

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 Paranque, 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 :

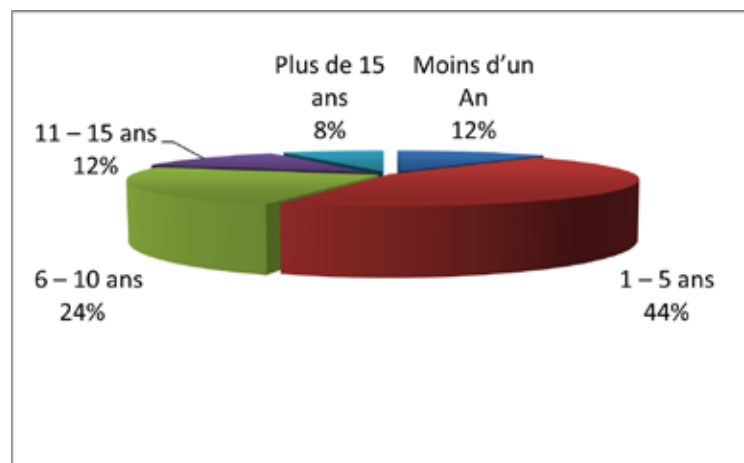
Si , nous acceptons l'hypothèse nulle d'indépendance entre les variables. Et au cas contraire nous rejetons l'hypothèse nulle, donc il y a dépendance entre les deux variables

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)

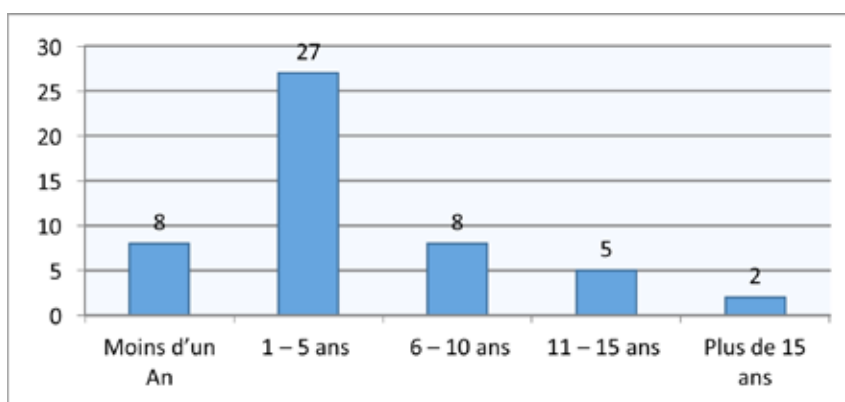


Source : sur base des données de l'enquête

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

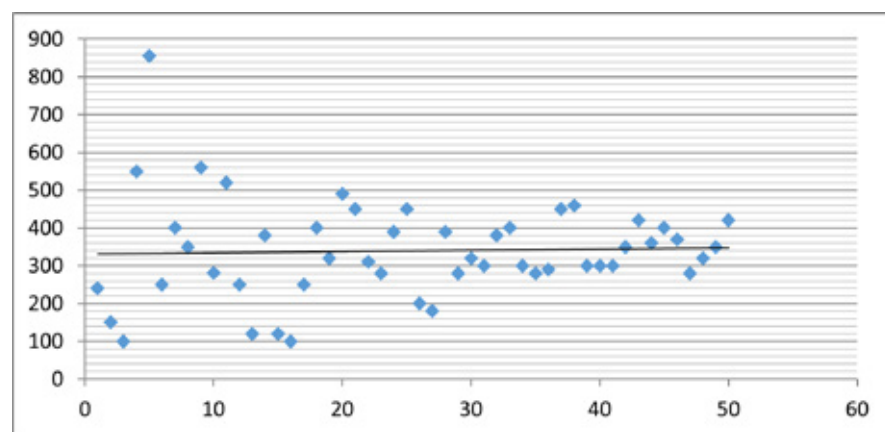
expliqué par l'attrait à la rentabilité, le niveau faible des risques liés à l'activité, l'environnement dans lequel l'activité est exercée.

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.

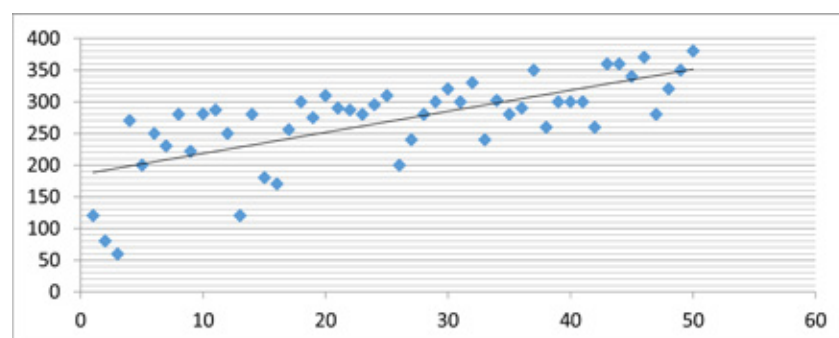
Graphique 3 : Ecart entre la rentabilité moyenne et les rentabilités des enquêtés (Pharmacies)



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

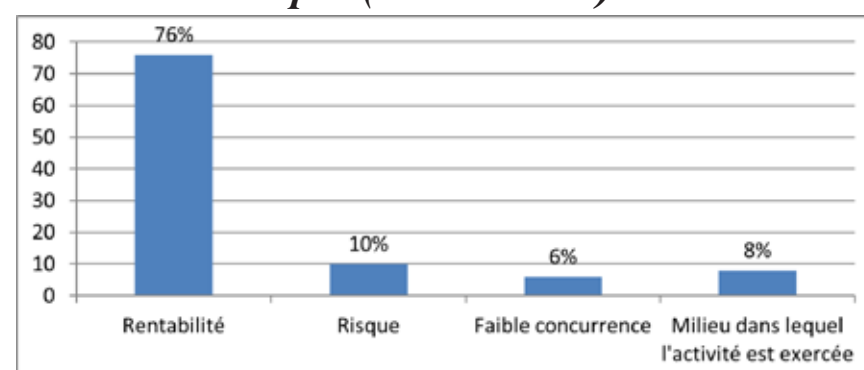
L'observation du graphique 4 ci-dessus, renseigne qu'il y a une forte concentration des rentabilités que nos enquêtés réalisent au tour de la rentabilité moyenne du marché. Partant de cette situation, nous pouvons conclure qu'il y

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)

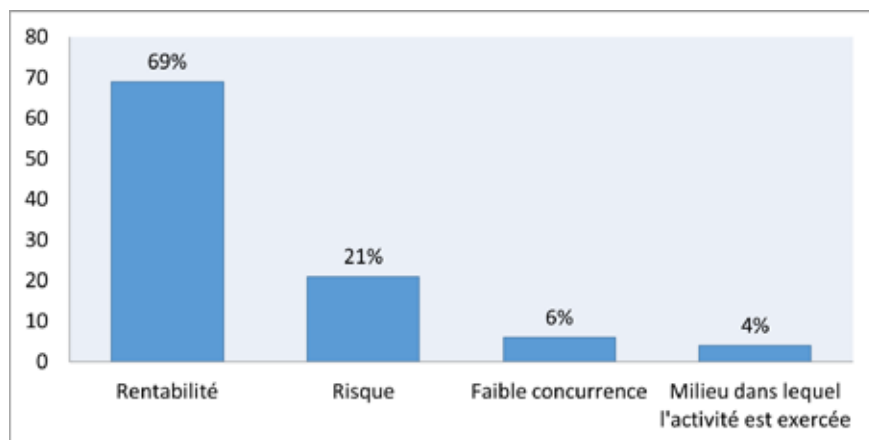


Source : Auteur, à partir des données d'enquête

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).