy based on a disequilibrium exchange rate when domestic institutions are weak. Also, Aghion et al. (2009) and Elbadawi et al. (2012) find that the effect of exchange rate misalignment on growth is negligible when the country's financial system is developed. This low cost of misalignment could make the country relatively more tolerant to misalignments. The remainder of this paper presents the method of estimating the misalignment and the calculation for the case of countries in the sub-Saharan African region, the empirical results of the determinants of equilibrium real exchange rates and the conclusion which highlights some implications in terms of recommendations.

2. METHODOLOGICAL STRATEGY

2.1. Theoretical Foundations

Before turning to the determinants of the misalignment of the equilibrium exchange rate according to the dynamic approach, we first pre-

sent the theoretical foundations of this approach. Developed by Stein and Allen (1997), NATREX is defined as the real exchange rate that ensures balance of payments equilibrium in the absence of cyclical factors (production at potential), speculative capital flows and changes in foreign exchange reserves. In other words, it guarantees the simultaneous long-term achievement of the internal and external balances of the economy. It is therefore a prime reference for the determination of exchange rate misalignments due to its dynamic characteristic.

NATREX is based on the idea that the path of the RER can be decomposed into three horizons of short, medium and long term. The short-medium term dynamics are based on the convergence of the real exchange rate towards its medium-term equilibrium value through the equalisation of financial returns and the absence of speculative capital flows. In the medium term, two variables are not stabilised: the capital stock per capita and the net international investment position. Indeed, investment continues to inflate the capital stock and current account imbalances cause the net international investment position to vary. In the long run, the capital stock and the net international investment position are, by definition, stable. This implies that the equilibrium exchange rate depends only on fundamentals. Therefore, the exchange rate is constant and converges to its PPP level.

But the starting point of the NATREX analyses is that in the long run, any excess of investment over domestic savings must be financed by external borrowing, so that the real market equilibrium coincides with the external equilibrium of the economy, via changes in the real exchange rate. Formally, let the following fundamental market equation apply:

$$\boxed{I - S + CA = 0} \quad (1)$$

Where I represent investment; S, savings; and

CA, the current account. If we assume the equilibrium of the system at the initial period ($S - I = CA$) then any external shock that creates a negative difference between national savings and investment, causes capital inflows. These in turn lead to a real appreciation of the exchange rate and a deterioration of the current account until the initial equilibrium situation is restored. The real exchange rate is thus the variable which carries out the adjustment to the long-term equilibrium. Specifically, it is the «Internal» real exchange rate defined as the relative price of non-tradable goods (NP) compared to that of tradable goods (Pt). It is defined by the following relation (2):

$$e = \frac{P_N}{P_T} \quad (2)$$

An increase in (e) reflects a real appreciation and vice versa. Indeed, any fall in the production of tradable goods generates, at the internal level, an excess of demand for these goods with a consequent increase in their price and therefore an increase in the exchange rate. The description of internal and external equilibrium, respectively through the market equilibrium of non-tradable goods and the long-term stock equilibrium approach, leads to the following formulation of the equilibrium real internal exchange rate (e):

$$e^* = h(g_N, g_T, [z + r \cdot f], \rho) \quad (3)$$

Where g_N and g_T are government expenditure on non-tradable and tradable goods respectively; z is the total net aid received by the government, r is the real rate of return on foreign assets expressed in terms of tradable goods, f is the stock of net foreign assets and an indicator of productivity. Relationship (3) is an expression of the long-run equilibrium exchange rate that does not incorporate major fundamentals such as the terms of trade or trade policy. Following Baffes et al (1999), it can be modified to incorporate these fundamentals. This results in the following equation:

$$e^* = h(g_N, g_T, [z + r \cdot f], \rho, \eta, \tau) \quad (4)$$

Where e^* represents trade policy measures and the external terms of trade respectively. Equation (4) implies that increases in government spending on non-tradable goods, increases in productivity, and trade restrictive measures lead to an increase in e (real appreciation). Indeed, the increase in public spending on non-tradable goods and trade restrictive measures lead to an increase in the demand for these goods and a rise in their price; whereas a productivity shock leads to a reduction in the supply of non-tradable goods and finally to a rise in their price. On the other hand, an improvement in the trade balance and an increase in government spending on tradable goods leads to a real depreciation. As for the effect of the external terms of trade, this is not known a priori. On the one hand, the increase in the terms of trade may result in an increase in national income in terms of imported goods and an expenditure effect, with an increase in demand for all goods and an increase in the real exchange rate. On the other hand, the expenditure effect may be supplanted by a substitution effect in favour of exported goods, resulting in real depreciation.

From a practical point of view, some authors estimate equation (4) by substituting the real effective exchange rate (REER) for the real internal exchange rate (REER), in order to overcome the constraint linked to the unavailability of data. However, such a procedure is likely to bias the results obtained, as there is no clear justification for the equality between the REER and the fundamentals of the internal RER. However, the expression of the REER can be decomposed in such a way as to find a formulation similar to that of equation (4). Formally, let TCR_t^j be the bilateral real exchange rate between a country and its partner j , TCR_0^j the same rate in the reference period, and the partner's share in the total trade of the country considered. The REER

is given by the relation (5):

$$\text{TCER} = \left\{ \prod_{j=1}^N \left[\frac{\text{TCR}^t}{\text{TCR}^0} \right] \right\}^{\theta_j} \quad (5)$$

With $\text{TCR}^j = \frac{S^j \cdot P}{P^j}$, S^j , PS^j , P et P^j representing respectively the nominal exchange rate quoted at the certainty, the prices of domestic goods and of foreign goods. In the knowledge that and can be expressed in terms of tradable and non-tradable goods and if we assume that $P_T \equiv P_X$ et $P_T^j \equiv P_M^j$, we can still express the TCR as follows :

$$\text{TCER} = P_X \cdot \frac{P_T}{P_N}^{(\alpha-1)} \cdot \prod_{j=1}^N \left[\frac{S^j}{P_M^j} \right]^{\theta_j} = \frac{\text{TCEN} \cdot P_X}{P_{M_{\text{eff}}}} \cdot e^{(\alpha-1)} \quad (7)$$

Where TCEN is the nominal effective exchange rate, a synthetic index of the unit price of the country's exports, and a synthetic index of the unit price of imports from that country. Finally, we obtain the following relationship from TCER as a function of an indicator of the relative price of non-tradable goods:

$$\text{TCER} = \text{TOT} \cdot e^{(\alpha-1)} \quad (8)$$

With TOT the terms of trade. From this equation, we proceed to determine the NATREX de long term in two stages. We first estimate an indicator of the relative price of equilibrium non-tradable goods according to the fundamentals identified by equation (4), in particular by posing: $\ln\{e^{(\alpha-1)}\} = \ln \text{TCER} - \ln \overline{\text{TOT}}$

Where $\overline{\text{TOT}}$ represents the equilibrium terms of trade.

In the end, the NATREX approach is dynamic and explicitly based on the long-term determinants of the equilibrium real exchange rate. Indeed, NATREX incorporates stock effects through the dynamics of the net international investment position and the capital stock. It allows the calculation of an equilibrium path from the medium to the long term. Nevertheless,

$$\text{TCR}^j = \frac{S^j P_X}{P_M^j} \cdot \frac{\frac{P_T}{P_N}^{(\alpha-1)}}{\frac{P_M^j}{P_N^j}^{(\beta-1)}} \quad (6)$$

Where the price of the imports of the country concerned from the partner j ; and represent the share of the tradable goods price in the domestic and foreign price, respectively. We note $c = \frac{P_M^j}{P_N^j}$ the relative price of foreign non-tradable goods and the latter is assumed to be equal to 1 following Lim and Stein (1995). By introducing this relationship into the equation (5), we obtain a new expression for TCER:

NATREX suffers from the assumptions made about internal equilibrium: the labour market is assumed to be in equilibrium; the dynamics of price and wage adjustment are ignored. Moreover, NATREX is presented as a theory of the equilibrium real exchange rate; however, it only becomes a theory of the nominal exchange rate by evacuating the price formation mechanisms. Furthermore, NATREX assumes that agents are unable to anticipate ex ante exchange rate variations and therefore assumes that agents anticipate exchange rate stability. This assumption has little theoretical basis (although empirically it is difficult to predict the exchange rate better than by predicting that it will maintain its current value). NATREX can be seen as the reduced form of the exchange rate equation of a macro-econometric model.

Empirical model and presentation of variables

In order to estimate NATREX, we used the Pool Mean Group (PMG) estimator. The choice of this estimation method is motivated by the advantages it offers from a practical point of view. On the one hand, the Pooled Mean Group (PMG) estimator allows an efficient treatment of dynamic panels, especially those for which the number of temporal observations T is as large as that

of the individuals (Pesaran et al., 1999). On the other hand, it offers the possibility of estimating a long-term relationship between different variables, without prior precautions concerning stationarity or even the existence of a cointegrating relationship between the latter. To do this, the estimation assumes that the model constant, as well as the short-term coefficients and error variances, can differ between individuals, while the long-term coefficients are identical.

$$\Delta y_{i,t} = \varphi_i y_{i,t-1} + \beta_i x_{i,t} + \sum_{j=1}^{p_i-1} \left\{ \varphi_{i,j} \Delta y_{i,t-j} \right\} + \sum_{j=1}^{q_i-1} \left\{ \delta_{i,j} \Delta x_{i,t-j} \right\} + \alpha_i + \varepsilon_{i,t} \quad (9)$$

Where $y_{i,t}$ is the dependent variable, the vector of explanatory variables, β_i is the coefficient that captures the country specificity, $\delta_{i,j}$ et $\varphi_{i,j}$ are the coefficients of the short-run dynamics for each country and $\varepsilon_{i,t}$ is the error term of the model.

In our case, this dependent variable is the real equilibrium exchange rate. The vector of explanatory variables is represented by the fundamentals of the economy which determine this long-term equilibrium exchange rate. We mainly retain:

The rate of openness of the economy (Open), which reflects the influence of the trade policy of the country concerned. Its influence on the REER is a priori indeterminate. On the one hand, trade openness may cause the real appreciation of the national currency via the improvement of the current account. But on the other hand, greater trade openness favours the moderation of the rise in domestic prices, which itself leads to the real depreciation of the national currency (Goldfajn and Valdes, 1999). This relationship is confirmed in the empirical work of Dufrénot and Yehoue (2005) or Mongardini and Rayner (2009), which is why we expect trade openness to have a negative effect on the REER;

The net international investment position as a proportion of GDP (NIFA), associated with the

This estimator is constructed under the assumption of heterogeneity of the short-term coefficients and homogeneity of the long-term slope coefficients (Pesaran et al., 1999). The initial conditions are treated as fixed or random and the long-term coefficients are a non-linear combination of the short-term coefficients. The Pooled-Mean Group uses the ARDL (autoregressive distributed lag) order (P_i, q_i) .

gap between domestic savings and investment. For debtor countries such as those in SSA, any deterioration in the net international investment position is expected to generate interest on debt payments; improving the trade balance through real depreciation is then required to generate positive net exports and help restore equilibrium (Lee et al., 2008). This mechanism is more commonly referred to as the «transfer effect» (Obstfeld and Rogoff, 1995; Lane and Milesi-Ferretti, 2004). According to this mechanism, the variable Nfa should be assigned a positive coefficient;

Relative productivity (Prod), which captures the Balassa-Samuelson effect. As a reminder, the latter reflects the phenomenon of real appreciation resulting from an increase in productivity in the exposed sector compared to the rest of the world. To obtain a good approximation of this indicator, it is common practice to use data on labour productivity in the open and sheltered sectors (De Gregorio Giovannini and Krueger, 1994). But these data are generally unavailable for developing countries, leading Baffes et al. (1999) to use a proxy defined by the ratio of a given country's GDP per worker to the OECD's GDP per worker. However, the non-significance of this variable for all the estimates leads the authors to remove it from the final specification.

For this reason, we follow Lane and Milesi-Ferretti (2004) in constructing our productivity indicator from real GDP per capita data as follows:

$$\text{Prod}_{i,t} = \frac{\text{PIBRPHBT}_{i,t}}{\text{PIBRPHBTOCDE}_{i,t}}$$

This variable is positively related to the RCW according to the Balassa-Samuelson hypothesis. Government final consumption expenditure (Gov), whose effect depends on its composition in terms of tradable and non-tradable goods. However, following Froot and Rogoff (1995), it can be assumed that most of this spending is on non-tradable goods. Under these conditions, the increase in spending leads to an increase in the demand for these goods, which generates the rise in their relative price and the real appreciation of money. The empirical studies of De Gregorio et al. (1994) or Chinn (1999) confirm this relationship, which is why we expect this variable to be associated with a positive coefficient;

The terms of trade (Tot), defined as the ratio of the price of exports to that of imports. Their influence on the RER is indeterminate a priori. On the one hand, the rise in the terms of trade may lead to an increase in the volume of exports, an improvement in the trade balance and ultimately to a real appreciation of the national currency. On the other hand, the improvement in the price of exports can lead to an increase in the general price level, so that the previous income effect is supplanted by a substitution effect in favour of imported goods (which become less expensive), thus leading to real depreciation. However, empirical work such as that of Dufrénot and Yehoue (2005) generally emphasises the superiority of the income effect. The coefficient associated with this variable should be positive.

Based on this specification, the long-term coefficients ϕ_i et β_i are assumed to be the same for all countries. Thus, if it is significantly negative, then it can be concluded that there is a long-run relationship between the independent variable and

the explanatory variables. The PMG approach is essentially a version of the ARDL panel procedure and consists of the estimation of the ARDL model by maximum likelihood, which can be rewritten as an error correction model (ECM). The estimation of this model simultaneously evokes the intra and inter-dimensions. Pesaran, Shin and Smith (1999) did not propose a formal test for cointegration but derived asymptotic properties for the estimation of both stationary and non-stationary series regressors.

After estimating relation (9), we make a forecast on the equilibrium exchange rate for each period and country. And the misalignment is determined by the following relation:

$$\text{MIS_NATREX} = \frac{\text{TCER-NATREX}}{\text{NATREX}} \quad (10)$$

Results of the Analysis

3.1. The Dynamic Approach to the Real Equilibrium Exchange Rate (NATREX)

The estimation of the dynamic equilibrium exchange rate by the PMG method is presented in Table 1. We are only interested in the long-run results given the NATREX basis. The results provided by this table are broadly consistent with our theoretical expectations. Indeed, a 1% increase in the trade openness rate of the economy induces a real depreciation of the exchange rate of 0.64%. This relationship is consistent with the work of authors such as Dufrénot and Yehoue (2005) and Owoundi and Bikai (2018). Looking at the effects of real productivity, it appears that it favours the appreciation of the exchange rate by 0.46%. This suggests the existence of a Balassa-Samuelson type effect. This effect is also confirmed in the empirical work of Chinn (1999), Coudert (1999) or Elbadawi et al. (2012). In addition, the improvement in the terms of trade (1%) leads to a real appreciation of 2.16% of the currency, which confirms the superiority of the expenditure effect highlighted

elsewhere in the work of Bouoiyour et al. (2004) or Coudert et al. (2013).

Moreover, our estimation highlights the existence of a positive effect of government consumption expenditure on the real exchange rate. In other words, the increase in this expenditure contributes to an appreciation of the local currency as suggested by Mongardini and Rayner, (2009) as well as Coulibaly and Gnimassoun (2013). Indeed, they note that the increase in government spending leads to real appreciation insofar as these are mainly intended for the acquisition of non-tradable goods. Moreover, several of these economies have embarked on vast development programmes which are materialised by invest-

ments of a structural nature. The effect on the net international investment position is positive. Specifically, the result obtained shows that a 1% improvement in the net international investment position generates 0.059% of real appreciation of the local currency. This result can be partly justified by the role played by the increase in commodity prices between 2005 and 2013. Indeed, as a result of the commodity price boom, SSA economies recorded large inflows of foreign reserves and experienced a boom in commodity exploitation.

Table 1. Determinants of the real equilibrium exchange rate (NATREX approach)

	Coefs. estimates	Std. Dev.	z-statistics	p-value
Long term relationship				
Openness	-.6366598***	.1901279	-3.35	0.001
Productivity	.4638457***	.1124842	4.12	0.000
G o v e r n m e n t spending	.2274377***	.0443412	5.13	0.000
Net position	.0578229***	.0142537	4.06	0.000
Terms of ex- change	2.164149***	.397284	5.45	0.000
Short term Relationship				
Recall Force	-.0709792***	.016559	-4.29	0.000
D. Openness	-.8264208**	.4224115	-1.96	0.050
D. Productivity	-.3781211	.2359568	-1.60	0.109
D. Government spending	.2619148	.2083017	1.26	0.209
D. Net position	-.0010817	.003534	-0.31	0.760
D. Terms of ex- change	-.179102	.1883079	-0.95	0.342
Constant	.3175597***	.0963643	3.30	0.001
Countries	28			
Observations	1049			

The Behavioural Approach to the Real Equilibrium Exchange Rate (REER)

The concept of the behavioural equilibrium exchange rate (or BEER) belongs to the class of so-

called «underlying macroeconomic equilibrium» models (Clark and Mac Donald, 1998). In its original version, it was proposed by MacDonald (1997) and Clark and MacDonald (1999). It is based on a deliberately positive approach to the equilibrium exchange rate, in contrast to Williamson's normative model (Mac Donald, 2002). The basic relationship of the model is the financial equilibrium condition given by the uncovered interest rate parity. Formally, for a maturity horizon of « $t + k$ » and under the assumption of risk neutrality, the absence of arbitrage in equilibrium is expressed by the relationship (11), in the appendix.

In this function, the fundamentals used are the same as in the NATREX estimation. Unlike the NATREX determination equation, the BEER evaluation considers the nature of the exchange rate regime in force in an economy, in this case the fixed exchange rate regime, whose effect is considered by the indicator variable $Reg1$. Spe-

cifically, $Reg1=1$ for a country with a fixed exchange rate regime. The introduction of an indicator variable in the equilibrium exchange rate equation has also been proposed by some authors such as Mulder and Baldi (2004) or Carrera and Restout (2008). From a theoretical point of view, this variable should be associated with a positive coefficient that reflects the real appreciation generated by exchange rate fixity. Indeed, in the hypothesis of a persistent and negative shock on production, a country with a fixed exchange rate regime is forced to defend a parity whose level no longer reflects the level of the fundamentals on which it was set. To defend this parity, the central bank is forced to limit capital outflows through operations that increase the money supply if they are not sterilised. This leads to an increase in domestic prices which in turn leads to an appreciation of the currency.

Table 2. Determinant of the real equilibrium exchange rate (behavioural approach)

D.ln reeer	Coef.	Std. Err.	Z	P>z
Short term				
Openness	-.0644806	.0790491	-0.82	0.415
Productivity	.1675005	.0467298	3.58	0.000
Government Spending	.0719942	.0668545	1.08	0.282
Net position	.0033577	.0013205	2.54	0.011
Term	-.1697725	.0745035	-2.28	0.023
Fix	.7520346	.2102942	3.58	0.000
Long term				
ec	-.1641728	.0240929	-6.81	0.000
D1. Openness	-.7831233	.4250091	-1.84	0.065
D1. Productivity	-.3979574	.2324812	-1.71	0.087
D1. Government Spending	.2589928	.2079272	1.25	0.213
D1. Net position	.000694	.0034633	0.20	0.841
D1. Termes Terms	-.2313891	.1838535	-1.26	0.208
Constant	.8969837	.1197812	7.49	0.000

Source: Authors

Conclusion

This paper has analysed the determinants of exchange rate misalignment in SSA countries. To do so, this study first used the NATREX model. In a second step, we used the BEER model. The results obtained showed that a 1% increase in the trade openness rate of the economy induces a real depreciation of the exchange rate of 0.64%. Looking at the effects of real productivity, it appears that it favours the appreciation of the exchange rate by 0.46%. In addition, the improvement in the terms of trade (1%) leads to a real appreciation of the local currency of 2.16%, which confirms the superiority of the expenditure effect highlighted elsewhere in the work of Bouoiyour et al. (2004) or Coudert et al. We conclude that NATREX is a useful guide for monetary authorities and private operators.

Furthermore, our estimation highlights the existence of a positive effect of government consumption expenditure on the real exchange rate. In other words, the increase in this expenditure contributes to an appreciation of the local currency as suggested by Mongardini and Rayner (2009) and Coulibaly and Gnimassoun (2013). Indeed, they note that the increase in government spending leads to real appreciation insofar as these are mainly intended for the acquisition of non-tradable goods. Moreover, several of these economies have embarked on vast development programmes which are materialised by investments of a structural nature. The effect on the net international investment position is positive. Specifically, the result obtained shows that a 1% improvement in the net international investment position generates 0.059% of real appreciation of the local currency. This result can be partly justified by the role played by the increase in commodity prices between 2005 and 2013. Indeed, as a result of the commodity price boom, SSA economies recorded large inflows of foreign reserves and experienced a boom in

commodity exploitation.

BIBLIOGRAPHY

1. Aghion, P., Bacchetta, P., Ranciere, R., and Rogoff, K. (2009). Exchange rate volatility and productivity growth: The role of financial development. *Journal of monetary economics*, 56(4):494–513.
2. Baffes, J., O’Connell, S. A., and Elbadawi, I. (1999). Single-equation estimation of the equilibrium real exchange rate.
3. Bouoiyour, J., Marimoutou, V., and Rey 1, S. (2004). Taux de change réel d’équilibre et politique de change au maroc: une approche non paramétrique. *Économie internationale*, (1):81–104.
4. Carrera, J. E. and Restout, R. (2008). Long run determinants of real exchange rates in latin america.
5. Clark, P. B. and MacDonald, R. (1999). Exchange rates and economic fundamentals: a methodological comparison of BEERs and FEERs. Springer.
6. Collins, C. (1996). Local economy.
7. Coudert, V. and Couharde, C. (2009). Currency misalignments and exchange rate regimes in emerging and developing countries. *Review of International Economics*, 17(1):121–136.
8. Coudert, V., Couharde, C., and Mignon, v. (2013). On currency misalignments within the euro area. *Review of International Economics*, 21(1):35–48.
9. Coudert, V. et al. (1999). Comment définir un taux de change d’équilibre pour les pays émergents? *Economie internationale*, (77):45–66.
10. Coulibaly, I. and Gnimassoun, B. (2013). Optimality of a monetary union: New evi-

- dence from exchange rate misalignments in west africa. *Economic Modelling*, 32.
11. De Gregorio, J., Giovannini, A., and Krueger, T. H. (1994). The behavior of nontradable goods prices in europe: Evidence and interpretation. *Review of International Economics*, 2(3):284–305.16
 12. Dubas, J. M. (2009). The importance of the exchange rate regime in limiting misalignment. *World Development*, 37(10):1612–1622.
 13. Dufrenot, G. and Yehoue, E. B. (2005). Real exchange rate misalignment: A panel co-integration and common factor analysis.
 14. Edwards, S. (1989). Exchange rate misalignment in developing countries. *The World Bank Research Observer*, 4(1):3–21.
 15. Edwards, S. (2011). Exchange-rate policies in emerging countries: eleven empirical regularities from latin america and east asia. *Open Economies Review*, 22:533–563.
 16. Elbadawi, I. A., Kaltani, L., and Soto, R. (2012). Aid, real exchange rate misalignment, and economic growth in sub-saharan africa. *World Development*, 40(4):681–700.
 17. Froot, K. A. and Rogoff, K. (1995). Perspectives on ppp and long-run real exchange rates. *Handbook of international economics*, 3:1647–1688.
 18. Goldfajn, I. and Valdes, R. O. (1999). The aftermath of appreciations. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(1):229–262.
 19. Holtemöller, O. and Mallick, S. (2013). Exchange rate regime, real misalignment and currency crises. *Economic Modelling*, 34:5–14.
 20. Hossfeld, O. (2010). Equilibrium real effective exchange rates and real exchange rate misalignments: Time series vs. panel estimates. Technical report, FIW Working paper.
 21. Jahjah, M. S. and Montiel, M. P. (2003). Exchange rate policy and debt crises in emerging economies. International Monetary Fund.
 22. Lane, P. R. and Milesi-Ferretti, G. M. (2004). The transfer problem revisited: Net foreign assets and real exchange rates. *Review of Economics and Statistics*, 86(4):841–857.
 23. Levy-Yeyati, E. and Sturzenegger, F. (2005). Classifying exchange rate regimes: Deeds vs. words. *European economic review*, 49(6):1603–1635.
 24. MacDonald, I. L. and Zucchini, W. (1997). Hidden Markov and other models for discrete valued time series, volume 110. CRC Press. 17
 25. MacDonald, R. (2002). Modelling the long-run real effective exchange rate of the newzealand donald. *Australian Economic Papers*, 41(4):519–537.
 26. Mongardini, J. and Rayner, B. (2009). Grants, remittances, and the equilibrium real exchange rate in sub-saharan african countries.
 27. Montiel, P. J. and Hinkle, L. E. (1999). Exchange rate misalignment: concepts and measurement for developing countries.
 28. Mulder, N., Baldi, A.-L., et al. (2004). The impact of exchange rate regimes on real exchange rates: Abc and mexico in the 1990s.
 29. Owoundi, F. (2016). Do exchange rate misalignments really affect economic growth? The case of sub-saharan african countries. *International Economics*, 145:92–110.

30. Pesaran, M. H., Shin, Y., and Smith, R. P. (1999). Pooled mean group estimation of dynamic heterogeneous panels. *Journal of the American statistical Association*, 94(446):621–634.
31. Razin, O. and Collins, S. (1999). Real exchange rate misalignments and growth, George Town university. *International Economic Integration: Public Economics Perspectives*. Cambridge: Routledge, 268p.
32. Razin, O. and Collins, S. M. (1997). Real exchange rate misalignments and growth.
33. Reinhart, C. M. and Rogoff, K. S. (2004). The modern history of exchange rate arrangements: a reinterpretation. *the Quarterly Journal of economics*, 119(1):1–48.
34. Rodrik, D. (2008). The real exchange rate and economic growth. *Brookings papers on economic activity*, 2008(2):365–412.
35. Stein, J. L. and Allen, P. R. (1997). *Fundamental determinants of exchange rates*. Oxford University Press.
36. Williamson, O. E. (1998). The institutions of governance. *The American Economic Review*, 88(2):75–79.

Appendix

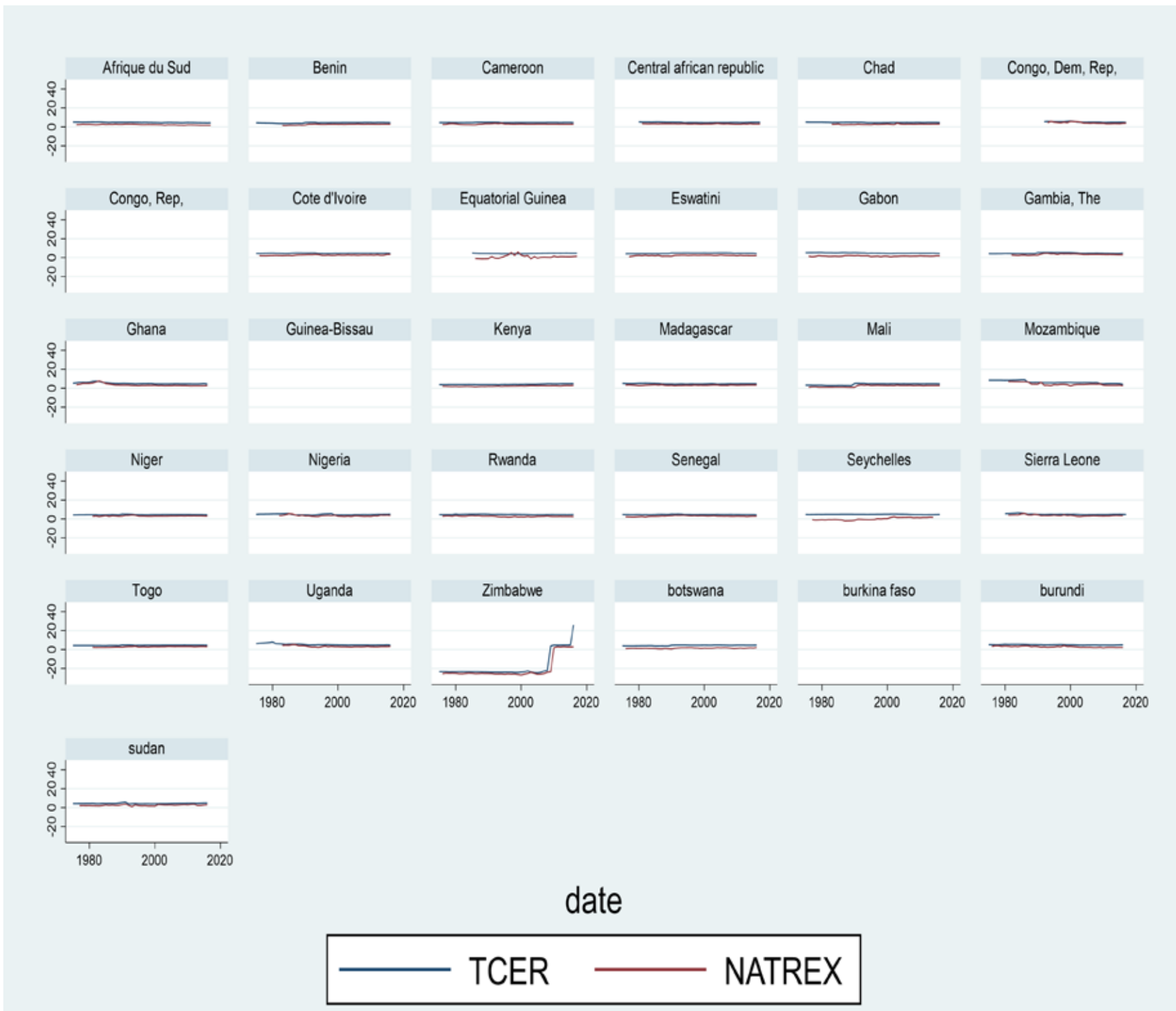
Descriptive Statistics and Stylised Facts

Table 0.1

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ln_reeer	1,143	3.912732	4.904737	-24.5043	26.1955
ouv	1,317	68.8104	47.6072	6.32034	531.737
ln_pro	1,316	-3.397881	1.053758	-5.21978	-.009874
generalgov~o	1,299	14.92383	6.83997	0	84.5081
nfa	1,247	-6.776811	15.1153	-140.727	49.1124
term	1,317	.7864805	.3828131	.097273	2.71911

Table 0.2

	ln reeer	ouv	ln pro	genera~o	nfa	term
ln_reeer	1.0000					
ouv	0.0009	1.0000				
ln_pro	-0.0481	0.3814	1.0000			
generalgo- v~o	-0.0672	0.3628	0.2995	1.0000		
nfa	-0.0546	-0.1909	0.4612	-0.1268	1.0000	
term	-0.0781	0.0989	0.5524	-0.1038	0.7647	1.0000



Comportement moutonnier chez les entrepreneurs Congolais

par :
Jerry MBATIKA MAMBU* &
Anselme KABEYA MUZEMBE**

Résumé

La finance comportementale met en lumière l'impact des dimensions psychologiques dans les décisions d'investissement et dans l'émergence d'anomalies de marché. Ce travail analyse la présence éventuelle d'un comportement mimétique chez les entrepreneurs congolais et s'interroge sur la manière dont cette attitude collective peut influencer la rentabilité des PME. L'étude s'inscrit dans le champ de la finance comportementale appliquée au contexte de la RDC. Les données ont été collectées à travers un questionnaire administré à deux échantillons de 50 entrepreneurs chacun. Les résultats obtenus confirment l'existence d'un suivisme marqué, qui tend à primer sur les fondamentaux économiques durant la période étudiée. Cette tendance au mimétisme conduit à une forte concentration des investissements dans certains secteurs, ce qui freine la diversification et compromet une allocation efficiente des ressources. L'implication majeure pour les décideurs publics réside donc dans la nécessité de mettre en place des incitations favorisant la diversification, particulièrement dans des filières encore peu exploitées. Cela permettrait de réduire les effets négatifs liés au comportement moutonnier. En guise de perspectives, il serait pertinent d'élargir la recherche à d'autres biais comportementaux affectant les décisions financières des dirigeants de PME.

Mots clés : Finance comportementale ; comportement moutonnier ; décision d'investissement ; entrepreneur.

Abstract

Behavioral finance highlights the role of psychological factors in explaining investment decisions as well as market anomalies. The objective of this paper is to examine whether Congolese entrepreneurs exhibit herd behavior, and if the profitability of SMEs could be linked to a form of collective irrationality supported by mimetic theory. This study thus contributes primarily to the field of behavioral finance in the DRC. Data were collected through a questionnaire from two samples, each consisting of 50 entrepreneurs. The results provide strong evidence of the presence of herd behavior at the expense of economic fundamentals at least for the period considered in this study. The mimetic behavior of entrepreneurs may be responsible for the concentration of investments in the same sectors of activity. All of this constitutes an impediment to the optimal allocation of resources. The main practical implication of our research for public decision-makers lies in the need to create favorable incentive conditions for diversifying the economy, especially in under-ex-

* Professeur au Département des Sciences de Gestion. FASEG/Université de Kinshasa E-mail : mbatikajerry@gmail.com

** Assistant au Département des Sciences Economiques E-mail : anselmekabeya@gmail.com

exploited sectors. This will help limit the effects of herd behavior. As research perspectives, we propose to study other behavioral biases in the financial decisions of SME leaders.

Keywords: Behavioral finance; herd behavior; investment decision; entrepreneur.

INTRODUCTION

La finance comportementale constitue aujourd'hui un champ d'étude en pleine expansion. Alors que la plupart des travaux pionniers se sont concentrés sur les investisseurs boursiers, les recherches portant sur les comportements financiers des entrepreneurs – et plus particulièrement ceux évoluant au sein des PME – restent encore peu nombreuses, malgré l'importance cruciale de ces structures dans le développement économique et social.

Ce courant s'attache à analyser l'influence des facteurs psychologiques sur les décisions financières et sur les mouvements de marché, tout en offrant aux acteurs économiques des outils permettant d'identifier et de corriger leurs propres biais décisionnels (Daoudim, 2020). Deux visions s'y opposent :

- d'une part, l'approche classique fondée sur l'hypothèse d'efficience des marchés (Fama, 1970), qui postule que les prix reflètent systématiquement les informations disponibles ;
- d'autre part, l'approche comportementale, qui met en avant l'impact des émotions, des heuristiques et des biais cognitifs, indiquant que les individus ne réagissent pas toujours de manière parfaitement rationnelle.

Ainsi, la finance comportementale se définit comme l'application des enseignements de la psychologie à l'analyse des phénomènes financiers. Elle remet en question les modèles traditionnels reposant sur la rationalité absolue en situation de risque, tels que ceux de Markowitz ou de Sharpe au niveau micro, ainsi que la théorie de l'efficience au niveau macroéconomique (Pompian, 2012). La littérature distingue généralement :

- Une dimension micro (FCMI) qui s'intéresse aux biais individuels des investisseurs ;

- une dimension macro (FCMA), axée sur les anomalies de marché et les comportements collectifs.

Si la majorité des études se sont longtemps focalisées sur les marchés financiers, des travaux plus récents (Scott et al., Peel et Wilson, Danielson et Scott, Carr, Ang et al., Sammoudi et Ammar, Baker et al., cités par Aasri et Benayad, 2021) soulignent l'importance croissante d'appliquer ces analyses comportementales aux dirigeants d'entreprise. Leurs choix financiers sont en effet fortement influencés par leurs traits psychologiques, leurs perceptions du risque, leurs émotions et leurs biais cognitifs.

Le contexte africain présente cependant des spécificités notables. L'adoption automatique de pratiques issues des économies développées peut parfois produire des effets contraires aux objectifs de développement local (Faye et Wade, 2022). Dans ces environnements, le mimétisme apparaît particulièrement répandu : les décisions économiques tendent à converger sous l'effet de dynamiques collectives et de réactions émotionnelles face à l'incertitude (Khoury, 2021). Ce phénomène freine la diversification, car les entrepreneurs préfèrent reproduire les choix jugés « sûrs » en observant le succès d'autrui, même lorsque leurs propres informations suggèrent d'autres opportunités.

En République Démocratique du Congo, les PME jouent un rôle central dans l'économie, mais leurs comportements ne correspondent pas toujours aux prédictions issues des modèles conçus pour les grandes entreprises (Belletante, Levratto et Paraque, cités par Adair et Adaskou, 2011). Le manque de travaux scientifiques sur les comportements entrepreneuriaux dans ce contexte renforce l'intérêt de notre étude.

Celle-ci s'inscrit dans cette dynamique et se pose la question centrale suivante : ***le comportement moutonnier existe-t-il chez les entrepreneurs***

congolais, et dans quelle mesure influence-t-il leurs décisions d'investissement ?

Notre objectif est d'examiner les dynamiques comportementales qui structurent le marché des PME en RDC, en mobilisant la littérature issue de la finance comportementale. Plus précisément, nous cherchons à déterminer si les entrepreneurs suivent une logique mimétique et si la rentabilité observée dans les PME peut être liée à une forme d'irrationalité collective.

Pour répondre à cette problématique, l'étude s'organise en trois étapes : une revue des fondements théoriques portant sur le mimétisme et l'asymétrie d'information ; la présentation de l'hypothèse, des données collectées et de la méthodologie utilisée ; enfin l'exposé et la discussion des résultats empiriques, suivis des implications et recommandations.

1. REVUE DE LITTERATURE

1.1. Revue de littérature Théorique

La théorie financière standard repose sur le postulat selon lequel les agents économiques adoptent des comportements pleinement rationnels et que les marchés financiers réagissent de manière immédiate à l'ensemble des informations accessibles. Dans ce cadre conceptuel, soutenu par l'hypothèse d'efficience informationnelle (Fama, 1970), les prix des actifs sont supposés refléter constamment leurs valeurs fondamentales. Les investisseurs, en poursuivant la maximisation de leur utilité, arbitrent les opportunités et corrigent naturellement les déséquilibres, empêchant ainsi l'apparition de rendements systématiquement anormaux. Les modèles phares comme la théorie moderne du portefeuille (Markowitz, 1952) ou le MEDAF/CAPM (Sharpe, 1964 ; Lintner, 1965) se construisent sur ces fondements.

Cependant, à partir des années 1970, un ensemble d'études empiriques a remis en cause cette vision strictement rationnelle du comportement fi-

nancier. Les travaux pionniers de Kahneman et Tversky (1979), à l'origine de la Prospect Theory, ont mis en évidence que les décisions économiques étaient également influencées par des biais cognitifs, des heuristiques et des facteurs émotionnels. Plusieurs anomalies répertoriées – l'effet disposition (Shefrin et Statman, 1985), l'excès de confiance (Odean, 1998), l'aversion aux pertes (Tversky et Kahneman, 1992) ou encore les biais d'ancrage – illustrent clairement les limites du paradigme classique.

La littérature distingue généralement deux branches de la finance comportementale :

1. La finance comportementale micro (FCMI), qui étudie l'impact des biais cognitifs individuels sur les décisions d'investissement, notamment la surconfiance, le biais de confirmation, la perception déformée du risque, ou encore le biais d'auto-attribution (Barberis et Thaler, 2003 ; Barber et Odean, 2001).
2. La finance comportementale macro (FCMA), qui met l'accent sur les phénomènes collectifs, les déviations de marché et les comportements irrationnels à grande échelle. Les travaux de Shiller (2000, 2003) montrent par exemple que les dynamiques émotionnelles peuvent générer des bulles, des mouvements spéculatifs et une volatilité excessive.

Dans cette perspective, le mimétisme – ou herding behavior – occupe une place centrale dans les recherches. Ce comportement apparaît lorsque des agents choisissent de copier les décisions du groupe non pas à partir d'une analyse objective, mais pour se conformer, limiter l'incertitude ou éviter la responsabilité individuelle (Banerjee, 1992 ; Bikhchandani, Hirshleifer et Welch, 1998). Ce phénomène est particulièrement marqué dans les contextes d'asymétrie d'information ou d'incertitude élevée.

Plusieurs cadres explicatifs permettent de com-

prendre ce comportement :

- Cascades informationnelles (Bikhchandani et al., 1992) : les individus délaissent leurs signaux privés pour s'aligner sur les choix observés chez les autres.
- Économie de l'information (Akerlof, 1970 ; Grossman et Stiglitz, 1980) : en situation d'information imparfaite, imiter devient un moyen de réduire les coûts d'analyse.
- Théorie institutionnelle (DiMaggio et Powell, 1983) : les organisations adoptent les pratiques dominantes pour renforcer leur légitimité.
- Apprentissage social (Bandura, 1977 ; Ellison et Fudenberg, 1993) : les individus apprennent par observation, surtout lorsqu'ils manquent d'expérience.
- Théorie des conventions (Orléan, 1999 ; Kirman, 1992) : en situation d'incertitude profonde, les normes collectives servent de repères décisionnels.

Le mimétisme peut produire des effets ambivalents : il simplifie certaines décisions, mais favorise également la formation de bulles, la propagation d'erreurs collectives, la volatilité excessive et la sous-diversification (Lux, 1995 ; Devenow et Welch, 1996). Ces enjeux concernent particulièrement les PME, plongées dans des environnements incertains, où les ressources analytiques et informationnelles sont limitées (Rao, Greve et Davis, 2001 ; Julien, 1997).

1.2. Revue de littérature empirique

Le comportement moutonnier désigne la tendance des agents à adopter les décisions majoritaires, même lorsque leurs propres informations suggèrent une autre issue. Initialement étudié dans les marchés financiers (Banerjee,

1992 ; Bikhchandani et al., 1992), ce phénomène a été observé dans divers environnements économiques et organisationnels. Les premiers travaux empiriques en finance comportementale, impulsés par Shefrin, Shiller, De Bondt et Thaler dans les années 1980, se sont fondés sur l'analyse réelle des comportements d'investisseurs et ont mis en évidence des écarts récurrents par rapport aux modèles rationnels.

De nombreuses études ont documenté le mimétisme financier :

- Christie et Huang (1995) : convergence des investisseurs vers le comportement du groupe en période de forte volatilité aux États-Unis.
- Wermers (1999) : forte tendance des fonds mutuels à investir collectivement dans les mêmes actifs.
- Hwang et Salmon (2004) : mise au point d'une mesure de herding ; résultats significatifs dans plusieurs marchés mondiaux.
- Demirer et Kutan (2006) : mimétisme prononcé dans les marchés émergents.
- Chiang et Zheng (2010) : hausse du comportement moutonnier durant les crises financières.
- Des travaux plus ciblés ont confirmé ces résultats :
- Lakonishok, Shleifer et Vishny (1992) observent que les grands investisseurs institutionnels se regroupent sur certains actifs sans considération des fondamentaux ;
- Chang, Cheng et Khorana (2000) identifient un mimétisme marqué dans les marchés asiatiques, surtout en période d'instabilité.

Le mimétisme a ensuite été étudié dans les entreprises et dans la gestion stratégique :

- Fligstein (1993) et Haunschild et Miner

(1997) trouvent que les firmes imitent les stratégies sectorielles dominantes.

- Lieberman et Asaba (2006) montrent que l'imitation permet parfois de réduire l'incertitude stratégique.
- Dans les PME, ce comportement est renforcé par des contraintes de ressources et des capacités d'analyse limitées :
- Graham et Harvey (2001) observent une imitation des pratiques de financement.
- Fairchild (2005) relie ce comportement à la peur de s'écarter de la norme.
- Leary et Roberts (2014) et Bouwman (2014) confirment la tendance des PME à copier les structures financières du secteur.
- Dans les pays émergents, l'instabilité institutionnelle renforce encore ces comportements.
- Schmukler et Vesperoni (2006) constatent des politiques de financement homogènes dictées par les marchés internationaux.
- Bae, Kim et Kim (2011) relèvent un mimétisme élevé dans les firmes asiatiques.
- Yousaf et al. (2018) identifient ce phénomène dans plusieurs marchés africains et asiatiques.
- En Afrique, plusieurs travaux récents approfondissent la question :
- Faye et Wade (2022) soulignent l'imitation dans l'entrepreneuriat urbain en Afrique de l'Ouest.
- Aasri et Benayad (2021) documentent un fort mimétisme sectoriel au Maroc.
- Ngugi, Kimuyu et Manos (2014) montrent des comportements imitatifs chez les entrepreneurs kenyans.

En République Démocratique du Congo, bien

que les travaux académiques formels soient rares, les analyses de terrain indiquent un mimétisme entrepreneurial marqué, notamment dans le commerce général, l'import-export ou les transports. Cela s'explique par :

- le manque de données économiques fiables,
- la pression sociale,
- la faiblesse des institutions,
- la forte incertitude économique.

Quelques études de terrain notamment celle de Mutombo, C. K., et Mutapayi, E. N'sana portant sur la Micro-entreprise et secteur informel en RD Congo : état des lieux ; ont mis en évidence que de nombreux entrepreneurs choisissent leur activité en fonction de ce qu'ils voient fonctionner dans leur entourage, notamment dans les marchés urbains informels.

Une étude qualitative menée par Ayimpam, S., Kahola, O., Tukumbi, (2019) à Lubumbashi montre que dans les marchés urbains, les décisions des entrepreneurs sont souvent guidées par l'observation des tendances dominantes, en particulier dans le commerce de détail. L'effet de regroupement est d'autant plus fort dans les zones denses où la visibilité alimente les comportements d'imitation. Cela se manifeste dans la prolifération de certains types de commerces dans des quartiers spécifiques (ex. : recharge téléphonique, vente d'habits de friperie, bars).

De plus, dans une analyse comparative sur les jeunes entrepreneurs à Kinshasa et Goma, Tshibanda et Mbuyi (2022) montrent que le manque d'accompagnement institutionnel, le faible accès au crédit et la pression sociale renforcent ce type de comportement moutonnier, qui devient une stratégie de réduction des risques perçus. Ces résultats confirment que le comportement moutonnier constitue une variable explicative essentielle des choix entrepreneuriaux dans

les environnements marqués par l'incertitude, l'asymétrie informationnelle et les contraintes institutionnelles.

2. HYPOTHESE DE RECHERCHE, DONNEES ET METHODOLOGIE

2.1. Hypothèse de recherche

L'ensemble des travaux précédemment évoqués inspire l'hypothèse retenue dans notre étude.

Notre première hypothèse vise donc à tester l'apport de la théorie du mimétisme dans l'explication du comportement des entrepreneurs.

À la lumière des travaux théoriques et empiriques évoqués précédemment, nous nous attendons à une relation linéaire et croissante entre les rentabilités des PME et la tendance moyenne du marché ; ce qui est mis en évidence dans l'hypothèse suivante : « la présence d'un comportement moutonnier serait vérifiée, si les rentabilités individuelles évoluent dans la même direction avec une concentration autour de la rentabilité moyenne du marché ». Une absence du mimétisme est vérifiée dans le cas contraire.

Cette hypothèse est cohérente avec la théorie mimétique qui soutient qu'un signal d'information sur la rentabilité incite les entrepreneurs à adopter un comportement imitatif, justifiant une convergence des comportements individuels vers un seul comportement collectif compatible avec les stratégies mimétiques. Les entrepreneurs ont tendance à suivre l'opinion générale du marché. Les dispersions sont nettement moins élevées (concentrées) que la moyenne de rentabilité ce qui confirme l'hypothèse d'un comportement moutonnier.

La convergence des entrepreneurs dans leurs actions et croyances, causée par un instinct moutonnier, qui est une réponse émotionnelle contagieuse à des événements stressants.

2.2. Données

La base de données utilisée est issue de deux échantillons distincts. En effet, les entrepreneurs ont été échantillonnés dans les secteurs pharmaceutique et de la restauration : (1) un échantillon regroupant 50 pharmacies dans la commune de NGIRI NGIRI et (2) un échantillon regroupant 50 restaurants dans la commune de LINGWALA.

2.3. Méthodologie

Pour cet article, nous adoptons une démarche de recherche qualitative inductive basée sur des observations et de la revue documentaire. Nous avons fait recours également à la technique d'enquête par questionnaire. La collecte des données est faite sur la base d'un questionnaire conçu à l'aide de l'application kobocollect sur la plateforme kobotoolbox. Il s'agit donc d'une recherche basée sur des données primaires, qui consiste à faire une collecte de données directement auprès des entrepreneurs en leur soumettant un questionnaire à remplir.

3. RESULTATS EMPIRIQUES ET DISCUSSIONS

3.1 Analyse bivariée

Nous ferons l'analyse bivariée sur base des tableaux croisés pour vérifier s'il existe un lien entre les variables grâce au test de Khi-deux. Il convient de signaler ici que la méthode d'analyse bivariée permet d'établir une relation entre la variable explicative et la variable expliquée. Ce pour cette raison que nous allons faire recours au test de khi-carré pour évaluer l'existence de ce lien. Deux hypothèses sont émises dans le cadre de ce test. Il s'agit de l'hypothèse nulle (H_0), selon laquelle les deux variables sont en relation.

Ce test statistique a pour but d'évaluer la probabilité que l'hypothèse nulle soit acceptée ou rejetée. Ainsi, dans le cadre de notre étude, nous fixons le seuil de signification à 5%, c'est-à-dire 95% de chance de ne pas se tromper.

Les conditions de ce test se présentent de la manière suivante : si la probabilité liée au Khi-carré est inférieur au seuil choisi, l'hypothèse alternative sera acceptée. En d'autres termes on accepte H1 et on rejette H0

Le Test d'indépendance de Khi carré nous permet de tester sur l'indépendance entre deux variables qualitatives ou tester l'association de deux variables. Le test se reformule de la manière suivante :

Si , nous acceptons l'hypothèse nulle d'indépendance entre les variables. Et au cas contraire nous rejetons l'hypothèse nulle, donc il y a dépendance entre les deux variables

3.2. PRESENTATION DES RESULTATS

3.2.1. Durée de l'activité

La durée de l'activité permet de répartir les enquêtés selon l'ancienneté dans les domaines étudiés dans cette étude, notamment de la commercialisation des produits pharmaceutiques et la restauration.

Graphique 1 : Répartition des enquêtés selon l'ancienneté dans le domaine (Pharmacies)

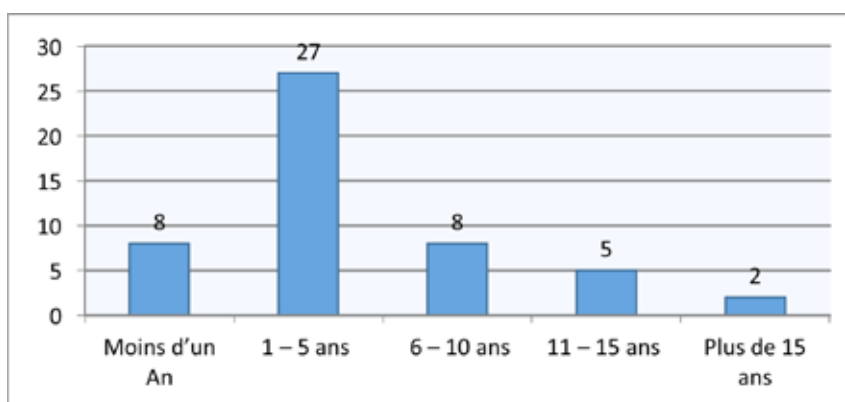


Source : sur base des données de l'enquête

Il ressort du graphique 1 que dans la commune de NGIRI NGIRI, 44% des entrepreneurs enquêtés de notre échantillon ont une ancienneté d'au moins 5 ans dans le secteur pharmaceutique, 24% d'entre eux ont 6 à 10 ans d'activité dans le secteur. Le groupe des enquêtés qui ont entre 11 à 15 ans d'ancienneté et celui de moins d'un an, représentent chacun 12% de notre échantillon. Enfin, 8% des enquêtés ont plus de 15 ans d'activité dans le secteur.

La répartition des enquêtés selon l'ancienneté dans le domaine des activités de restaurant de fortune dans la commune de LINGWALA est présentée dans le 2.

Graphique 2 : Répartition des enquêtés selon l'ancienneté dans le domaine de restauration



Source : sur base des données de l'enquête

Il ressort du graphique 2 ci-dessus, que 54% des enquêtés de l'échantillon ont une ancienneté

comprise entre 1 et 5 ans dans le domaine de restaurant de fortune dans la commune de LINGWALA. 16% de nos enquêtés ont 6 à 10 ans d'activité dans le domaine. Le groupe des enquêtés qui ont moins d'un an dans le domaine, représente également 16% de notre échantillon. 10% d'enquêtés ont une ancienneté comprise entre 11 et 15 ans dans le domaine. Enfin, 8% des enquêtés ont plus de 15 ans d'activité.

3.2.2. Choix de l'activité et rentabilité

Afin de mieux apprécier les liens entre le choix d'activité et la rentabilité, nous détaillons successivement les résultats du test de Khi-deux pour les commerçants de produits pharmaceutiques, puis pour les exploitants des restaurants de fortune.

Tableau 1 : Tests du Khi-deux (Pharmacies)

	Valeur	Ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	132,847a	9	,000
Rapport de vraisemblance	155,926	9	,000
Association linéaire par linéaire	80,199	1	,000
Nombre d'observations valides	50		
a. 9 cellules (45,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 1,17.			

Source : sur base des données de l'enquête

Il résulte du test de Khi-deux sur l'association entre la répartition des enquêtés en terme du choix de l'activité de commercialisation des produits pharmaceutiques et la rentabilité dégagée par ladite activité ; que les deux variables sont dépendantes l'une à l'autre au seuil de significativité de 5%. Donc il existe une dépendance entre le choix de l'activité et la rentabilité. Ce qui confirme la présence du comportement mimétique.

Le tableau 1 indique que la statistique de Khi-deux calculé (13,284) est supérieure à Khi-deux de la table (9,48). Au regard de ce qui précède, nous pouvons dire que l'hypothèse alternative est acceptée et nous rejetons l'hypothèse nulle. Ce qui veut signifier qu'il existe un lien entre la rentabilité et le mimétisme observé dans le choix de l'activité de commercialisation des produits pharmaceutiques dans la commune de NGIRI NGIRI.

Tableau 2 : Tests du Khi-deux(Restaurants)

	Valeur	Ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	130,302a	9	,000
Rapport de vraisemblance	157,812	9	,000
Association linéaire par linéaire	84,197	1	,000
Nombre d'observations valides	50		
a. 9 cellules (45,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 1,17.			

Source : sur base des données de l'enquête

De la même manière que les pharmacies, il ressort du test de Khi-deux sur l'association entre la répartition des enquêtés en terme du choix de l'activité de restaurant de fortune et la rentabilité dégagée par ladite activité ; que les deux variables sont dépendantes l'une de l'autre au seuil de significativité de 5%. Donc, nous n'acceptons pas l'hypothèse nulle d'indépendance. Ceci nous indique qu'il existe un suivisme dans le choix de l'activité de restaurants par les entrepreneurs de la commune de LINGWALA.

Le tableau 2 indique que la statistique de Khi-deux calculé (13,0302) est supérieure à Khi-deux de la table (9,48). Au regard de ce résultat, nous pouvons dire que l'hypothèse alternative est acceptée et nous rejetons l'hypothèse nulle. Ce qui veut signifier qu'il existe un lien entre la rentabilité de l'activité et le mimétisme observé chez les restaurateurs de fortune.

3.3. Discussion des résultats

Il convient ici de vérifier l'hypothèse émise dans le cadre de cette étude, selon laquelle il existerait un comportement mimétique chez les entrepreneurs congolais. Et que ce mimétisme serait

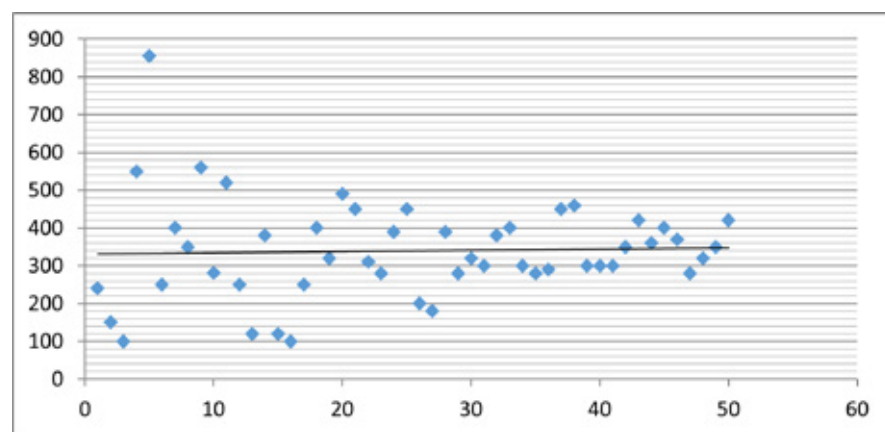
expliqué par l'attrait à la rentabilité, le niveau faible des risques liés à l'activité, l'environnement dans lequel l'activité est exercée.

3.3.1. Mimétisme dans l'activité entrepreneuriale

Rappelons ici que notre étude est partie d'une observation selon laquelle les activités entrepreneuriales s'exercent très souvent par comportement moutonnier dans la ville de Kinshasa en générale et plus particulièrement la commercialisation des produits pharmaceutiques dans la commune de NGIRI NGIRI et l'activité des restaurants de fortune dans la commune de LINGWALA.

Ainsi, pour détecter le comportement moutonnier dans le cadre de notre étude, nous avons comparé la rentabilité mensuelle que dégage l'activité de chaque enquêté à la rentabilité moyenne de notre échantillon ; tel qu'il est renseigné dans les graphiques 3 et 4.

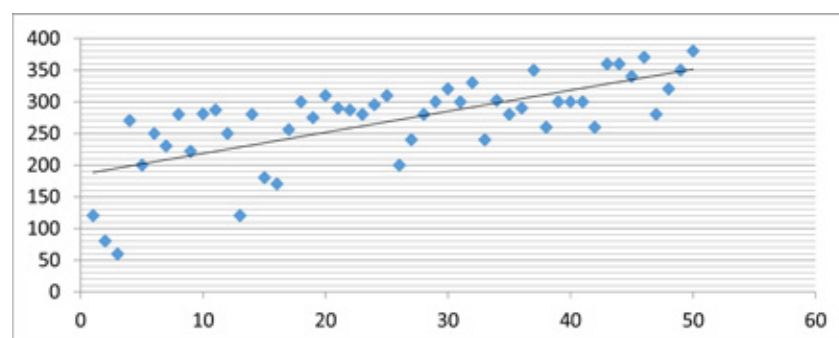
Graphique 3 : Ecart entre la rentabilité moyenne et les rentabilités des enquêtés (Pharmacies)



Source : sur base des données de l'enquête

En observant le graphique 3 ci-dessus, il se dégage une concentration des rentabilités que nos enquêtes réalisent. Partant de cette situation, nous pouvons conclure qu'il y a une certaine attitude mimétique dans la commercialisation des produits pharmaceutiques dans la commune de NGIRI NGIRI. Ceci renseigne que dans le secteur pharmaceutique, les entrepreneurs n'agissent pas nécessairement de manière rationnelle. Il y a donc un effet de troupeau (comportement moutonnier) qui s'observe chez ces entrepreneurs.

Graphique 4 : Ecart entre la rentabilité moyenne et la rentabilité de chaque enquêté (Restaurants)



Source : sur base des données de l'enquête

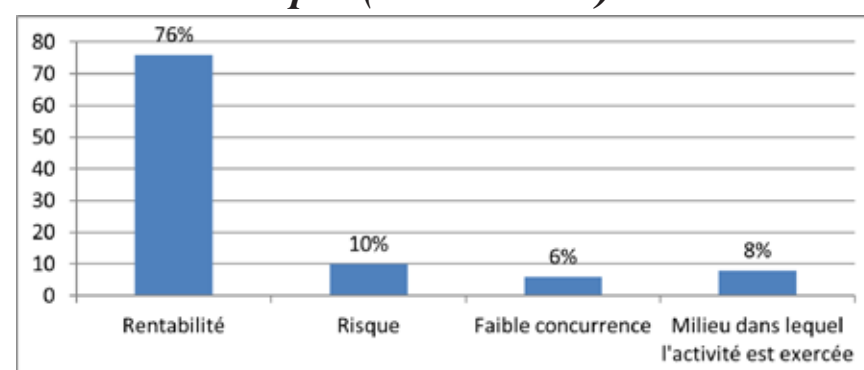
L'observation du graphique 4 ci-dessus, renseigne qu'il y a une forte concentration des rentabilités que nos enquêtés réalisent au tour de la rentabilité moyenne du marché. Partant de cette situation, nous pouvons conclure qu'il y

a un comportement moutonnier chez les entrepreneurs de restaurants de fortune dans la commune de LINGWALA. Par conséquent, notre hypothèse de l'existence d'un suivisme chez les entrepreneurs congolais, est donc confirmée.

3.3.2. Facteurs explicatifs du comportement moutonnier

Il est important d'identifier quelques éléments explicatifs de l'existence du comportement moutonnier chez les entrepreneurs congolais. Les résultats de nos enquêtes sur les facteurs qui expliquent le suivisme des entrepreneurs congolais sont renseignés dans les graphiques 5 et 6.

Graphique 5 : Facteurs explicatifs du comportement mimétique (Pharmacies)

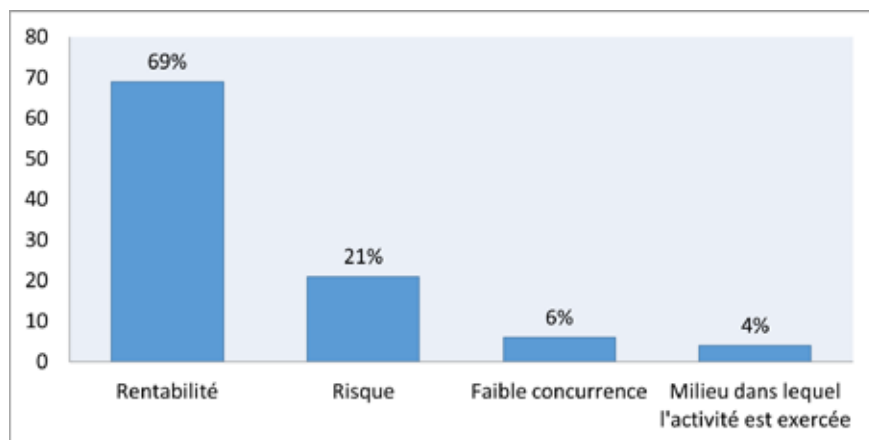


Source : Auteur, à partir des données d'enquête

Le graphique 5 ci-dessus, renseigne que le comportement mimétique qui s'observe dans le chef des entrepreneurs qui commercialisent les produits pharmaceutiques dans la commune de NGIRI NGIRI est essentiellement expliqué par la rentabilité ; soit 76% de nos enquêtés affirment que l'attitude mimétique dans leur domaine est tributaire de l'attrait à la rentabilité. Le faible risque lié à l'activité, la faible concurrence, et le milieu de l'exercice de l'activité ; expliquent le mimétisme entrepreneurial respectivement de 10%, 6% et 8%.

Concernant le comportement moutonnier observé chez les entrepreneurs des restaurants de fortune dans la commune de LINGWALA, les résultats indiquent ce qui suit :

Graphique 6 : Facteurs explicatifs du comportement moutonnier (restaurants)



Source : sur base des données de l'enquête

Il résulte du graphique 6 ci-dessous, que le comportement moutonnier qui s'observe chez les entrepreneurs des restaurants de fortune dans la commune de Lingwala est essentiellement expliqué par l'attrait à la rentabilité ; soit 69% de nos enquêtés affirment que l'attitude mimétique dans leur domaine est tributaire de l'attrait à la rentabilité. Le faible risqué lié à l'activité, la faible concurrence, et le milieu de l'exercice de l'activité ; expliquent le comportement moutonnier chez les entrepreneurs des restaurants de fortune ; respectivement de 21%, 6% et 4%.

Ainsi, notre hypothèse d'existence d'un comportement moutonnier des entrepreneurs sur le marché des PME en RDC est donc acceptée.

L'estimation de la relation entre les rentabilités individuelles et la rentabilité moyenne du marché, permet d'examiner si, les entrepreneurs ont tendance à suivre l'opinion générale du marché.

Ce qui confirme que la prise de décision collégiale est à la fois systématique et erronée. Les entrepreneurs recourent à l'imitation en cas de manque d'information précise à propos d'une valeur, d'une entreprise, d'un secteur. Lorsque des agents sont confrontés à leur méconnaissance des informations, et à leur ignorance des mécanismes de fonctionnement des marchés, il est évident qu'une stratégie alternative qui

consiste à suivre l'action des agents qu'on considère mieux informés. L'anticipation des agents économiques est orientée vers l'anticipation de l'opinion moyenne du marché.

CONCLUSION ET IMPLICATIONS MANAGERIALES

Cet article a porté sur le comportement moutonnier chez les entrepreneurs congolais avec un accent particulier sur les activités pharmaceutiques et celles de restauration sur deux échantillons distincts l'un à NGIRI NGIRI et l'autre à LINGWALA. Il a visé particulièrement de comprendre et d'identifier le comportement moutonnier observé chez les entrepreneurs congolais.

Après étude et analyse des données récoltées auprès des micros entrepreneurs kinois nous avons constaté une forte concentration des rentabilités que nos enquêtés réalisent au tour des rentabilités moyennes de chaque marché analysé. Partant de cette situation, nous pouvons conclure qu'il y a un certain suivisme chez les entrepreneurs congolais.

Les résultats de cet article suscitent des implications managériales pouvant contribuer à la diversification des activités entrepreneuriales en RDC. La première est que le suivisme est répandu chez les entrepreneurs congolais.

La seconde implication réside dans le fait que les décisions d'investissement sont, dans la plupart des cas, prises selon l'intuition et/ou le mimétisme des entrepreneurs.

Donc, il est temps d'améliorer le climat des affaires et de faire des campagnes de sensibilisation sur l'importance de l'éducation financière. La dernière implication réside dans le fait que la création des conditions favorables à l'investissement (infrastructures, énergie...) permettra de diversifier l'économie congolaise.

Les autorités institutionnelles doivent ainsi

prendre davantage de mesures pour rendre l'environnement financier favorable à l'épanouissement des PME.

BIBLIOGRAPHIE

1. Ayimpam, S., Kahola, O., Tukumbi, G., Mutombo, M., Katumba, J., Kayembe, V. B., Makwanga, J.-J., & Lumbu, S. (2017 2018). Les politiques de formalisation de l'informel : le secteur du petit commerce et de la vente au détail à Lubumbashi. LARSEP.
2. Aasri, M. R., & Benayad, K. (2021). L'impact des biais comportementaux sur les décisions financières des dirigeants des TPME: revue de littérature. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 4(2).
3. Adair, P., & Adaskou, M. (2011). Théories financières et endettement des PME en France: une analyse en panel. *Revue internationale PME*, 24(3), 137-171.
4. Akerlof, G. A., & Shiller, R. J. (2010). Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism.
5. Baddeley, M. (2010). Herding, social influence and economic decision-making: socio-psychological and neuroscientific analyses. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 365(1538), 281-290.
6. Banerjee, A. V. (1992). A simple model of herd behavior. *The quarterly journal of economics*, 107(3), 797-817.
7. Barberis, N., Shleifer, A., & Vishny, R. (1998). A model of investor sentiment. *Journal of financial economics*, 49(3), 307-343.
8. Bikhchandani, S., Hirshleifer, D., & Welch, I. (1992). A theory of fads, fashion, custom, and cultural change as informational cascades. *Journal of political Economy*, 100(5), 992-1026.
9. Chang, E., Cheng, J., & Khorana, A. (2000). An examination of herd behavior in equity markets: An international perspective. *Journal of Banking & Finance*, 24(10), 1651-1679.
10. Chiang, T., & Zheng, D. (2010). An empirical analysis of herd behavior in global stock markets. *Journal of Banking & Finance*, 34(8), 1911-1921.
11. Christie, W., & Huang, R. (1995). Following the pied piper: Do individual returns herd around the market? *Financial Analysts Journal*, 51(4), 31-37.
12. Demirer, R., & Kutan, A. (2006). Does herding behavior exist in Chinese stock markets? *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, 16(2), 123-142.
13. Devenow, A., & Welch, I. (1996). Rational herding in financial economics. *European Economic Review*, 40(3-5), 603-615.
14. DiMaggio, P., & Powell, W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.
15. Djib, F. A. Y. E., & Mohamed El Bachir, W. A. D. E. (2022). Gouvernance des ressources publiques et théorie des comportements moutonniers dans un contexte de crise: quels usages en contrôle de gestion?. *Revue Française d'Economie et de Gestion*, 3(4).
16. Ellison, G., & Fudenberg, D. (1993). Rules of thumb for social learning. *Journal of Political Economy*, 101(4), 612-643.
17. Es-Sanoun, M., Gohou, J., & Benboubker, M. (2023). Essai de vérification du comportement mimétique dans les marchés boursiers

- africains au cours de la crise de covid-19. *African Scientific Journal*.
18. Fairchild, R. (2005). The effect of behavioral biases on the capital structure decision. *Journal of Behavioral Finance*, 6(1), 33–47.
 19. Fama, E. (1970). Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *Journal of Finance*, 25(2), 383–417.
 20. Fligstein, N. (1993). *The transformation of corporate control*. Harvard University Press, 23 (3), 14-21
 21. Galli, E. (2011). Kahneman, D., *Thinking, Fast and Slow*. *Journal of Public Finance and Public Choice*, 29(1-3), 214-215.
 22. Graham, J., & Harvey, C. (2001). The theory and practice of corporate finance: Evidence from the field. *Journal of Financial Economics*, 60(2–3), 187–243.
 23. Grossman, S., & Stiglitz, J. (1980). On the impossibility of informationally efficient markets. *American Economic Review*, 70(3), 393–408.
 24. Haunschild, P., & Miner, A. (1997). Modes of interorganizational imitation. *Administrative Science Quarterly*, 42(3), 472–500.
 25. Hwang, S., & Salmon, M. (2004). Market stress and herding. *Journal of Empirical Finance*, 11(4), 585–616.
 26. Jondeau, E. (2001). Le comportement mimétique sur les marchés de capitaux. *Bulletin de la Banque de France*, 95, 85-95.
 27. Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
 28. Kirman, A. (1992). Whom or what does the representative individual represent? *Journal of Economic Perspectives*, 6(2), 117–136.
 29. Lakonishok, J., Shleifer, A., & Vishny, R. (1992). The impact of institutional trading on stock prices. *Journal of Financial Economics*, 32(1), 23–43.
 30. Leary, M., & Roberts, M. (2014). Do peer firms affect corporate financial policy? *Journal of Finance*, 69(1), 139–178.
 31. Lieberman, M., & Asaba, S. (2006). Why do firms imitate each other? *Academy of Management Review*, 31(2), 366–385.
 32. Lintner, J. (1965). The valuation of risk assets. *Review of Economics and Statistics*, 47(1), 13-37.
 33. Lux, T. (1995). Herd behavior, bubbles and crashes. *Economic Journal*, 105(431), 881–896.
 34. Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *Journal of Finance*, 7(1), 77–91.
 35. Ministère des PME. (2021). *Plan Stratégique pour la Promotion de l'Entrepreneuriat National*. RDC.
 36. Mishkin, F. S. (2010). *Monnaie, banque et marchés financiers*. Pearson Education France.
 37. N’Kulu, P. M. (20218). *Psychologie économique et choix entrepreneuriaux en Afrique subsaharienne*. *Cahiers Africains d'Économie et de Management*, 6(1), 79-98.
 38. Mutombo, C. K., & Mutapayi, E. N’sana. (2020). *Micro-entreprise et secteur informel en RD Congo : état des lieux*. HIVA – KU Leuven.
 39. Ndongala, G. K. (2021). Facteurs comportementaux et prise de décision des entrepreneurs en RDC : Une perspective de l'économie comportementale. *Revue Congolaise d'Économie Appliquée*, 9(2), 45-62.

40. Odean, T. (1998). Are investors reluctant to realize their losses? *Journal of Finance*, 53(5), 1775–1798.
41. Rao, H., Greve, H., & Davis, G. (2001). Social proof. *Administrative Science Quarterly*, 46(3), 502–526.
42. Qafas, A., & EL Bijiri, N. (2020). Les biais cognitifs et émotionnels chez l'investisseur marocain. *Revue Française d'Economie et de Gestion*, 1(5).
43. Schmukler, S. L., & Vesperoni, E. (2006). Financial globalization and debt maturity in emerging economies. *Journal of Development Economics*, 79(1), 183–207.
44. Sharpe, W. (1964). Capital asset prices: A theory of market equilibrium. *Journal of Finance*, 19(3), 425–442.
45. Shiller, R. J. (1999). Human behavior and the efficiency of the financial system. *Handbook of macroeconomics*, 1, 1305-1340.
46. Shefrin, H., & Statman, M. (1985). The disposition to sell winners too early. *Journal of Finance*, 40(3), 777–790.
47. Sifouh, N., & Oubal, K. (2020). Peut-On Expliquer la Volatilité du Marché Boursier Marocain Par un Comportement Mimétique des Investisseurs. *Global Journal Of Management And Business Research*, 20(1), 30-39.
48. Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. WW Norton & Company.
49. Tshibanda, J., & Mbuyi, T. (2022). Réussite entrepreneuriale des jeunes dans la ville de Kinshasa : déterminants chez les étudiants finalistes de l'ISP-Gombe. *International Journal of Progressive Sciences and Technologies (IJPSAT)*, 54(1), 246-253.
50. Wermers, R. (1999). Mutual fund herding and the impact on stock prices. *Journal of Finance*, 54(2), 581–622.
51. Ziky, M., & OUALI, N. (2021). Impact des facteurs comportementaux sur la prise de décision et la performance des investisseurs particuliers: Etude empirique du marché boursier marocain. *Repères et Perspectives Economiques*, 5(1).

Revue Trimestrielle publiée par
L'Institut de Recherches Economiques
et Sociales (I.R.E.S)

<https://cahierseconomiquesetsociaux.cd>