

**Stratégies entrepreneuriales de gestion du risque dans
les réseaux du commerce transfrontalier
en Afrique Centrale :
cas des échanges entre Kinshasa et Brazzaville³**

n° 03-72

Théophile DZAKA-KIKOUTA¹
Maître-Assistant Cames
Université M. Ngouabi de Brazzaville
Faculté des Sciences - Economiques
E-mail: theophile.dzaka@caramail.com

¹ Je remercie infiniment le Professeur Louis Jacques FILION de HEC-Montréal qui a bien voulu faire évaluer ce papier auprès de trois referees anonymes à l'occasion du CIPME 2002. Je remercie aussi les évaluateurs anonymes des Cahiers de recherche du Réseau Entrepreneuriat de l'AUF, ainsi que le Professeur Hervé DIATA de l'Université M. Ngouabi de Brazzaville. Leurs commentaires et suggestions ont largement permis d'améliorer la version finale de ce texte ; néanmoins je reste seul responsable des éventuelles erreurs subsistantes.

Résumé :

Une enquête auprès de 210 répondants qui sont des acteurs principaux opérant dans les réseaux du commerce transfrontalier entre Kinshasa et Brazzaville, notamment les petits et moyens entrepreneurs (commerçants et cambistes), nous a amené à déterminer les stratégies déployées par ces agents économiques en vue d'endogénéiser leur risque lié à leurs transactions sur des marchés imparfaits et caractérisés par l'asymétrie d'information. A la lumière de la théorie de l'agence qui a été associée au modèle Probit les résultats de l'enquête ont permis d'identifier les facteurs déterminants de ce risque, la mesure du risque moyen ainsi que la saisie de l'effet marginal de chacun des facteurs sur le risque.

Mots clés : Petits et moyens entrepreneurs, théorie de l'agence, risque, commerce transfrontalier, asymétrie d'information, marchés imparfaits, réseaux informels, modèle probit, Kinshasa, Brazzaville.

Summary :

An investigation near one sample of 210 individuals who are principal actors operating in the networks of the transborder trade between Kinshasa and Brazzaville, in particular the small ones and medium-sized entrepreneurs (traders and moneychangers), us brought to determine the strategies deployed by these economic agents for manage their risk related to their transactions on markets imperfect and characterized by the asymmetry of information. Starting from the theory of the agency which was associated with the Probit model, the results of the investigation made it possible to identify the determining factors of this risk, the measurement of the average risk as well as the seizure of the marginal effect of each factor on the risk.

Keywords : small and medium-sized entrepreneurs, theory of the agency, risks, transborder trade, asymmetry of information, imperfect markets, informal networks, Probit model, Kinshasa, Brazzaville.

Codes JEL : D21 – D81 – D82 – M13 – 012

INTRODUCTION

Les entrepreneurs qui relèvent tant du secteur informel que formel prennent d'importants risques commerciaux et extra-commerciaux en opérant sur des marchés imparfaits des échanges transfrontaliers marqués par l'asymétrie d'information. Pourtant l'atonie du commerce enregistré dans le cadre de l'intégration régionale semble trancher depuis les années 80 (actuellement, les échanges enregistrés intra-régionaux n'excèdent pas 2 % dans la CEEAC, contre 6 % dans la CEMAC, 10 % dans l'UEMOA et 11 % dans la SADC), avec le dynamisme des échanges transfrontaliers en Afrique. En effet, en tant que produit d'une organisation très structurée des acteurs, les échanges transfrontaliers sont nettement plus denses que les statistiques ne le laissent penser, en particulier entre pays africains membres et non-membres de la Zone Franc. Egg et Herrera (1998) ont estimé, par exemple, que les flux du commerce transfrontalier représenteraient près de 25 % des importations officielles et environ 5 % du PIB des trois pays voisins du Nigeria, à savoir : Cameroun, Niger, Bénin. S'agissant du Bénin, on estime que la valeur de son commerce transfrontalier (qui consiste surtout à réexporter en fraude vers le Nigeria les marchandises importées d'Asie et d'Europe) serait presque aussi importante que celle de ses exportations officielles vers le reste du monde, les pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), membres de la Zone Franc ne représentant que moins de 5 % de son commerce extérieur (Gautier, 2000). En Afrique Centrale, les flux du commerce transfrontalier sont au moins aussi importants entre pays de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC), membres de la Zone Franc et leurs puissants voisins que sont la République démocratique du Congo (RDC) et l'Angola dont la monnaie nationale (le Franc congolais pour la RDC et le Kwanza pour l'Angola) est inconvertible et subit une constante décote sur le marché parallèle des devises en raison de l'hyper-inflation et de la dollarisation qui caractérisent les économies d'Angola et de la RDC ; à l'opposé du Franc CFA qui est une monnaie convertible, à travers son ancrage à l'Euro à une parité fixe depuis janvier 1999, ce qui lui garantit une faible volatilité sur le marché des changes. Il en résulte une forte demande de FCFA et d'autres devises dans ces pays voisins en vue de favoriser leur participation au commerce international. C'est à cause de ce besoin pressant de devises que, par exemple, plusieurs entrepreneurs de RDC, confrontés de surcroît à une politique de contrôle des changes, ont tendance à pratiquer des prix de dumping à l'occasion de leurs exportations de biens manufacturés domestiques (*cf.* surtout : sucre, savon de ménage, bière, produits pharmaceutiques, ciment, textiles, etc.) et même de produits agricoles vers les pays frontaliers de la CEMAC (Congo-Brazzaville, Rép. Centrafricaine). Quant aux entrepreneurs du Congo-Brazzaville dont l'industrie est moins diversifiée que celle de la RDC, ils exportent vers ce dernier pays quelques produits agricoles locaux, mais pratiquent surtout la réexportation de biens manufacturés importés d'Europe, d'Asie et d'Afrique de l'Ouest (produits du textile-habillement, de l'agroalimentaire, de l'électronique grand public..).

Par ailleurs, nombre d'études montrent que les petits et moyens entrepreneurs jouent un rôle déterminant dans le cadre des réseaux sociaux qui caractérisent les formes de coordination des échanges transfrontaliers. C'est dans ce sens que Egg et Errera (1998) relèvent qu'en Afrique, le commerce transfrontalier et de longue distance se déroule dans un environnement marqué par des asymétries d'information, de nombreux risques et une incomplétude des marchés, notamment par les difficultés d'accès au capital. Pour réduire l'incertitude qui en résulte, synonyme de coûts de transaction élevés, les acteurs se sont dotés d'un ensemble d'organisations et de règles, dont les réseaux marchands que David et Moustier (1998) caractérisent par une série de connexions entre acteurs (liens familiaux, culturels, territoriaux) doublée de relations hiérarchiques, d'obligations et de dépendance. MacGaffey et Bazenguissa (1998) soulignent le rôle déterminant des réseaux personnels instrumentalisés dans le commerce transfrontalier et qui impliquent en particulier les commerçants des deux Congos, lesdits réseaux fonctionnant dans le commerce africain de longue distance, parallèlement aux réseaux de commerce structurés et permanents faisant circuler des marchandises spécifiques. Ces réseaux personnels instrumentalisés, non structurés de façon permanente, seraient activés seulement de manière sporadique à partir d'une série de relations latentes (en particulier les liens familiaux ou ethniques) pour satisfaire les intérêts des commerçants individuels.

En outre, Igue et Soulé (1992) ont souligné le poids des réseaux ethniques dans la structuration du commerce transfrontalier. En effet, ce commerce est parfois, de part et d'autre de la frontière, contrôlé par des acteurs de même origine ethnique, partageant la même culture et interdisant de facto à d'autres acteurs d'entrer sur le marché. Du point de vue économique, ce contrôle ethnique du marché empêche *a priori* la libre entrée de nouveaux acteurs, d'où des situations de concurrence imparfaite. Pour sa part, Daubrée (1995) a notamment considéré l'aversion des commerçants vis-à-vis du risque dans les deux grandes catégories d'activités illégales sur les marchés parallèles transfrontaliers que sont la contrebande et la fraude documentaire. Elle montre que la différence analytique entre ces deux types d'activités réside dans la possibilité pour le commerçant de se couvrir dans le cas de la fraude documentaire: le risque d'être contrôlé est d'autant plus faible que la quantité déclarée en douane est importante. Cette possibilité de jouer sur la probabilité de détection n'existe pas dans le cas de la contrebande puisque cette activité s'effectue par des points d'entrée et de sortie illégaux.

En résumé, l'ampleur du commerce transfrontalier traduit surtout le dynamisme des petits et moyens entrepreneurs et s'explique tant par les écarts de politiques fiscale et douanière, des politiques de change et des politiques d'industrialisation entre pays voisins, que par l'existence souvent séculaire au plan transfrontalier de réseaux d'affaires construits par des entrepreneurs et, en général, fondés sur des affinités ethno-culturelles qui s'appuient sur des relations de confiance résultant elles-mêmes des relations de proximité. Cependant, à notre connaissance si la plupart des travaux précités élucident les déterminants et les formes de coordination des échanges transfrontaliers, notamment dans une approche macro-économique,

ils n'expliquent pas suffisamment, selon nous, le comportement managérial de l'entrepreneur pour la maîtrise de l'information, en vue de faire face aux risques liés au commerce transfrontalier du fait de l'asymétrie d'information et de l'incomplétude des marchés.

En effet, les réseaux du commerce transfrontalier permettent à l'entrepreneur africain, souvent confronté, et plus gravement que ses homologues d'autres PVD, à des conditions d'insécurité contractuelle l'exposant à l'opportunisme des partenaires, de réduire le risque de rupture de contrats en réduisant autant que possible ses coûts de transaction (Dzaka, 2003). Ainsi, la maîtrise de l'information devient un facteur essentiel de performance pour les petits et moyens entrepreneurs opérant dans ce commerce transfrontalier, surtout via les réseaux de la petite contrebande ou réseaux de commerce capillaire, ainsi que dans une moindre mesure dans les réseaux de contrebande documentée. En conséquence, nous excluons du champ de notre étude l'analyse des comportements des acteurs impliqués dans les réseaux mafieux de grande contrebande en Afrique centrale qui renvoient à une logique de production et de répartition de la rente minière (or, diamant, coltan, etc.) tendant à instrumentaliser la violence ; ceci via l'entrepreneuriat d'insécurité. Celui-ci met en cause, surtout dans les zones de conflits, certains acteurs puissants de la contrebande des "diamants de sang" ou autres sur le marché mondial tels que les firmes multinationales, les Etats prédateurs locaux et les rebellions armées, ainsi que les trafiquants internationaux (Dzaka, 2001 ; Vallee et Misser 1997 ; Campbell, 2000). Il faut néanmoins noter que la contrebande de diamants constitue un phénomène économique majeur en Afrique centrale, vu que par exemple selon Fleshman (2001) en 2000, de 350 à 420 millions de dollars de diamants angolais, soit près de 50 % de la production annuelle de l'Angola et 5 % des ventes mondiales annuelles de diamants bruts, ont été exportés en contrebande par des négociants dans les pays voisins, avant d'être réexportés vers les places d'Anvers ou de Tel Aviv pour y être polis. De même, le rapport du panel d'experts du Conseil de Sécurité des Nations Unies (additif de Novembre) de 2001 estime qu'un tiers de la production totale de diamants bruts de la RDC évaluée à 300 millions de dollars par an, serait exporté en contrebande via le Congo-Brazzaville et la République Centrafricaine (RCA), en raison notamment des droits d'exportation beaucoup plus bas pratiqués dans ces pays de transit.

En conséquence, l'objet principal de cette recherche consiste à analyser, à partir d'une enquête de terrain auprès de 210 répondants opérant dans le commerce transfrontalier entre Kinshasa et Brazzaville, les stratégies des petits et moyens entrepreneurs dans la gestion du risque sous le double éclairage de la théorie de l'agence et du modèle probit. Notre hypothèse centrale est de dire que la théorie de l'agence est un cadre approprié permettant de rendre compte du comportement rationnel des entrepreneurs opérant en réseaux face au risque. Notre étude comprend deux parties : la première présente l'enquête en identifiant les relations d'agence ; la seconde partie est une validation économétrique des résultats de l'enquête par application du modèle probit.

I - L'ENQUETE SUR LES STRATEGIES DE GESTION DU RISQUE PAR LES PETITS ET MOYENS ENTREPRENEURS DU COMMERCE TRANSFRONTALIER

1.1. Méthodologie de l'enquête

Notre enquête qui a été effectuée en avril et mai 2001 au Beach fluvial de Kinshasa a concerné un échantillon représentatif de 210 répondants couvrant les principaux acteurs opérant dans les réseaux du commerce transfrontalier entre Kinshasa et Brazzaville. Il s'agit de : 27 douaniers (13 %), 78 commerçants (37 %), 55 cambistes (26 %), 50 "autres agents" (24 % dont personnes avec handicap, femmes de 3^{ème} âge, bagagistes). L'enquête s'est basée sur deux questionnaires : un destiné aux douaniers et l'autre destiné aux commerçants et cambistes

Excepté les douaniers pour lesquels nous avons interrogé tous les individus, pour les autres composantes de l'enquête, nous avons choisi les individus à enquêter de manière aléatoire, étant donné les dysfonctionnements constatés au sein des associations professionnelles depuis la guerre civile qui a sévi à Brazzaville en 1998 et 1999. Nous avons choisi la cible suivant un critère déterminé pour chaque type d'activité et la catégorie socioprofessionnelle, le rayon d'activité et la catégorie de personnes respectivement pour les commerçants, cambistes et autres agents.

1.2. Identification des relations d'agence entre acteurs du commerce transfrontalier

La théorie de l'agence repose sur deux fondements, à savoir la relation d'agence et les coûts d'agence. La relation d'agence est en général définie comme "un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal) engage une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision à l'agent (Jensen et Meckling, 1976)". Les problèmes d'agence surviennent dès lors qu'il y a divergence d'intérêts entre les parties et en cas d'information imparfaite. Ainsi, dès lors que se nouent des relations d'agence, des coûts d'agence apparaissent dont l'existence est due, dans un monde où règne l'incertitude, à la nécessité de contrecarrer les comportements opportunistes inévitables dès qu'il y a conflit d'intérêt (Martins-Alexandre, 1995).

Les coûts d'agence comportent trois éléments : les coûts de surveillance ou de gestion (monitoring cost) à la charge du principal, qui concernent le système d'intéressement ou d'incitation pour limiter le comportement opportuniste de l'agent ; les coûts d'obligation (binding cost) à la charge de l'agent pour mettre en confiance le principal ; la perte résiduelle (residual cost) qui correspond à des coûts d'opportunité et représente la perte subie par le principal à la suite d'une décision de l'agent non conforme aux intérêts du principal (Jensen et Meckling, 1976). En définitive, la théorie de l'agence, via le modèle principal-agent,

préconise une série de structures organisationnelles en vue d'analyser et de minimiser les coûts d'agence liés aux contrats. Ainsi, la théorie de l'agence qui suppose l'asymétrie de l'information est pertinente pour l'analyse des marchés transfrontaliers. A cette occasion, nous avons identifié trois types de relations d'agence : relation d'agence entre le douanier et sa tutelle (Administration douanière) ; relation d'agence principal-agent chez les commerçants ; relation d'agence cambistes-commanditaires.

1.2.1. Relation d'agence douanier - administration douanière

Dans la délégation d'un certain pouvoir de décision au douanier, taxation, vérification, conduite en douane de la marchandise commerciale, l'OFIDA (Office de douane et accises de la RDC) s'attend à un "feed back" qui est la maximisation de ses recettes. Ce qui est rendu possible par le comportement du douanier en face d'un commerçant non en règle avec la douane. Notre enquête a montré que 48 % de répondants exigent le paiement de la taxe ou de l'amende, 33 % se livrent à la confiscation des biens et 19 % se bornent à prodiguer des conseils aux trafiquants non en règle. Cependant, l'inefficacité des outils de contrôle à sa disposition a engendré des situations préjudiciables à l'OFIDA. Par convictions personnelles, souvent par pressions extérieures, de 1998 à 2001, 20 % de douaniers ont demandé une affectation en dehors du Beach Ngobila. Ce sont pour la plupart les meilleurs éléments de l'OFIDA. Ces rapports de second degré entre les douaniers et les autres intervenants dans le commerce frontalier Kinshasa-Brazzaville illustrent le phénomène d'aléa moral.

Notre enquête indique que plus de la moitié des autres agents opèrent depuis leur jeunesse dans les réseaux du commerce transfrontalier ; d'où le développement de relations de proximité avec des douaniers avec qui ils ont fini par nouer des affinités. A cet effet, 80 % des répondants commerçants reconnaissent avoir des affinités avec les agents de la douane. Il en résulte que le paiement de la taxe découle d'un "arrangement officieux" qui se traduit souvent par le versement au douanier d'un "bakchich" ou d'une "motivation" dont le montant est évidemment inférieur à la taxe officielle. Il en résulte que la marchandise sera soit sous-évaluée, soit carrément exonérée. Une autre enquête réalisée en 1994 au Beach fluvial de Brazzaville auprès de 20 commerçants originaires des deux Congos et qui opéraient depuis plusieurs années dans les réseaux du commerce transfrontalier entre Brazzaville et Kinshasa, indique que le douanier des deux rives du fleuve se contenterait souvent d'un bakchich égal au tiers des droits de douane officiellement dus (Dzaka et Kilem, 1996).

Pour atteindre l'objectif de maximisation des recettes, l'OFIDA prévoit trois stratégies de lutte contre les problèmes posés par l'asymétrie d'information, à savoir : la contre-vérification, le système de rotation et le système de primes. Les douaniers enquêtés sont unanimes dans l'application de la première stratégie consistant à faire subir une vérification secondaire aux documents douaniers afin d'apprécier leur légalité. La seconde veut qu'un agent passe d'un poste de travail à un autre pendant un mois renouvelable. Néanmoins, plus

de la moitié ont renouvelé leur contrat plus de deux fois. La dernière stratégie consiste à motiver les employés lorsqu'ils arrivent à réaliser un rendement meilleur. Pour 78 % de répondants, la prime d'intéressement n'est pas effectivement versée par la tutelle.

1.2.2. Le modèle principal - agent des commerçants opérant dans le commerce transfrontalier

Concrètement, ce modèle est illustré par l'exemple de femmes commerçantes qui vendent au Beach : les pagnes en provenance de Brazzaville, des propriétaires de dépôts et débits de boisson (Kiosques). Nous avons à partir de notre enquête auprès des femmes commerçantes vendant des pagnes, identifié 64 % de cas de relations d'agence, dont 19 % entre les femmes commerçantes et les grossistes ouest-africains, 42 % entre les femmes commerçantes et mamans manœuvres, 3 % entre les grossistes et les détaillants (débits de boissons). Nous ne retiendrons pour l'analyse que les deux premiers cas.

1.2.2.1. Cas de rapports entre les femmes commerçantes et leurs fournisseurs de pagnes

Les femmes qui pratiquent le commerce des pagnes au Beach Ngobila sont de deux catégories : les unes traversent elles-mêmes le fleuve pour acheter la marchandise. Elles sont ainsi en contact direct avec leurs fournisseurs souvent ouest-africains résidant à Brazzaville et qui pratiquent la réexportation des produits textiles importés d'Afrique de l'Ouest (Nigeria, Cote-d'Ivoire) ou d'Asie (Hong-Kong, Thaïlande, Malaisie...) dans le cadre de réseaux marchands à dimension internationale comme les réseaux sénégalais de la communauté des mourides, les autres achètent auprès des femmes commerçantes provenant de Brazzaville. Les contrats signés entre le fournisseur (le principal) et la femme commerçante (agent) prévoient en général une rémunération de celle-ci selon un pourcentage du chiffre d'affaires réalisé à Kinshasa. Vu que les systèmes de rémunération des agents ont des incidences sur le phénomène d'aléa moral, le fournisseur met en place certains systèmes d'intéressement pour minimiser ses coûts d'agence. Notons que depuis Juillet 2002 le Gouvernement de Kinshasa a de nouveau suspendu l'importation des pagnes "wax" pour protéger l'industrie locale qui ne détient plus que 25 % de la part de marché domestique contre 75 % pour les "wax" importés en fraude, d'où un manque à gagner de plus de 15 millions de dollars chaque année pour les Douanes de la RDC.

Les fournisseurs ouest-africains installés à Brazzaville investissent dans les techniques de contrôle direct. Ainsi, pour améliorer leur propre information, ces fournisseurs recrutent un surveillant chargé de suivre en permanence le travail des femmes commerçantes à Kinshasa. Néanmoins, des coalitions se forment parfois entre ces femmes commerçantes et le surveillant au détriment des intérêts du fournisseur. Ces coalitions conduisent à délivrer des informations erronées au principal : par exemple que la marchandise a été saisie par les douaniers à

Kinshasa (20 %) ou a été volée lors de la traversée du fleuve (13 %). L'opportunisme des commerçantes se manifeste aussi par le report du versement, auprès du fournisseur, de leur recette réalisée à Kinshasa (45 %). En effet, pour maximiser leur profit, elles préfèrent détourner à titre provisoire cette recette en achetant d'autres marchandises à Kinshasa pour les revendre à Brazzaville, à l'insu du principal, tandis que certains arrivent à honorer leurs engagements (20 %).

Nombre de répondantes nous ont indiqué qu'elles proposent des garanties en gageant en particulier leurs bijoux et même le permis d'occuper de leur parcelle (ou "livret de logeur"), ceci en vue de mettre en confiance leur fournisseur en supportant ainsi les coûts d'obligation. Toutes les négociations sont inscrites sur papier en terme "d'acte de reconnaissance" : la justice est saisie en cas de litige éventuel. Le contrat liant la femme commerçante à son fournisseur prévoit des pénalités sévères. C'est pourquoi, en cas de manquement à ses engagements du fait de la tricherie, l'agent démasqué perdra sa rémunération. Il est parfois tenu de rembourser au principal la valeur de la marchandise perdue.

Plus de 50 % des commerçantes nous ont signifié qu'en cas de non respect des engagements, les fournisseurs suspendent la continuité de ces transactions. Cependant moins de la moitié (43 %) ont mentionné le remboursement de la valeur de la marchandise égarée. Par ailleurs, 3 % ont déclaré avoir bénéficié du partage de la perte avec l'agent du fait que dans ce genre de contrat liant grossistes et détaillants, les affaires s'inscrivent dans une relation durable. C'est pourquoi la durée de la relation permet au principal (le fournisseur-grossiste) de mieux connaître l'effort moyen fourni par l'agent (commerçante-détaillante). Dans cette optique, on sait que le principal peut obtenir l'allocation de l'optimum de premier rang si l'agent et lui-même ont une préférence pour le présent suffisamment faible. Le contrat qui en résulte prévoit dès lors que la rémunération dépend de la performance moyenne dont le principal exige qu'elle corresponde à un effort optimum de l'agent (Cahuc, 1993).

1.2.2.2. Cas des rapports entre les commerçantes et les micro-entrepreneures dites « mamans *manœuvres* » dans la vente de pagnes

Les « mamans manœuvres » sont des femmes microentrepreneures qui exercent le commerce de pagnes au Beach Ngobila en qualité de commerçantes ambulantes. En effet, leur activité consiste à prendre à crédit les pagnes auprès de leurs fournisseurs qui sont aussi des commerçantes kinoises installées dans les tables près du "marché central" de Kinshasa. Dans le cas d'espèce, les femmes commerçantes acceptent de livrer aux mamans manœuvres les pagnes à un prix relativement inférieur à celui pratiqué sur le marché. Ce qui leur garantit une marge commerciale.

Quant aux techniques de contrôle pratiquées afin de limiter le comportement opportuniste de l'agent, le principal tire sa force de la proximité (culturelle, spatiale,

relationnelle) génératrice de la confiance. C'est dans cette optique que la confiance relationnelle fondée sur des relations personnelles s'inscrit dans une dynamique des réseaux; l'action économique est socialement située et elle est encadrée dans le réseau des relations personnelles (Granovetter, 1994). En fait deux réponses institutionnelles, à savoir les relations personnelles et les réseaux sociaux (favorisant le partage de l'information entre membres), ont émergé en vue de réduire les coûts de transaction sur des marchés fort segmentés et de ce fait accroître l'efficacité économique. En effet dans un environnement tel que celui des pays africains, marqué par d'importants coûts de recherche et de vérification de l'information, les entrepreneurs ont intérêt à s'insérer dans les relations de partenariat à long terme; il en résulte un avantage comparatif pour le membre du réseau qui prend la forme d'externalités de réseaux ou de capital social (Fafchamps, 1999).

Ainsi, comme on l'a dit plus haut, le commerce en Afrique, et en particulier le commerce transfrontalier et à longue distance, se déroule dans un environnement marqué par des asymétries d'information, de nombreux risques et une incomplétude des marchés. Pour réduire l'incertitude qui en résulte, synonyme de coûts de transaction élevés, les acteurs se sont dotés d'un ensemble d'organisations et de règles, dont les réseaux marchands. En effet, les femmes commerçantes des pagnes (35 %) ayant accepté de satisfaire notre curiosité, ont affirmé que leur présence sur le Beach Ngobila de Kinshasa depuis plusieurs années fait que leur savoir-faire et/ou leur degré d'honnêteté peuvent être mieux connus de leurs fournisseurs. En outre le principal sait que la survie quotidienne de ces femmes microentrepreneures dépend de ces transactions. De toutes façons, ces dernières sont des habituées du marché, ce qui implique que la probabilité pour qu'un incident survienne est moindre. Comme la « maman manœuvre » opère non loin du milieu où évolue la femme commerçante, à savoir le Beach Ngobila, cela également réduit les coûts de transactions (41 %). C'est aussi le cas des agents qui partagent une proximité ethnique et culturelle que leur principal a pu être observé (12 %).

Cependant, la presque inexistence des techniques de contrôle adéquates laisse le choix aux agents de se comporter à leur avantage, en déclarant par exemple au patron que la marchandise a été saisie par les agents de l'ordre ou qu'elle a été volée lors de transactions. Chez les « mamans manœuvres », le report du versement comme manifestation de l'opportunisme n'apparaît pas. Ici, le principal ne remet pas une quantité très importante à l'agent, juste un stock de deux unités de pagnes contenant 12 « yards ». En effet, après la vente, l'agent doit verser le montant convenu au principal, donnant ainsi lieu à un autre contrat renouvelable jusqu'à la fin de la journée.

Pour décourager le comportement opportuniste de l'agent, le principal (femme commerçante) prévoit certaines pénalités qui s'apparentent aux modalités précédentes. Nous avons évoqué ci-dessus la nature de liens entre « mamans manœuvres » et leurs fournisseurs. Ces liens permettent la construction d'un capital de confiance réciproque qui pousse parfois le

principal à admettre les difficultés qui peuvent survenir dans l'exercice de l'activité de l'agent. Ce faisant, bien des agents (59 %) ont bénéficié du partage de la perte avec le principal.

1.2.2.3. Cas des rapports commerçants – autres agents

Les autres agents prennent une part très active dans les réseaux du commerce transfrontalier entre Kinshasa et Brazzaville, raison pour laquelle nous examinons leurs relations avec les commerçants et leur rôle dans ce trafic. En effet, le commerçant voit dans les autres agents la réduction des coûts de transactions car ces derniers n'honorent généralement pas leur engagement vis-à-vis de l'OFIDA. A l'arrivée de la marchandise au lieu convenu, le commerçant vérifie si elle est conforme en quantité, pour les pagnes par exemple (marques "super soso" du Nigeria, "wax chinois"..). La rémunération de l'agent correspond à 50 FC (soit environ 125 Francs CFA) par 12 yards de pagnes : soit 1/80 du prix par 12 yards de pagnes "super soso", d'après notre enquête auprès des autres agents. Néanmoins, l'opportunisme de l'agent persiste.

Par aléa moral, l'agent arrive à délivrer une information inexacte au principal. Par exemple, la saisie d'une partie ou toute la quantité de la marchandise par les services de la douane ou que la marchandise a été volée lors de la traversée du fleuve entre Kinshasa et Brazzaville. Une autre forme de tricherie identifiée durant notre enquête consiste en la disparition de l'agent qui va chercher à vendre pour son propre compte les pagnes acquis avec les fonds du principal.

Nos enquêtes ont en outre permis de noter la présence d'associations des "autres agents" bien que celles-ci soient devenues moins opérationnelles qu'avant la guerre civile de 1998-1999 qui a déstabilisé Brazzaville et qui a entraîné l'interruption, plus d'un an durant, du trafic officiel avec Kinshasa. Ce système d'organisation procède aussi de la stratégie de gestion du risque pour les commerçants, en ce sens que l'organisation est génératrice de confiance entre les individus qui y appartiennent. Enfin, ces stratégies de gestion du risque, à travers les réseaux informels du commerce capillaire entre Kinshasa et Brazzaville, sont courantes dans la vente d'autres biens manufacturés de consommation courante (sucre, café, thé, riz, friperie, savon de ménage, produits cosmétiques, produits pharmaceutiques, etc.) et même des biens intermédiaires (ciment, pièces détachées pour véhicules, etc.), qui impliquent des relations d'agence entre grossistes et détaillants. C'est le lieu de souligner qu'à l'instar de la présente enquête, d'autres études soulignent que la majorité des acteurs du commerce transfrontalier sont des femmes microentrepreneures impliquées notamment dans les réseaux dits de "petite contrebande" ou réseaux du commerce capillaire et dans une moindre mesure dans les réseaux dits de "contrebande documentée". En conséquence, ces activités restent marquées par une logique de survie (en dépit parfois de la présence d'une timide logique d'accumulation qui se traduit par une certaine diversification des actifs des commerçants et

cambistes au profit d'autres activités, en particulier dans le commerce, l'agriculture et l'immobilier) et sont à inscrire dans une stratégie de lutte contre la pauvreté (Dzaka, 2000).

1.2.3. Le modèle principal - agent des cambistes opérant dans le commerce transfrontalier

La non-convertibilité de la monnaie nationale (le Franc congolais a remplacé le zaïre depuis le 30 juin 1998), la pénurie en devises caractérisant les systèmes bancaires du Congo-Brazzaville et du Congo-Kinshasa à compter des années 90, ainsi que le phénomène de dollarisation, ont eu un effet amplificateur sur les flux du commerce transfrontalier. En effet, "la dollarisation permet l'extension et la diversification du commerce informel, ainsi que l'attestent plusieurs études sur les pays arabes, africains ou latino américains. Les échanges se fondent alors sur les devises rapatriées clandestinement ou écoulées sur les marchés parallèles délocalisés et sur les flux de marchandises qui empruntent des itinéraires informels" (Boismery, 1996).

1.2.3.1. Modes d'organisation et de fonctionnement des activités des cambistes au Beach Ngobila de Kinshasa et ses environs

On dénombre une multitude de cambistes opérant à la frontière entre Kinshasa et Brazzaville et ses environs. D'après l'enquête de 2001, les devises les plus sollicitées par ordre d'importance sont : 1) Franc CFA ; 2) Franc Français ; 3) Dollar ; 4) Franc Belge ; 5) Autres devises. Il faut noter que depuis 2002, l'Euro a remplacé les anciennes monnaies de la Zone Euro (Franc Français, Franc Belge, Mark..) sur le marché parallèle de devises.

En effet, parmi les 55 cambistes soumis à notre enquête (dont 60 % de femmes), opérant en plein air au Beach Ngobila et ses environs, il ressort que près de 60 % de répondants travaillent pour leur compte et le reste pour le compte d'un patron, plus de 50 % des cambistes interrogés sont membres des tontines et n'entretiennent pas de relations d'affaires avec le système bancaire local qui est en crise depuis les années 90 et partant n'inspire plus confiance auprès de sa clientèle. Il convient de noter que les contrats liant les cambistes et leurs mandants prévoient une série de pénalités en cas de comportement opportuniste : suspension du paiement de la commission ou du salaire, licenciement, procès en justice.

1.2.3.2. Lutte contre le comportement opportuniste des commanditaires

Dans un environnement économique marqué par les risques commerciaux (dépréciation fréquente du franc congolais par rapport aux devises convertibles, en particulier le dollar, contrôle des changes dans les deux Congos, pénurie des devises au sein des systèmes bancaires à compter notamment des années 90), les patrons ont déployé des systèmes d'incitations pour limiter le comportement opportuniste du cambiste travaillant sous contrat

(agent). Dans ce sens, nos enquêtes auprès de 55 cambistes du Beach et de ses environs, ont révélé que le patron, pour combler son désavantage informationnel vis-à-vis du cambiste, recourt aussi au mécanisme de surveillance. Ainsi, 17 % de cambistes seraient surveillés par une tierce personne dénommée par ces derniers "espion". Dans ce sens le patron abandonne une partie de la quasi rente organisationnelle à ce surveillant. On sait que cette quasi rente mesure le gap entre l'optimum du principal et celui de l'agent.

Néanmoins, le système de répression (en particulier la rupture du contrat qui se traduit par le licenciement du cambiste) n'est pas de nature à éradiquer l'opportunisme du cambiste sous contrat. C'est pourquoi ce dernier, du fait qu'il a une meilleure connaissance du fonctionnement du marché parallèle des changes, tend à agir parfois au détriment des intérêts du patron.

La participation de la majorité des cambistes à des tontines relève aussi de la stratégie de gestion du risque pour les petits et moyens entrepreneurs. Ainsi, comme le note Bekolo Ebe (1996) : "la gestion de l'asymétrie de l'information se situe au cœur des préoccupations de la tontine...". La tontine peut s'analyser comme une véritable agence d'information du fait même de la diversification de ses bases de fonctionnement. En effet, la circulation de l'information en circuit fermé dans une tontine réduit les coûts de transaction pour les tontiniers, mais les accroît pour les concurrents". Ainsi, dans les tontines de cambistes au Beach, circulent les informations fréquemment actualisées sur les facteurs qui influencent la formation du taux de change, en particulier sur le marché parallèle de devises. Il s'agit des performances de l'exploitation artisanale du diamant, des capacités d'intervention de la Banque centrale sur le marché des changes, du niveau de la demande en devises du secteur privé non satisfaite par le système bancaire, ainsi que de l'évolution des fondamentaux de l'économie nationale.

Enfin, des enquêtes antérieures indiquent que les modes d'organisation et de fonctionnement des activités des cambistes, opérant sur les marchés parallèles de devises, diffèrent peu entre Kinshasa et Brazzaville. Néanmoins il convient de relever deux points de distinction: d'une part, à Kinshasa les cambistes sont majoritairement des femmes à l'inverse de ceux de Brazzaville où nous n'avons dénombré aucune femme (sur une centaine de cambistes installés près du beach de Brazzaville) ; d'autre part, les cambistes kinois semblent plus entreprenants et disposent d'une surface financière plus importante que leurs homologues de Brazzaville. Ainsi nos enquêtes de 1998 auprès de 150 répondants (dont 100 cambistes brazzavillois et 50 cambistes kinois) ont permis de noter que si le cambiste brazzavillois traite difficilement 750000 Francs CFA par jour (soit près de 1000 dollars), son homologue kinois dépasse parfois les 10000 dollars par jour, soit dix fois plus (Dzaka, 2002).

1.2.3.3. Autres stratégies de gestion du risque chez les cambistes

Les cambistes soumis à l'enquête ont déclaré qu'il s'agit là de leur activité principale et qu'ils préfèrent garder leur capital en devises (dollar et FCFA surtout) convertibles pour se protéger du risque d'érosion monétaire auquel est exposé le Franc congolais dont le régime de taux de change est le flottement indépendant depuis 2001, après avoir été le flottement administré durant les années 90. Tandis que le FCFA qui a le statut de monnaie de réserve à l'échelle régionale (spécialement dans les pays africains voisins de la Zone Franc comme la RDC, le Nigeria et le Ghana) bénéficie depuis 1999 de l'ancrage à l'Euro à une parité fixe et ajustable. On comprend ainsi pourquoi l'ancrage du FCFA sur une monnaie forte, l'Euro, garantit sa stabilité qui est, à long terme, la solution la plus favorable à la croissance, vu qu'elle établit la crédibilité de la politique monétaire d'une quinzaine de pays africains, ce qui est un atout considérable face à la mondialisation (Lelart, 2001).

Par ailleurs, dans leur stratégie de gestion du risque et leur processus d'accumulation, ils procèdent à la diversification de leurs portefeuilles d'actifs. A cet égard, sur les 55 cambistes kinois interrogés, plus de 20 % nous ont indiqué avoir acquis des actifs réels, surtout dans l'immobilier, en vue de mieux préserver leur pouvoir d'achat. Tandis qu'aucun d'entre eux n'a effectué de dépôts bancaires en raison de la crise du système bancaire national qui a induit une perte de confiance auprès de la clientèle.

A cet égard, l'ampleur de la désintermédiation bancaire en RDC atteste de cette perte de confiance. Ainsi, selon le Gouverneur de la Banque Centrale, Monsieur Masangu, alors qu'en 1985 l'ensemble des dépôts collectés par le système bancaire représentaient 53,5 % de la masse monétaire, cette part est tombée à 25 % en 1999². Le tableau ci après nous renseigne sur l'affectation des bénéfices réalisés par les petits entrepreneurs opérant au Beach Ngobila et ses environs.

Tableau n°1

L'affectation des bénéfices réalisés par les commerçants et cambistes des réseaux des échanges transfrontaliers

<i>Affectation</i>	<i>Effectif</i>	<i>Fréquence</i>
1. Financement d'autres activités commerciales	30	22 %
2. Achat des biens immobiliers	.	
3. Achat des biens de consommation.	24	18 %
	79	60 %
TOTAL	133	100

Source : notre enquête, Kinhasa, Avril-Mai 2001.

² Voir l'interview accordée par M. Masangu J.C., Gouverneur de la Banque Centrale de la RDC à la revue "Banques Affaires Finances", n°1, Avril 2000, Paris, pp. 83-84.

De ce tableau, il ressort que les petits et moyens entrepreneurs opérant au Beach, à travers divers réseaux du commerce transfrontalier, affectent une part importante de leurs bénéfices à la consommation finale. Ceci indique que leurs activités restent marquées par une logique de survie (60 %). Toutefois, certains de ces entrepreneurs s'inscrivent dans une certaine dynamique d'accumulation ; d'où la diversification de leurs activités hors du commerce transfrontalier (22 %). En général, ces entrepreneurs privilégient les investissements dans les activités à rentabilité immédiate (immobilier, transport interurbain, commerce de produits alimentaires etc.) au détriment des activités exigeant un délai de récupération plus long du capital investi (agriculture, industrie, artisanat).

II - ETUDE ECONOMETRIQUE DU RISQUE DANS LE COMMERCE TRANSFRONTALIER : une application du modèle probit

Le risque à courir soulève un problème de mesure des facteurs déterminants. D'une part, pour mesurer ce risque, nous partons de trois types de relation d'agence dégagés dans notre première partie, à savoir : la relation OFIDA-Douanier, la relation principal-agent chez les commerçants et la relation cambistes - commanditaires.

Pour chaque type de relation d'agence, le risque sera mesuré par le manquement de l'agent à sa mission principale. Pour l'OFIDA, le non-paiement d'amende consenti par le douanier pour un redevable constitue un risque. Concrètement, ce dernier équivaut aux comportements tels que : arrestation immédiate, confiscation des biens, prodigue des conseils, en face d'un commerçant (passager) qui n'est pas en règle avec la douane. Etant donné que la relation d'agence chez les commerçants s'apparente avec celle des cambistes, leur risque peut être perçu par la perte encourue et endossable à l'agent. Ici, le risque correspond aux informations erronées fournies par l'agent au principal, à savoir : saisie de biens, vol des marchandises, report du versement. D'autre part, la variable dépendante étant une variable qualitative dichotomique, la modélisation économétrique impose l'utilisation du modèle logistique probit. Ce modèle est approprié vu que la variable dépendante est catégorielle de par sa spécification.

Plus généralement, le choix de la modélisation Probit est pertinent dans la mesure où l'application économétrique repose sur une variable qualitative : le risque. A cet égard, il devient intéressant d'expliquer la probabilité d'occurrence du risque dans le commerce transfrontalier au regard de l'importance de cette activité pour les économies d'Afrique Centrale en général, pour les échanges entre le Congo-Brazzaville et le Congo-Kinshasa en particulier.

2.1. Spécification du modèle Probit

Dans l'hypothèse où le risque de l'OFIDA est un événement aléatoire «non-paiement d'amende», la probabilité de l'occurrence de cet événement serait fonction des facteurs tels que : la mise en œuvre des politiques d'encouragement (prime) et de rotation des douaniers (ancienneté) permettant de réduire le comportement opportuniste des douaniers. En outre, cette probabilité est aussi influencée par les facteurs socio-démographiques des douaniers (âge, affinités avec les redevables). En effet, par une sorte de sélection adverse, le douanier peut créer une autre relation d'agence avec les acteurs du commerce frontalier Kinshasa-Brazzaville, entraînant plus de risque pour la relation OFIDA - douaniers. Formellement, nous pouvons relier le risque par le modèle probit de la manière suivante :

$$P(Y=1) = \int_{-\infty}^{-\beta x_i} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left\{-\frac{t^2}{2}\right\} dt \quad \text{avec } t = \beta x, \quad \forall x_i = 1$$

Où $Y = \begin{cases} 1 : & \text{lorsque l'amende n'a pas été payée. Ici, le douanier se} \\ & \text{contente de confisquer les biens, d'arrêter immédiatement} \\ & \text{et de prodiguer des conseils au redevable} \\ 0 : & \text{l'amende a été payée.} \end{cases}$

X_1 : Politique d'encouragement (primes).

$X_1 = \begin{cases} 1 : & \text{non-existence de la prime} \\ 0 : & \text{existence de la prime} \end{cases}$

X_2 : système de rotation mesurable à partir de l'ancienneté du douanier.

$X_2 = \begin{cases} 1 : & \text{Plus de 3 mois} \\ 0 : & \text{Moins de 3 mois} \end{cases}$

X_3 : âge

$X_3 = \begin{cases} 1 : & \text{Plus de 33 ans} \\ 0 : & \text{33 ans} \end{cases}$

X_4 : affinités

$$X_4 = \begin{cases} 1 : & \text{pas d'affinité} \\ 0 : & \text{il y a affinité} \end{cases}$$

Notons : $Y = f(X_1, X_2, X_3, X_4)$

$$\ell(Y) = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \alpha_3 X_3 + \alpha_4 X_4$$

$$\frac{\partial Y}{\partial X_1} = \alpha_1 \geq 0; \quad \frac{\partial Y}{\partial X_2} = \alpha_2 \geq 0, \quad \frac{\partial Y}{\partial X_3} = \alpha_3 \geq 0, \quad \frac{\partial Y}{\partial X_4} = \alpha_4 \geq 0$$

Le risque des commerçants et des cambistes, nous le considérons comme un événement aléatoire « perte subie par le principal ». La probabilité de survenance de cet événement est influencée par l'affiliation de l'agent à une association socioprofessionnelle ou à une tontine, le statut de l'agent (employé ou indépendant) et par la mise en place des mécanismes de surveillance qui incitent l'agent à se comporter conformément à l'intérêt du principal.

La formalisation de ce modèle se présente de la même manière que la précédente, à la différence de la définition des variables :

$$Y = \begin{cases} 1 : & \text{saisie, vol, report de versement} \\ 0 : & \text{tout est normal} \end{cases}$$

X_1 : affiliation à une association

$$X_1 = \begin{cases} 1 : & \text{affilié} \\ 0 : & \text{non affilié} \end{cases}$$

X_2 : mécanisme de surveillance

$$X_2 = \begin{cases} 1 : & \text{il y a un surveillant} \\ 0 : & \text{il n'y a pas de surveillant} \end{cases}$$

X_3 : statut socioprofessionnel

$$X_3 = \begin{cases} 1 : & \text{indépendant} \\ 0 : & \text{employé} \end{cases}$$

Notons : $Y = f(X_1, X_2, X_3)$

$$\ell(Y) = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \alpha_3 X_3$$

$$\frac{\delta Y}{\delta X_1} = \alpha_1 \leq 0 ; \quad \frac{\delta Y}{\delta X_2} = \alpha_2 \leq 0 , \quad \frac{\delta Y}{\delta X_3} = \alpha_3 \leq 0$$

2.2. Estimation du modèle Probit sur le risque commerçants-cambistes

Au regard de notre problématique dans la présente contribution centrée sur le comportement entrepreneurial face au risque, et vu la faiblesse de l'échantillon de douaniers (à peine 27 observations, ce qui est en deçà du seuil critique de 50 à 60 observations), dans les lignes qui suivent nous ne présentons que l'estimation Probit sur le risque commerçants-cambistes ; en conséquence nous excluons l'estimation Probit sur le risque douanier qui pourrait faire l'objet d'une recherche future à la suite d'une enquête plus exhaustive auprès d'un échantillon plus important des douaniers des deux rives du fleuve Congo.

En estimant le modèle à partir du logiciel *Microsoft eviews 1-01*, les résultats nous donnent :

Tableau n°2

Résultats de l'enquête auprès de petits et moyens entrepreneurs
(commerçants et cambistes)

PROBIT // Dependent Variable is RISQUE

Date : 10-16-2001 / Time : 22 : 47

SMPL range : 1 - 133

Number of observations : 72

Convergence achieved after 2 iterations

VARIABLE	COEFFICIENTS	STD.ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.
C	1.5632060	0.4029793	3.8791225	0.0002
AFIL	-0.9507051	0.3400233	-2.7960001	0.0067
SURVEIL	-0.9173932	0.4229827	-2.1688670	0.0336
STATUT	-0.8736588	0.3711426	-2.3539706	0.0215
Log likelihood	-39.644058			

Cases with RISQUE =1	45		
Cases with RISQUE =0	27		
VARIABLE	MEAN ALL	MEAN D=1	MEAN D=0
C	1.0000000	1.0000000	1.0000000
AFIL	0.4444444	0.3333333	0.6296296
SURVEIL	0.1944444	0.1333333	0.2962963
STATUT	0.6666667	0.5777778	0.8148148

L'affiliation à une organisation (association socioprofessionnelle ou tontine), la mise en place des mécanismes de surveillance et le statut socioprofessionnel de l'agent influencent le risque que courent les petits et moyens entrepreneurs dans le commerce transfrontalier entre Kinshasa et Brazzaville. La présence du signe négatif de leurs coefficients nous fait remarquer que ces variables font réduire le risque pour ces agents économiques. En effet, ce qui est déterminant pour les modèles logit ou probit, c'est le signe des coefficients et non leur valeur dans l'interprétation des résultats. Avant d'interpréter les résultats du modèle, il s'avère indispensable de s'assurer que les variables explicatives retenues expliquent mieux la variable dépendante que la constante seule. Pour y parvenir, nous avons procédé au test du Ratio de vraisemblance et au test de Wald.

Tableau n° 3

Cas de commerçants et cambistes

Null Hypothesis : $C(2) = 0, C(3) = 0, C(4) = 0,$

F-statistic	4.31880	Probability	0.0076
Chi-Square	12.9564	Probability	0.0047

Delete :	AFF SURVEIL	STATUT	
Likelihood ratio	15.9770	Probability	0.0011

Les deux tests, à savoir le test du ratio de vraisemblance et le test de Wald, nous indiquent que l'ajustement est bon, car tous les coefficients sont significatifs au seuil de 1 %.

2.3. Interprétation des résultats du modèle

Nous allons examiner l'effet marginal d'une variable donnée sur la probabilité pour l'agent de faire courir un risque à un petit et moyen entrepreneur. Il s'obtient en multipliant la valeur de la fonction normale standard par chaque constante correspondante à chaque variable. Cette probabilité est :

Tableau n° 4

Probabilité pour l'agent de faire courir un risque au principal

Date : 10-16-2001 / Time : 08:49

SMPL range : 1 - 133

Number of observations : 72

Variable	Mean	S.D.	Maximum	Minimum
RISQUEP	0.6248810	0.2262404	0.9409979	0.1192886

La manifestation du comportement opportuniste de l'agent fait courir à la petite et moyenne entreprise le risque moyen, maximum et minimum, respectivement de 62 %, 94 %, 12 %. En conséquence, l'effet marginal de chaque variable dichotomique sur la probabilité d'occurrence nous donne les élasticités dépendant de chaque variable, c'est-à-dire la variable en % d'une variable par rapport à la variation de la probabilité d'occurrence.

Ainsi, en multipliant la valeur de la fonction normale standard par chaque constance correspondant à chaque variable on obtient :

Tableau n° 5

Effet marginal de chaque variable explicative sur la probabilité d'occurrence du risque entrepreneuriat

Date : 10-16-2001 / Time : 22:55

SMPL range : 1 - 133

Number of observations : 72

Variable	Mean	S.D.	Maximum	Minimum
ALPHA0	0.9768140	0.0000000	0.9768140	0.9768140
ALPHA 1	-0.5940744	0.0000000	-0.5940744	-0.5940744
ALPHA2	-0.5732659	0.0000000	-0.5732659	-0.5732659
ALPHA3	-0.5459585	0.0000000	-0.5459585	-0.5459585

L'on retient en substance du Tableau V que :

- *Primo*, si l'acteur du commerce transfrontalier Kinshasa-Brazzaville quitte le statut de non-affilié au profit de celui d'affilié à une organisation (tontine, association professionnelle), le risque pour ce dernier diminue de 59 %. En effet, l'appartenance de l'entrepreneur (commerçant ou cambiste) à une organisation ou un réseau d'affaires lui permet de réduire son risque, en ce sens que l'organisation est génératrice de confiance pour les individus qui y appartiennent. Ainsi, comme on l'a dit précédemment, vu que le commerce transfrontalier se réalise dans un environnement fort risqué marqué notamment

par l'asymétrie d'information et des marchés imparfaits, l'appartenance du commerçant ou du cambiste à un réseau, en favorisant le partage de l'information entre membres, contribue à réduire les coûts de transactions (notamment ceux liés à la recherche de partenaires crédibles et ceux liés à la nécessité de faire respecter les contrats) donc à accroître l'efficacité économique.

- *Secundo*, la mise en place des mécanismes de surveillance réduit le risque pour la petite et moyenne entreprise de 57 %.
- *Tertio*, le statut d'agent indépendant fait courir moins de risque au petit et moyen entrepreneur (le risque diminue de 55 %), car ceux-ci sont soumis à une surveillance rigoureuse, à l'inverse des agents employés. En tout état de cause, on sait que la principale limite de la théorie de l'agence en tant qu'outil de gestion du risque, dans un contexte d'asymétrie d'information, réside pour le principal dans la possibilité de formation d'une collusion entre le surveillant et l'agent au détriment du principal. Dès lors, cette théorie ne saurait que réduire et non supprimer le risque auquel est exposé l'entrepreneur opérant dans le commerce transfrontalier. En effet, les défauts informationnels sur les marchés parallèles transfrontaliers se traduisent par l'opportunisme persistant dans les comportements des agents économiques ; d'où les phénomènes de sélection adverse qui découlent de l'opportunisme *ex ante* des partenaires (*cf.* le problème de "type caché" qui induit l'éviction du marché transfrontalier des produits de bonne qualité au profit des produits de mauvaise qualité comme ceux de la contrefaçon, y compris la circulation de la fausse monnaie, ainsi que le risque de sélectionner un mauvais partenaire) et/ou d'aléa moral qui découlent de l'opportunisme *ex post* des partenaires (*cf.* le problème du "comportement caché" qui induit les situations où les patrons commerçants et cambistes non informés, ne peuvent observer le comportement opportuniste de leurs partenaires clients ou salariés).

CONCLUSION

Il ressort à titre principal de notre étude que : en premier lieu, les petits et moyens entrepreneurs qui sont les principaux acteurs dans le commerce transfrontalier opèrent à travers divers réseaux sociaux, en vue de maîtriser l'information et de réduire les coûts de transaction. Ces réseaux procèdent des institutions de coordination économique reposant en particulier sur la confiance, parallèlement aux mécanismes de prix et d'autorité.

En second lieu, face à l'asymétrie d'information et aux imperfections des marchés transfrontaliers, d'où la montée des risques commerciaux et extra-commerciaux pour les petits et moyens entrepreneurs, ceux-ci déploient avec un certain succès, des stratégies de gestion du risque qui peuvent être interprétées via la théorie de l'agence à travers le modèle principal-

agent. L'application du modèle probit aux données de l'enquête a permis notamment d'identifier les facteurs majeurs déterminant ce risque, ainsi que de mesurer le risque moyen pour les acteurs du commerce transfrontalier, spécialement les petits et moyens entrepreneurs.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

BEKOLO EBE B., (1996) : "Contrats, agence et tontines: une application de la théorie des contrats à l'analyse des tontines camerounaises", *Mondes en Développement*, n° 94, p. 34.

BOISMERY H., (1996) : "Substitution monétaire et dollarisation : aspects socio-économiques ", *Economies et Sociétés*, Série P, n° 33, p. 26.

CAMPBELL B., (2000) : "Vers une spirale de la violence ? Les dangers de la privatisation de la gestion du risque des investissements en Afrique". Mémoire au Rapporteur spécial sur l'utilisation des mercenaires de la Commission des droits de l'homme de l'ONU, Montréal.

CAHUC P., (1993) : *La nouvelle microéconomie*, La Découverte, Paris, p. 74.

CODESRIA, (1998) : "Les techniques quantitatives dans la recherche en sciences sociales; modélisation des variables discrètes : les modèles logit et probit", Université d'été, Juillet, Dakar.

DAUBREE C., (1995) : *Marchés parallèles et équilibres économiques : expériences africaines*, L'harmattan, Paris, pp. 186-187.

DAVID O. et **MOUSTIER P.**, (1998) : "Lorsque le gros maigrit, le maigre meurt : l'organisation du commerce de l'oignon en Afrique de l'Ouest", In Egg, Herrera (édit.), *op.cit*, p. 115.

DZAKA T. et **KILEM-MBILA D.**, (1996) : "Echanges parallèles entre pays d'Afrique centrale : une opportunité en période d'ajustement pour les stratégies de survie des petits et moyens entrepreneurs nationaux et les consommateurs à faible revenu ?", In Honsberger S. (édit.), *Les stratégies des groupes sociaux victimes de la globalisation de l'économie*, CRD, Université de Neuchâtel, EDS, Neuchâtel, pp. 192-204.

DZAKA-KIKOUTA T., (2001) : "Entrepreneuriat d'insécurité et réseaux d'échanges parallèles transfrontaliers en Afrique Centrale : une menace à l'intégration régionale ?", *In Revue Congolaise de Gestion*, n°4-5, Janvier-Décembre, Brazzaville, pp. 51-82.

DZAKA T., (2002) : " Stratégies des petites et moyennes entreprises dans la gestion du risque à travers les réseaux informels du commerce transfrontalier entre Brazzaville et Kinshasa : une approche par la théorie de l'agence", In Drumeaux, A. et Mattijs, J. (édit.), *Défis de l'information et pilotage des entreprises*, AUF, Actes des 6^{èmes} Journées Scientifiques du Réseau Entrepreneuriat de l'AUF, Bruxelles, Juillet 1999, pp. 45-59.

DZAKA T., (2003) : "Formation à la culture entrepreneuriale et identité ethnique au Congo-Brazzaville chez les entrepreneurs Bakongo : une analyse par la confiance et les réseaux sociaux", In Niculescu, M. et Ponson, B. (édit.), *La formation à l'entrepreneuriat*. AUF, Actes des 7^{èmes} Journées Scientifiques du Réseau Entrepreneuriat de l'AUF, Maurice 4-7 Juillet, 2001, pp. 89-104, en ligne : www.auf.org/entrepreneuriat/.

EGG J. et **HERRERA J.**, (1998) : "Echanges transfrontaliers et intégration régionale en Afrique subsaharienne, Introduction", *Autrepart*, n°6, Paris, pp. 11-20.

FAFCHAMPS M., (1999) : "Networks, communities and markets in subsaharian Africa : implications for firm and growth and investment", *Working papers Series*, WPS/99-24, Centre For Study of African Economies, London, pp. 6-8.

FLESHMAN M., (2001) : "Diamants de la guerre : sanctions sans effet", *Afrique Relance*, n° 4, Décembre, New York, p. 15.

GAUTIER J.F., (2000) : "Réformes douanières au Bénin et libéralisation commerciale au Nigeria, un modèle EGC avec concurrence imparfaite appliqué au commerce transfrontalier", Document de Travail, DT/2000/03, Dial, Paris, p. 4.

GRANOVETTER M., (1994) : "Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse", In Orlean, A.(édit.), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, p. 81.

JENSEN M.C. and **MECKLING W.H.**, (1976) : "Theory of firm : managerial behavior, agency cost, and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, 3 (4).

IGUE J.O. et **SOULE B.G.**, (1992) : "*L'Etat entrepôt au Bénin : commerce informel ou solution à la crise ?*", Karthala, Paris.

LELART M., (2001) : "L'Euro et les monnaies de la Zone Franc", *Revue Congolaise de Gestion*, n°4-5, Janvier-Décembre, Brazzaville, p. 21.

MACGAFFEY J. et **BAZENGUISSA R.**, (1998) : "Réseaux personnels et commerce transfrontalier : les migrants zairois et congolais", In Bach, D. (édit.), *Régionalisation, mondialisation et fragmentation en Afrique Subsaharienne*, Karthala, Paris, p. 259.

MARTINS-ALEXANDRE A., (1995) : "La théorie de l'agence", In Chevalier, J.M. (édit.), *L'économie industrielle d'entreprise*, Montchrestien, Paris, p. 61.

VALLEE O. et **MISSER F.**, 1997) : "*Les gemmocraties : l'économie politique du diamant africain*", Desclée de Brouwer, Paris.