

## **Entreprises, organisation et fonctionnement en réseau : la transformation du manioc au Congo**

*Processing plants, network system of organization and  
functioning : cassava processing in the Congo*

**J. J. M. BAZABANA \***, **C. FOURCADE \*\***, **J. MUCHNIK \***

*\* Laboratoire Systèmes Techniques et Sciences de la Consommation, CIRAD-SAR,  
Montpellier (France)*

*\*\* Equipe de recherche de la firme et de l'industrie, Université Montpellier I  
(France)*

\*

### **– Résumé –**

L'objectif de cet article est de contribuer aux travaux de recherche effectués sur le manioc, en y apportant de nouveaux éléments d'analyse. Il s'agit de montrer qu'au delà des études sur la consommation et les procédés technologiques, il existe un autre champ d'étude du manioc, celui des organisations. Ce champ répond à des problèmes de coûts de transaction et d'incomplétude.

Notre réflexion est organisée de la façon suivante : après un tour d'horizon sur le phénomène d'urbanisation et de l'alimentation des villes, nous avons tenté de justifier à partir d'une double typologie, l'existence au Congo de petites entreprises liées à la transformation du manioc décentralisées et structurées par des réseaux sociaux. Ils sont une solution pour limiter les coûts de fonctionnement de la petite entreprise c'est à dire les coûts d'appropriation de ressources.

Ensuite nous avons souligné quelques caractéristiques importantes des réseaux sociaux. Cette forme d'organisation de petites entreprises fait intervenir les phénomènes de proximité sociale c'est à dire la référence systématique des entrepreneurs au clan, au lignage, à l'ethnie., etc.

La proximité sociale permet d'intégrer dans l'organisation d'entreprise les phénomènes qui ne relèvent pas de l'économie. Enfin les réseaux sociaux peuvent donc assurer, entre les acteurs, les conditions d'information et les facilités de transactions suffisantes.

**- Abstract -**

The aim of this article is to bring new material on cassava, contributing to the advancement of research works on the subject. We shall demonstrate the existence of the organisation, as a proper field of investigation, beyond the studies of the consumption and technological processes. This field of investigation responds to dealing costs, and sefrationnality objectives.

At first, we described the urbanisation process linked to the general problem of alimentation. Then, we drew up a double classification in order to justify the existence of small and decentralised processing plants, structured in social networks, in the Congo. These social networks are a solution to decrease the usual costs of the processing (i.e. its costs for the appropriation of resources).

Then, some of the most important factors of these social networks have been underlined.

The organisation between the small plant involves phenomenon of spatial proximity, the systematic reference to the leader of the clan, of the lineage, of the ethny, etc.

The social proximity allows us to join phenomenons that do not deal with economics to the organisation of the plants.

At last, the social networks can fully improve the conditions of information and transaction between the actors..

## Introduction

Le Congo est l'un des pays le plus urbanisé d'Afrique subsaharienne avec un taux d'urbanisation de plus de 50 %, comparé à celui du Zaïre 8,9 %, du Cameroun 8,9 % et enfin du Gabon 29,4 %<sup>1</sup>. Par exemple entre 1960 et 1980 le nombre de villages au Congo est passé de 6 000 à 4 000, soit une disparition de 100 villages par an. Selon la même étude en 1984 les villes comptaient 51,1 % de la population contre 48,9 % pour la campagne, alors que ce rapport était de 62,1 % pour la campagne contre 37,9 % pour les villes en 1974. Pour montrer l'ampleur du phénomène, la population de la capitale du pays Brazzaville est passé de 120 000 habitants en 1960 à 900 000 habitants en 1993, soit respectivement 23 % et 45 % de la population totale, aujourd'hui estimée à 2 millions d'habitants<sup>2</sup>.

Le manioc est l'aliment de base au Congo. Rien qu'à Brazzaville on peut estimer que 95 % de la population sont consommateurs de produits transformés à base de manioc. Il y a donc une relation évidente entre l'urbanisation et l'émergence de petites entreprises urbaines et rurales liées à la transformation ou à la commercialisation de ce produit.

Les marchés urbains qui deviennent de plus en plus un enjeu pour les entreprises agro-alimentaires, suscitent dans le cas de la transformation du manioc la mise en œuvre de stratégies organisationnelles.

L'étude des petites entreprises (de une à dix personnes) liées à la transformation du manioc au Congo fait apparaître une organisation résiliable. Il s'agit d'une part de l'organisation en réseau où l'élément de coopération déterminant entre les entreprises est la relation sociale. Et d'autre part d'une organisation en réseau caractérisée, par les relations des entreprises entre elles et le milieu social. Ce constat nous conduit à l'hypothèse que les réseaux sociaux sont un facteur structurant pour l'émergence et le fonctionnement des petites entreprises de transformation du manioc au Congo.

Cet article contribue à combler un vide, celui de la prise en compte des interactions entre les réseaux<sup>3</sup> et le fonctionnement des entreprises. Les travaux des économistes institutionnalistes et évolutionnistes vont dans ce sens. Ils reposent sur un raisonnement fondamental ; la construction d'un espace non standard combinant les notions de règles, d'apprentissage collectif et d'organisation.

Ainsi pour mieux cerner ces interactions nous tenterons de montrer l'utilité du réseau dans les différentes phases de fonctionnement de petites entreprises. Dans une première partie nous présenterons une typologie des petites entreprises liées à la transformation du manioc et les éléments qui les caractérisent. Dans une deuxième partie nous aborderons les questions portant sur le rôle des réseaux sociaux dans l'émergence et le fonctionnement des petites entreprises.

## 1. Typologie et caractéristiques des petites entreprises liées à la transformation du manioc

D'une enquête réalisée en 1993 (Bazabana), il ressort une double typologie : par activité et par localisation. Elle tient compte de l'évolution dans le temps et dans l'espace des activités liées à la transformation du manioc. Depuis quelques années apparaissent des phénomènes de spécialisation et de spatialisation dans la transformation du manioc, associés au changement de la valeur des produits qui est passé d'une simple valeur d'usage à une forte valeur d'échange. Cette situation a entraîné au delà des activités liées, exclusivement, à la transformation du manioc, le développement d'autres activités comme le transport et les services.

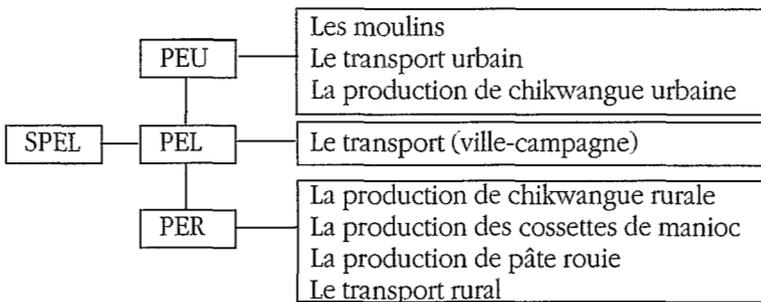
Parallèlement à la spécialisation par activité, d'un point de vue spatial, les petites entreprises sont très localisées. Une forte concentration d'entreprises de petite taille a été observée dans les deux principales villes (Brazzaville et Pointe-Noire) ainsi que dans deux régions du sud du pays (le Pool et la Bouenza). Nous avons donc, d'un côté, les entreprises typiquement urbaines, et de l'autre celles qui ont une tradition rurale.

### 1.1. Typologie par rapport à la localisation

La localisation nous permet d'appréhender les petites entreprises sous forme de systèmes localisés structurés par des réseaux sociaux. Une typologie apparaît selon que l'entreprise est implantée en zone urbaine ou rurale. Le système localisé de petites entreprises (SPEL) liées à la transformation du manioc est caractérisé par trois types de petites entreprises :

- Les petites entreprises urbaines (PEU) ;
- Les petites entreprises rurales (PER) ;
- Les petites entreprises de liaison (PEL).

Ce qu'on peut représenter par le schéma suivant :



### 1.1.1. Les petites entreprises urbaines (PEU)

Il s'agit de producteurs urbains de chikwangué et des prestataires de services liés à la transformation des cossettes de manioc en farine.

#### 1.1.1.1. Les producteurs urbains de chikwangué

Cette activité occupe un bon nombre de petits entrepreneurs dans les grandes villes du Congo. Si on prend uniquement la ville de Brazzaville, on peut estimer à 2 900 les très petites entreprises productrices de chikwangué (Ikama et Trèche, 1995). La majorité de ces entreprises (soit 98 % des cas) s'approvisionnent en matière première (pâte rouie) sur les marchés de gros de Brazzaville (Bazabana, 1994).

La répartition géographique des différents producteurs pose le problème de choix du marché d'approvisionnement en pâte rouie. Un choix qui fait intervenir les phénomènes de proximité sociale du fait qu'il existe une interdépendance entre la localisation des petites entreprises et la dynamique sociale des marchés.

La transformation de la pâte rouie en chikwangué (pain de manioc) est une source principale de revenu pour la plupart de producteurs (90 % de producteurs Brazzavillois de chikwangué sont concernés). Le *moungouélé* et le *fabriqué* sont les deux types de chikwangué produits dans la ville (cf. figure n° 1). Le *fabriqué* (environ 600 g) est une chikwangué adaptée à une consommation individuelle dont la fabrication a démarré il y a quelques années dans les ateliers de transformation du manioc des quartiers sud. Il en est de même pour le moungouélé qui est produit uniquement dans les quartiers du nord et du centre de Brazzaville.

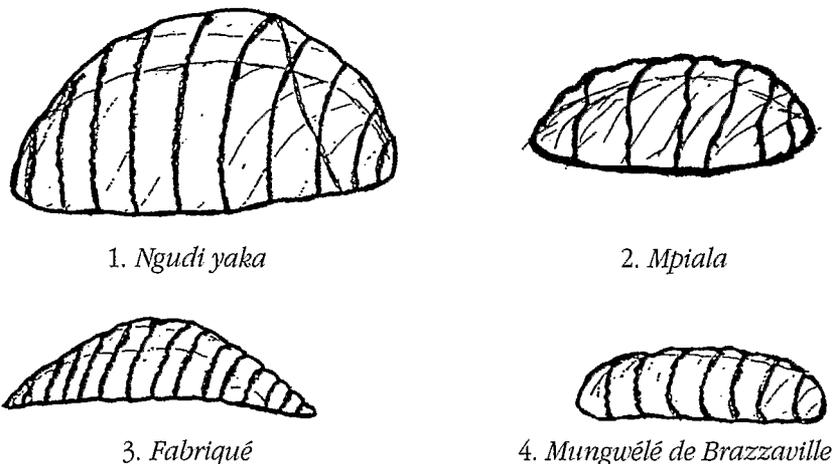


Figure 1  
Différents types de chikwangués

### 1.1.1.2. Les prestataires de services : les moulins

Le développement de services liés à la transformation du manioc a été très marqué ces dernières années. Ce développement a pour principale cause la modification de certaines variables de la fonction de demande alimentaire. Elle se traduit dans les villes par un besoin en produits alimentaires porteurs de qualités nouvelles : commodité d'usage, rapidité d'emploi, conditionnement adapté aux conditions du marché urbain.

Du point de vue de l'évolution de la consommation alimentaire, le développement des services marchands liés à la transformation du manioc est le résultat d'une substitution progressive de la chikwangue par le fofou (farine de manioc obtenu par broyage de cossettes séchées) dans les grandes villes. Le prix de plus en plus élevé de la chikwangue accroît la demande de fofou et surtout pour les familles nombreuses, 88,6 % des enfants de moins de deux ans de Brazzaville en consomment le soir (Trèche et Massamba, 1991).

C'est donc l'évolution de la consommation alimentaire, d'une manière générale, qui justifie la mécanisation de la technique de transformation des cossettes de manioc en farine. La technique artisanale du pilon est remplacée par le moulin à moteur (gasoil) et ensuite par le moulin électrique ces dernières années. Cette activité qui se fait sous forme de prestations de service, intéresse de plus en plus les petits entrepreneurs du fait d'une forte demande des ménages.

### **1.1.2. Les petites entreprises rurales (PER)**

Dans le monde rural nous avons trois types d'activités faisant l'objet d'une organisation en petite entreprise. Il s'agit de la production de chikwangue rurale, de la production de cossette de manioc et de la production de pâte rouie.

La transformation du manioc constitue dans la plupart des régions l'activité centrale des systèmes de production agricoles. C'est le cas de la région du pool où 90 % des champs cultivés sont des champs de manioc et où près de 80 % de la population active vit de la transformation du manioc (Desjeux, 1987).

#### 1.1.2.1. La production de chikwangue rurale et de cossettes

En zone rurale 92 % des ménages pratiquent totalement ou partiellement des activités liées à la transformation du manioc (Trèche, Avouampo et Massamba, 1991).

C'est dans ce sens que dans certains villages la chikwangue est devenue le principal produit commercialisé. C'est le cas de la chikwangue appelée *mpiala* dans le district de Mindouli, et du *moungouélé* rural dans le district de Ngabé <sup>4</sup>.

Le *ngudi-yaka*, chikwangue rurale de grosse taille (> 5 kg) produit en zone rurale est davantage consommé en ville. La forte consommation de ce produit s'explique en partie par le fait que sa dimension correspond mieux à la taille des

ménages et que son prix de vente ramené au poids est moins élevé que celui des autres types de chikwangue. Outre la production de chikwangue rurale, les cossettes de manioc sont aussi produites par des unités de production rurales. Les régions du Pool, de la Bouenza et des Plateaux sont les principales zones de production. C'est une activité qui s'intègre dans une stratégie de diversification et de différenciation de produits transformés à base de manioc.

#### 1.1.2.2. La production de pâte rouie

La transformation du manioc en pâte rouie se situe bien dans la logique des producteurs agricoles (allocation du temps de travail, obtention de revenus monétaires) et correspond également à une stratégie de différenciation du produit. C'est une activité typiquement rurale qui consiste à arrêter la transformation du manioc roui à un niveau intermédiaire. La dépendance est très étroite entre la production de pâte rouie et le fonctionnement des ateliers urbains de production de chikwangue parce qu'elle constitue la matière première de base (Trèche et Muchnik, 1993).

Le développement de ce type de produit ces dernières années ouvre des nouvelles perspectives dans la valorisation du manioc. Et pour cette raison nous assistons de plus en plus à l'émergence des zones de production intense de pâte rouie. Nous pouvons citer la zone de Mouyonzi dans la région de la Bouenza et la zone de Kinkembo dans la région du Pool.

#### **1.1.3. Les petites entreprises de liaison (transport)**

Le transport intervient à tous les niveaux de la chaîne de transformation du manioc du fait que les différents maillons de cette chaîne sont séparés dans l'espace et dans le temps. Il s'agit dans le cas présent du transport concernant l'écoulement des produits transformés à base de manioc des zones rurales vers les zones urbaines. Les transporteurs jouent un rôle de commande du réseau de petites entreprises liées à la transformation du manioc (rurales et urbaines) parce que de leur efficacité dépend le fonctionnement du réseau.

Cette interdépendance est observée dans l'approvisionnement en matières premières pour les ateliers urbains et dans l'écoulement de produits finis et produits intermédiaires pour les entreprises rurales.

Les résultats de notre enquête (Bazabana, 1994) confirment cette interdépendance du fait que 98 % des unités de transformation de manioc localisées à Brazzaville utilisent les produits intermédiaires en provenance des zones rurales (manioc roui, cossette, bois de chauffe, feuilles d'emballage).

Si le transport apparaît comme le nœud stratégique des activités liées à la transformation du manioc, c'est parce que le coût de fonctionnement du système

dans sa globalité en dépend. Le transport est le principal moyen d'intervention des pouvoirs publics dans le système des petites entreprises liées à la transformation du manioc. Les transporteurs subissent directement les effets de la politique fiscale et de la politique de prix des carburants. En conséquence toute manipulation par les pouvoirs publics de ces outils de politique économique a des effets sur la transformation du manioc, parce que les transporteurs répercutent les changements de prix sur la tarification du service de transport. L'incertitude liée à la mise en œuvre de ces outils incite les transformateurs et transporteurs de manioc à s'organiser en réseaux pour gérer les coûts qui en découlent.

Ainsi dans le transport les petites entreprises sont réparties selon les réseaux de transport existants :

- Le transport routier : la petite entreprise concerne d'une part les transporteurs possédant un ou deux véhicules de transport et d'autre part les individus faisant le transport par location de véhicule.
- Le transport ferroviaire : le statut de petite entreprise concerne les individus qui font le transport par location des wagons du Chemin de fer Congo-océan (CFCO).
- Le transport fluvial : ce sont les individus possédant des pirogues à moteur et qui font le transport des produits transformés de manioc.

## 1.2. Typologie par activité

Par rapport à la typologie par localisation, la typologie par activité fait ressortir trois types de petites entreprises liées à la transformation du manioc. Nous avons les petites entreprises de transformation de manioc au sens strict du terme (PETr), les petites entreprises de services (PES) et enfin les petites entreprises de transport (PET). Ce qui donne le schéma illustratif suivant :

PETr — PE de transformation de manioc

PE de transformation de manioc en pâte rouie

PE de transformation de manioc en chikwangué

PE de transformation de manioc en cossette

PE de transformation de manioc en *saka-saka* (feuille de manioc écrasée)

PES — PE de service liées à la transformation du manioc

PE de service liées à la transformation des cossettes de manioc en farine

PE de service liées à la transformation des feuilles de manioc en *saka-saka*

PET — PE de transport de manioc

PE de transport terrestre

PE de transport ferroviaire

PE de transport fluvial

Cette double typologie nous permet de mieux comprendre l'articulation existant entre ces différents types d'entreprises. Il est donc clair que la transformation du manioc suscite l'émergence de plusieurs petites entreprises dans des activités différentes. Des liens directs ou indirects apparaissent entre ces entreprises du fait que nous sommes en présence d'une double interdépendance : une interdépendance entre les petites entreprises et une interdépendance entre la petite entreprise et le milieu social localisé.

### **1.3. Éléments caractéristiques des petites entreprises**

#### **1.3.1. Une forme de gestion unipersonnelle**

Les petites entreprises liées à la transformation du manioc ont une gestion unipersonnelle en majorité. Les fonctions de responsabilité incombent à une seule personne, en général seule propriétaire du capital et plus ou moins assistée par les membres de la famille. Le choix de cette forme de gestion est basé sur des éléments socio-économiques et technologiques. Car certains procédés de transformation du manioc, limitent l'entrepreneur à une gestion individualiste. L'exploitation d'un moulin par exemple ne nécessite qu'une ou deux personnes (propriétaire et un salarié).

La gestion unipersonnelle s'explique aussi par l'accessibilité au métier qui repose sur la transmission du savoir-faire à l'intérieur des réseaux sociaux.

Ce système d'acquisition du savoir-faire permet à toute personne insérée dans un réseau social d'entreprendre dans le domaine de la transformation du manioc. C'est une activité tout d'abord domestique : en zone rurale près de 90 % des ménages réalisent des transformations quotidiennes pour l'autoconsommation. Donc il n'est pas surprenant de constater l'émergence d'entrepreneurs individuels dans la transformation du manioc, le savoir-faire étant disséminé sur le territoire national. Le couple savoir-faire/réseaux sociaux est à la base de l'émergence de petites entreprises avec une gestion unipersonnelle.

Cette forme d'organisation favorise la flexibilité de la petite entreprise et renforce plutôt son insertion dans des réseaux relationnels spécifiques.

#### **1.3.2. Les stratégies : une diversité de buts**

L'analyse des buts tel que présentée par la théorie néo-classique apparaît très insuffisante pour caractériser certains entrepreneurs africains. Les buts peuvent correspondre à une logique autre que la seule maximisation du profit où la recherche de la croissance de l'entreprise. Alors que dans le système capitaliste le profit est la principale condition de survie des entreprises.

Ceci dit nous n'écartons pas le principe d'accumulation, mais il est question de montrer que les entreprises peuvent avoir d'autres buts que la maximisation du

profit. C'est dans ce sens que la plupart d'entre elles ont pour but la survie ou la constitution d'un capital financier pour d'éventuels investissements dans d'autres secteurs d'activité. C'est ce qui ressort du tableau n° 1 ci-dessous. Par exemple certains producteurs souhaitent investir dans le commerce hors manioc, dans la menuiserie, la vulcanisation, l'immobilier et autres. Dans ces conditions la transformation du manioc devient une activité purement stratégique pour certains entrepreneurs.

**Tableau 1**  
*Activité que les producteurs souhaitent faire dans l'avenir*

	PES	PET	PETr	Total	%
Même activité	9	9	14	32	49 %
Fonction publique	0	0	0	0	0 %
Autres activité	4	3	5	12	18 %
Commerce hors manioc	0	0	13	13	20 %
Diversification	7	0	1	8	12 %
Total	20	12	33	65	100 %

Source : CIRAD-SAR, Bazabana, 1994

Il semble donc possible de dire qu'un minimum de profit doit être réalisé, sur une période plus ou moins longue, pour la mise en œuvre de la stratégie de survie. Mais il n'est pas surprenant que certains entrepreneurs se limitent à la petite entreprise individuelle sans pour autant vouloir prétendre accéder au stade de la moyenne entreprise parce que celle-ci est moins impliquée dans les réseaux sociaux.

Parmi les petits entrepreneurs ayant fait l'objet d'enquête, 41,3 % ne souhaitent pas développer leur activité. Ce phénomène est très marqué pour ceux qui font de la transformation du manioc (PETr) sans toutefois oublier que 58,7 % d'entre eux souhaitent accéder à d'autres stades de production. C'est le cas des transporteurs (PET) et des propriétaires de moulin (PES), beaucoup plus attachés au développement de leur activité.

**Tableau 2**  
*Entrepreneurs qui souhaitent ou non développer l'activité*

	PES	PET	PETr	Total	%
Oui	10	16	11	37	60 %
Non	5	4	17	26	40 %
Total	15	20	28	63	100 %

Source : CIRAD-SAR, Bazabana, 1994

Du fait que certaines petites entreprises liées à la transformation du manioc ont un caractère transitoire, les actions portant sur leur promotion peuvent connaître des limites dans le temps. Ce comportement peut expliquer certains échecs de diffusion de nouveaux procédés de transformation. Ce qui traduit une nécessité de prendre en compte un tel comportement pour toute action visant à la promotion de ce type d'entreprise.

L'exemple des activités liées à la transformation du manioc montre que la petite entreprise est une organisation complexe. Une complexité qui ne se limite pas seulement à son caractère transitoire, mais qui touche aussi son fonctionnement parce que étroitement associée aux phénomènes de proximité sociale.

## **2. Rôle des réseaux sociaux dans le fonctionnement des petites entreprises liées a la transformation du manioc**

Au delà du cadre empirique caractérisé par la dynamique des marchés urbains, les réseaux sociaux comme toutes formes d'organisation d'entreprises s'inscrivent dans un contexte théorique bien déterminé.

D'un point de vue théorique les réseaux sociaux comme forme d'organisation s'expliquent par la rationalité limitée, l'incomplétude des acteurs économiques et enfin par le souci de gérer les coûts de transaction.

La rationalité limitée à laquelle nous faisons allusion est celle développée par Simon. L'auteur réfute l'hypothèse néo-classique selon laquelle la rationalité n'est limitée que de l'extérieur de l'individu et il insiste sur les limites internes du cerveau du fait qu'elles sont endogènes à la perception et au raisonnement du cerveau humain (Simon, 1986). Il met en évidence d'abord le processus de choix interne à l'individu et relègue l'incertitude externe à un rôle secondaire bien qu'il ne l'ignore pas. Pour Simon les limites internes sont mises en évidences de deux manières :

- par la limite du cerveau humain ; incapacité de concevoir la complétude ; autrement dit une incapacité individuelle à concevoir l'ensemble des stratégies possibles ;
- par la rationalité procédurale : cadre générique d'analyse des procédures de recherches de solutions en tenant compte de l'incertitude extérieure.

Le deuxième point susceptible de donner un éclairage à l'existence des réseaux sociaux dans le fonctionnement des entreprises est le problème de l'incomplétude des acteurs économiques. Le phénomène d'incomplétude s'explique par le fait qu'il est impossible pour les individus de définir un cadre opérationnel optimal, en raison de désaccords ou de l'incertitude. Les économistes

de la théorie des conventions, à travers les travaux d'Orléan et de Favereau, placent dans l'incomplétude totale tout individu isolé des institutions ou de la socialisation. La thèse d'Orléan place au fondement du lien conventionnel un individu incomplet au sens où il lui manque pour s'assurer du résultat de son action, un élément qu'il ne trouve qu'en se confondant avec les autres au sein d'une valeur commune (Orléan, 1989). Alors que pour Favereau, la convention commune dispense les individus de tout connaître, donc réduit l'incomplétude (Favereau, 1989).

Les réseaux sociaux permettent dans le cas de la transformation du manioc, de rationaliser les coûts de fonctionnement (coûts de transaction et coûts d'organisation) des unités de production. Ces formes d'organisation ont essentiellement comme fonction d'assurer la minimisation des coûts de transaction ou d'organisation tant dans l'émergence que dans le fonctionnement des unités de production.

### **2.1. Influence des réseaux sociaux dans l'émergence des petites entreprises**

L'émergence de petites entreprises de transformation de manioc au Congo résulte d'une combinaison de plusieurs facteurs souvent différents de ceux développés par certains auteurs. Les réseaux sociaux sont des facteurs d'émergence et favorisent aussi le choix du statut de petite entreprise.

Dans les pays industrialisés, on a effet reconnu depuis longtemps que « l'esprit d'entrepreneur » diffère selon les groupes. Par exemple une étude de Reeves et Ward montre qu'en 1971 en Angleterre les immigrants en provenance de l'Inde et du Pakistan avaient une probabilité de se lancer dans la création d'entreprise deux à trois fois plus grande que celle des immigrants en provenance des caraïbes (Reeve et Ward, 1982). Dans son étude sur les Juifs sépharades de Montréal, Lasry trouve cette même propension. Ces mêmes phénomènes se retrouvent en Afrique où certains réseaux intra-ethniques favorisent la création d'entreprises (Lasry, 1982). L'exemple des Bamilékés au Cameroun est pertinent pour expliquer ce type de phénomène. La famille immédiate ainsi que le réseau de famille étendue sert de source première de financement et de main d'œuvre aux entrepreneurs appartenant à la communauté. Et ces mêmes formes d'organisation sont à l'origine de l'émergence des entreprises de très petite taille dans les activités liées à la transformation du manioc au Congo.

Les réseaux sociaux répondent à une série de besoins : fournir une aide dans la dynamique des entreprises, autrement dit créer une interaction entre les entreprises et le milieu social dans lequel elles sont implantées. Les réseaux sociaux constituent des organisations d'appui aux petites entreprises en leur fournissant des espaces et des apports en capitaux (financiers et en nature). D'une manière

générale ils augmentent les chances de survie des petites entreprises pendant la phase de démarrage. Il s'agit précisément des réseaux de relation ethniques, lignagères et claniques et régionales.

L'entrepreneur qui s'engage dans la transformation du manioc trouve ces risques réduits du fait qu'il trouve un soutien logistique à partir des réseaux sociaux. C'est pour cette raison que 59 % de petites entreprises enquêtées sont attachées à ce type de réseaux...

**Tableau 3**

*Types de relations que les petites entreprises entretiennent entre elles*

	PES	PET	PETr	Total	%
Concurrence	6	14	12	32	41 %
Coopération	7	1	12	20	26 %
Entraide	1	6	19	26	33 %
Autres	0	0	0	0	0 %
Total	14	21	43	78	100 %

Source : CIRAD-SAR, Bazabana, 1994

L'utilisation des réseaux sociaux par les producteurs de produits transformés à base de manioc est une forme de coopération qui dépasse les rapports marchands. L'intense coopération qui existe entre les producteurs et le milieu social sous forme de réseaux favorise d'une manière ou d'une autre le développement de l'entreprise individuelle.

## **2.2. Le milieu social et le fonctionnement des petites entreprises**

La dimension sociale dans les activités liées à la transformation du manioc peut être analysée en terme de proximité sociale ou de milieu local socialisé. Le milieu étant défini par comme un ensemble de conditions environnementales qui favorisent l'émergence et la prospérité des organisations (Aydalet, 1986).

L'analyse des milieux locaux permet de mieux connaître le rôle de facteurs socioculturels dans les interactions entre acteurs. C'est à ce titre que Proulx (1991) considère le milieu comme un espace local riche en compétences.

La notion de milieu local peut donc être assimilée aux effets externe qu'A. Marshall a identifiés lors de ses descriptions du fonctionnement des districts industriels. Il a introduit une distinction entre les économies internes et les économies externes, tout montrant que ces dernières pouvaient être obtenues par la concentration de plusieurs petites entreprises de même type dans des lieux spécifiques (Marshall, 1920). Cette localisation peut être convenablement vue comme des systèmes locaux dotés d'une propriété sociale constitutive.

Le district industriel marshallien reflète une structure sociale qui se caractérise particulièrement par un nombre relativement élevé de personnes qui travaillent pour leur compte avec des règles économiques étroitement dépendantes de la structure sociale.

L'intérêt de considérer les districts comme cadre de référence théorique est qu'ils réussissent à articuler toute une série de ressources locales, économiques ou non, en un ensemble social cohérent doté de dynamique propre.

Dans ce cadre les activités économiques ne sont donc à leur niveau qu'une partie de l'échange social qui s'actualise. Cet échange peut être autre qu'économique (culturel, familial ou social).

C'est ce système global d'échange régulé, doté de sa propre « monnaie » d'échange social et de ses propres règles, qui constitue le cœur des districts industriels et qui est donc à prendre comme un tout.

Le district dépasse l'aspect production pour intégrer la famille et à travers celle-ci, toute la communauté territoriale.

De même que les économies externes marshalliennes constituent la clef pour expliquer la synergie territoriale, de même le système particulier de valeurs distinguant chaque territoire est aussi la clef pour éclairer ce que T. Mossello appelle les mailles serrées de l'organisation sociale des districts industriels (Mossello, 1989).

Ces valeurs opèrent à deux niveaux différents : le premier niveau maintient la cohérence entre les fins individuelles, cohérence qui explique les affinités qui se manifestent dans la communauté. Au second niveau les mécanismes communautaires génèrent les normes comportementales, et les mécanismes de régulation pour les garantir finissent par transmettre d'une génération à l'autre un corps de valeurs.

C'est en ce sens que certains auteurs qualifient le système social de « sui-référenciel » c'est-à-dire qu'il est capable de se référer à ses propres mécanismes. Le système génère de façon autonome, grâce à sa perception et à sa mémoire, les mécanismes autorégulateurs nécessaires.

### **2.2.1. Proximité sociale et dynamisme des petites entreprises de transformation de manioc**

Les petites entreprises associées à l'activité manioc possèdent des conditions d'efficacité qui leur sont propres et qui leur permettent de satisfaire des buts qui leur sont également spécifiques. Cette efficacité trouve son fondement dans l'organisation sociale des localités ou la concentration de ce type d'entreprise est forte. De cette organisation sociale découle une dynamique particulière.

Dans le cas présent les éléments qui suscitent cette dynamique sont : le lignage, le clan, l'ethnie, la région ou le village. Tous ces éléments sont des composants de la famille telle qu'elle est perçue par les Congolais.

Pour mieux cerner ce dynamisme social il est important de rappeler qu'il existe au Congo des foyers de transformation de manioc, ceux-ci étant caractérisés par une forte concentration de petites unités de production de produits dérivés de manioc. C'est le cas de la ville de Brazzaville et de Pointe-Noire ainsi que des régions du Pool et de la Bouenza.

La nature et l'origine de la population des différentes localités représentent un aspect important pour comprendre le rôle que jouent les relations sociales dans le fonctionnement de ce type d'entreprise. Les enquêtes effectuées à Brazzaville, dans le district de Mindouli (peuplé respectivement à 60 % et 95 % par l'ethnie lari) et dans le district de Mouyondzi (avec 95 % de l'ethnie bembé), montrent que l'homogénéité ethnique est un facteur de dynamisme pour les entreprises implantées dans ces localités et appartenant à ces communautés ethniques. Il s'agit d'une organisation sociale basée sur la parenté qui d'un point de vue historique remonte du royaume du Kongo (XIII<sup>e</sup> siècle).

L'analyse du système de parenté nous permet de comprendre comment la famille, le clan, le lignage, l'appartenance ethnique influencent le comportement économique des individus dans les milieux ruraux et urbains.

#### 2.2.1.1. Le système de parenté

Les travaux de D. Desjeux sur le système de parenté lari<sup>5</sup> sont une référence fondamentale. Il démontre dans quelle mesure la parenté est à la fois une boussole sociale, un modèle culturel et la base sociale d'un réseau qui va du village à la ville. La parenté fonctionne à partir des règles sociales avec lesquelles les individus ou les groupes jouent plus ou moins. Ces règles sont reconstituées à partir des termes de filiation, d'alliance et de résidence. Elles affectent l'activité économique, voire l'ensemble de la vie sociale à partir d'une reconnaissance mutuelle par la langue, le lignage et le clan. Par exemple chez les Laris l'expression *ala ba gâta* (« enfant du village ») traduit un signe de reconnaissance qui soutient le système de parenté (Desjeux, 1987).

Le lignage, le clan sont les principaux lieux d'apprentissage premier des transactions sociales. Ils inculquent un modèle culturel de comportement et restent une clé pertinente d'interprétation du social. C'est ce que Bourdieu appelle un « habitus social » qu'il définit comme un ensemble de dispositions acquises à travers des expériences répétées de vie quotidienne et qui conditionnent plus ou moins les choix et les décisions des individus. Ils transposent dans d'autres milieux le modèle familial acquis. Ceci explique les homologies de comportement entre la ville et la campagne (Bourdieu cité par D. Desjeux, 1987)

La parenté constitue un ressort relationnel puissant, facilement mobilisable dans le fonctionnement des petites entreprises liées à la transformation du manioc.

Les enquêtes ont montré que les producteurs de produits transformés à base de manioc mobilisent pour des raisons d'efficacité les différents éléments de reconnaissance sociale basés sur la parenté.

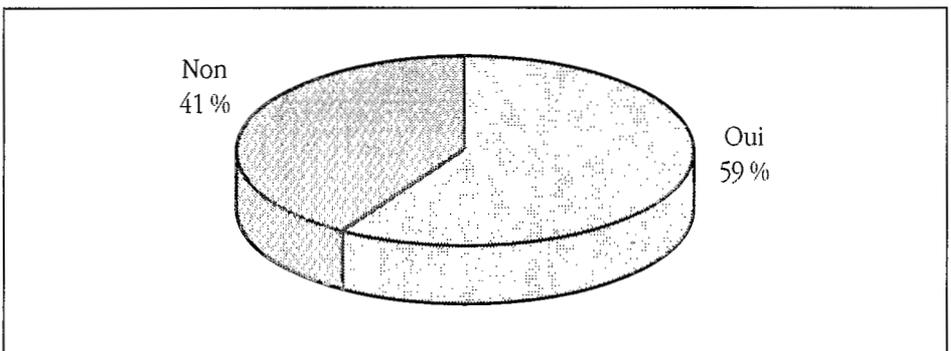
L'utilisation de ce type de relations apparaît dans les opérations de vente et d'achat. Parmi les transformateurs ayant fait l'objet d'enquête, 60 % pratiquent la technique du crédit à la vente ou d'achat en se référant à des critères de confiance liés à la reconnaissance parentale (cf. figure 2 et tableau 4).

Si nous écartons la fidélité (35%) comme critère de confiance classique, apparaissent d'autres critères de confiance très rattachés à la parenté dont 56 % de petits entrepreneurs font usage.

**Tableau 4**  
Répartition des petites entreprises en fonction des critères de confiance qui influencent le crédit à la vente ou à l'achat

	PES	PET	PETr	Total	%
Fidélité	0	1	9	10	36 %
Même quartier	0	1	7	8	29 %
Même ethnie	0	3	0	3	11 %
Même famille	0	1	2	3	11 %
Même village	0	0	2	2	7 %
Autres	0	6	22	22	77 %
Total	0	6	22	28	100 %

Source : CIRAD-SAR, Bazabana, 1994



**Figure 2**  
Répartition des petites entreprises selon qu'elles font usage ou non du crédit à la vente ou à l'achat

### 2.2.1.2. Influence du système de parenté dans le calcul économique des producteurs

Le système de parenté n'est pas seulement un outil de reconnaissance, mais aussi un outil qui permet de gérer les incertitudes et les risques, une capacité pour les petits entrepreneurs de réagir continûment aux variations de l'environnement <sup>6</sup>.

Dans le cadre des activités liées à la transformation du manioc, c'est le modèle familial basé sur la reconnaissance mutuelle qui permet aux producteurs de minimiser les coûts d'utilisation du système économique.

Ce calcul économique favorise la coopération entre les entreprises, 87,7 % d'entre elles collaborent avec d'autres personnes pratiquant la même activité (cf. tableau 5). Cette collaboration montre qu'il existe pour tout entrepreneur pris individuellement des limites comme le présente Simon dans sa théorie de rationalité limitée. Les entrepreneurs font appel aux relations de coopération et d'entraide pour échapper à la concurrence et aux coûts de transaction suscités par le fonctionnement du système économique.

**Tableau 5**  
*Rapports de collaboration entre les différents producteurs*

	Nombre	Pourcentage
Collabore	57	88 %
Ne collabore pas	8	12 %
Total	65	100 %

Source : CIRAD-SAR, Bazabana, 1994

Les relations de coopération et d'entraide qui concernent 59 % des petites entreprises (cf. tableau 3), ne sont pas exclues de la logique sociale à laquelle nous avons fait allusion dans les paragraphes précédents. Le système de parenté basé sur la reconnaissance mutuelle en terme de lignage, de clan, d'ethnie etc., déterminent les mécanismes de coopération et d'entraide.

Qu'entend-on par entraide (33,3 % de producteurs) et coopération (25,6 %) dans le fonctionnement des entreprises de manioc ?

Dans le milieu lari par exemple, l'entraide exprime une gamme de formes d'organisation du travail qui permet aux différents acteurs de minimiser le coût de l'activité. Alors que la coopération se traduit par des phénomènes d'entente et d'échange d'informations. Nous avons observé quatre principales organisations d'entraide :

a) le *n'salasan* (qui veut dire « entraide ») est une équipe d'effectif réduit, mais relativement permanent, regroupant deux à quatre personnes dans les villes et

au moins quatre ménages en zone rurale. L'équipe effectue des travaux à tour de rôle, tout en faisant bénéficier à chaque participant de la force de travail et des moyens de production ainsi réunis.

Cette forme d'entraide se retrouve dans les activités liées à la transformation du manioc. Plusieurs producteurs y ont recours mais souvent dans des termes qui diffèrent selon que la transformation a lieu en ville ou à la campagne.

En ville cette forme d'entraide s'effectue sur quelques étapes du procédé de production de chikwangue en l'occurrence le malaxage à chaud de la pâte rouie et l'emballage, étapes qui sont considérées par les productrices de Brazzaville comme les plus pénibles. Le *n'salasani* y est souvent mobilisé quand il s'agit de répondre à une commande importante.

En revanche, en zone rurale les producteurs font usage du *n'salasani* tout au long de la chaîne de transformation du manioc, de la production jusqu'aux opérations de transformation.

Dans la zone de Mindouli où la production de chikwangue représente 55 % du total des ventes paysannes, cette pratique est très utilisée parce qu'elle permet aux producteurs d'améliorer la productivité du travail (Naire, 1994).

b) Le *sangolo* est aussi une forme d'association d'entraide à caractère économique, rassemblant des hommes et des femmes, en vue de faire de la prestation de services aux particuliers, en général, et occasionnellement à ses membres, lesquels bénéficient alors d'une tarification exceptionnelle allant jusqu'à réduire de moitié le prix des prestations de services.

Le *sangolo* offre ses services en moyenne à raison de 1 500 à 2 500 francs CFA la journée, cette tarification varie en fonction de l'importance des travaux. C'est une organisation temporaire et le critère d'adhésion reste la maîtrise des opérations de production et de transformation du manioc. Mais l'une des particularités du *sangolo*, c'est son absence en zone urbaine. Ce sont surtout les producteurs de pâte rouie et de cossettes de manioc qui utilisent le *sangolo*, parce que ces activités nécessitent une main d'œuvre importante. Cette forme d'entraide permet de réduire le coût de la main d'œuvre.

c) Le *dibundou* (association religieuse) est une association différente du *sangolo* et du *n'salasani*, toujours à caractère économique mais au service de l'église. Ces associations ont été créées dans les années 1920 pour faire construire les églises dans les villages par les paysans eux-mêmes. Aujourd'hui les *dibundous* offrent leurs services aux particuliers et c'est toujours dans le souci de minimisation des coûts que les producteurs font usage de ce type d'entraide.

d) Le *luyali* (travaux communautaires) a débuté dans les années 1960 ; et a permis aux ruraux de construire eux-mêmes des établissements scolaires, hospitaliers et administratifs jusqu'à la fin des années 1970.

Les paysans n'ont pas voulu se séparer d'une telle forme d'organisation. On a ainsi vu dans chaque village naître à l'échelle réduite, les mêmes organisations qui consistent aujourd'hui à faire de la prestation de services dans les opérations de transformation de manioc.

Mais à côté des organisations d'entraide il existe une coopération entre les producteurs qui se fait sur la base de la parenté. Cette coopération met en évidence la tendance pour l'entreprise de s'entendre avec d'autres pour bénéficier des complémentarités (Richardson, 1972). Dans le cadre de la transformation du manioc elle se traduit par un échange informationnel (prix, qualité du produit, création de tontine etc.) fondé sur les mécanismes de reconnaissance mutuelle c'est à dire le système de parenté. L'entraide et la coopération entre producteurs reposent sur la proximité sociale à savoir l'ethnie, le lignage, le clan, le village et la région.

### **2.2.2. Les réseaux sociaux : essai de typologie**

La diversité des typologies et les ambiguïtés dans l'utilisation de la notion de réseau montrent bien que ce concept n'est pas tout à fait maîtrisé dans les sciences sociales.

Le réseau est un espace de relations et de stratégies. La nature des relations est diverse ; avec les relations économiques issues de l'échange, coexistent des relations socioculturelles fondées sur un ensemble de valeurs et de règles déterminées : savoir commun, acquisition commune de connaissance (Fourcade, 1992).

A partir de cette représentation, nous avons observé différents types de réseaux au niveau de la transformation du manioc : ethniques, lignagers, claniques, villageois et régionaux.

#### 2.2.2.1. Les réseaux de relations régionales

La dimension régionale possède un rôle et une importance qui ne peuvent pas être négligés. Certains régionalistes voient dans le fonctionnement des structures productives un certain régionalisme : attachement au sol natal, respect des souvenirs, communion avec la terre et les ancêtres, rénovation des vieilles coutumes et des dialectes. Une philosophie de groupe qui enracine l'homme dans le groupe local qui est la région.

Ainsi la région économique apparaît non seulement comme un territoire à production définie, mais également comme un ensemble de phénomènes solidaires les uns des autres, très complexes. La dimension économique du régionalisme s'explique par le fait que la région représente un groupement humain où fonctionne de façon continue et permanente entre les hommes la collaboration

directe et personnelle par le travail en commun, par le contact quotidien dans toutes les relations de la vie.

Sur le plan de l'échange et de la répartition des biens, l'activité privée entre les habitants d'une même région engendre une solidarité économique. Celle-ci influence dans une certaine mesure les prix de vente des matières premières et des produits finis sur les marchés. D'une manière générale cette solidarité peut modifier l'équilibre entre l'offre et la demande quand on sait que le prix ne dépend pas uniquement de la confrontation de l'offre et de la demande mais aussi des affinités entre les agents économiques. Les relations à base régionale conditionnent le fonctionnement des petites entreprises qui transforment le manioc.

Pour ces unités de production l'appartenance de leurs dirigeants à une région donnée n'est pas seulement un facteur social ou naturel, mais également un facteur de régionalisme économique. Ce type de régionalisme apparaît comme une pratique qui permet de reconstituer en ville le système de reconnaissance mutuelle auquel nous avons fait allusion dans les paragraphes précédents. Il fonctionne sous forme de réseau permettant à des gens d'origine régionale proche de s'organiser pour aborder les problèmes économiques.

Les résultats de l'enquête montrent bien que la formation des associations rotatives d'épargne et de crédit (tontine) pour le financement du fonctionnement des entreprises de manioc se fait dans certains cas sur la base de l'identité régionale.

Par exemple certains propriétaires de moulins et producteurs de chikwangue de Brazzaville ont trouvé avantageux d'exploiter l'identité régionale dans la mise en œuvre de leur stratégie.

#### 2.2.2.2. Les réseaux de relations villageoises

Comme la région, le village représente aussi une reconstitution du système de reconnaissance mutuelle en ville, face au brassage ethnique existant. L'expression lingala (langue nationale du Congo) *muana m'boka* du langage courant des Brazzavillois exprime une reconnaissance mutuelle sur la base de l'identité villageoise.

Dans la plupart des grandes villes congolaises les originaires d'un même village s'organisent en association d'entraide à caractère économique. La confiance mutuelle entre acteurs, favorisée par les relations villageoises permet l'échange d'informations, de compétences, le développement des processus d'apprentissage individuels et collectifs.

L'adhésion à ce système de valeurs, l'acceptation d'un ensemble de règles, la référence à une identité collective, modifient sensiblement les données du jeu relationnel entre les différents acteurs. Les transactions entre acteurs dépassent le

simple cadre du marché. Ces transactions se développent en effet dans un cadre de confiance mutuelle et de réciprocité basé sur une origine sociale qui est le village. Ce type de confiance n'est donc pas spontanée, elle suppose une réalité économique, une continuité et une durée dans la relation ainsi que le respect des règles.

### 2.2.2.3. Les réseaux ethniques

Les relations ethniques développent pour les petites entreprises de manioc une atmosphère de confiance qui permet de réguler l'ensemble des relations marchandes et non marchandes. L'ethnie est un facteur de reconnaissance mutuelle au même titre que le village et la région, utilisée davantage en zone urbaine et dans les régions à population multi-ethnique.

Les enquêtes (Bazabana, 1994) effectuées à Brazzaville et dans le district de Mouyondzi montrent que le réseau ethnique lari et le réseau ethnique bembé constituent une ressource supplémentaire pour les activités liées à la transformation du manioc.

Parmi les petites entreprises enquêtées 14,6 % considèrent l'ethnie comme critère de confiance pour le fonctionnement d'une association d'épargne et de crédit.

L'appartenance ethnique permet de reconstituer en ville le système de parenté. Elle dynamise le fonctionnement des petites entreprises sous forme de réseaux ou d'individus de même origine ethnique qui s'organisent pour assurer leur efficacité. Les transformateurs de manioc de Brazzaville et ceux du district de Mouyondzi fonctionnent selon cette logique.

Les réseaux ethniques n'intéressent pas seulement l'administration et la politique, mais affectent aussi le fonctionnement de l'économie dans son ensemble.

Les cultures africaines sont particulièrement attachées aux relations entre personnes, tout anonymat éveille la méfiance et inversement, traiter avec celui que l'on connaît exprime d'emblée un privilège de confiance.

### 2.2.2.4. Les réseaux familiaux : le lignage et le clan

Le sentiment d'appartenir à un clan ou à un lignage est très présent dans la vie quotidienne des individus. Le clan est la pierre angulaire du système social rural, ou urbain. Il se définit comme un groupe social à filiation matrilineaire. Le clan reste ainsi uni même disséminé sur l'espace national malgré l'épanouissement de l'économie marchande. L'antenne empêche le dessèchement et la rupture du cordon ombilical clanique. Au delà de son implication dans l'activité économique, l'organisation clanique en ville consiste aussi à gérer les affaires traditionnelles.

Dans une problématique de minimisation des coûts de transaction, les producteurs font usage du réseau familial pour financer leur activité. L'apport en

nature de la famille (clan ou lignage) surtout dans le démarrage de l'activité représente des proportions importantes (60 % des unités enquêtées).

**Tableau 6**  
*Apport en nature dans le capital de départ*

	PET	PETr	effectif	%
Ayant bénéficié d'apports familiaux en nature	6	20	26	60 %
N'ayant pas bénéficié d'apports familiaux en nature	8	10	18	40 %
Total	4	0	4	100 %

Source : CIRAD-SAR, Bazabana, 1994

Les difficultés de trésorerie sont souvent comblées par la solidarité familiale. Cet apport consiste à collecter les fonds dans la famille ou le clan afin de susciter des effets de levier dans une unité de production (appartenant à un membre de famille) qui risque la disparition pour des raisons de trésorerie.

Les réseaux sociaux tels qu'ils ont été présentés se comportent comme des formes d'organisation productrices de stabilité et réductrices d'incertitude. Ils jouent un rôle capital dans la stratégie des petites entreprises surtout en matière d'économie de coûts de fonctionnement.

#### 2.2.2.5. Flexibilité des réseaux sociaux

La recherche de la flexibilité apparaît comme un objectif de plus en plus fondamental, pour les entreprises. Car pour s'adapter à un environnement économique incertain, les entreprises sont obligées d'adapter leur stratégie.

Il a été montré précédemment que les réseaux sont liées à la fois à un milieu local et social. Le choix d'un type de réseau ne peut se faire sans prendre en compte ces deux éléments. A partir de cette dualité des milieux il apparaît deux types de réseaux : les réseaux naturels obligatoires et les réseaux utilitaires non obligatoires.

Les réseaux obligatoires sont liés au milieu social, réseaux familiaux ou primaires. Il s'agit précisément des réseaux claniques et lignagers alors que les réseaux utilitaires non obligatoires, prennent racine dans le milieu local et social. Ce sont les réseaux villageois, les réseaux régionaux et ethniques. Leur éloignement par rapport au droit coutumier entraîne leur flexibilité (Proulx, 1991). Ces réseaux ont une nature dynamique et fluctuante, se construisent au coup par coup selon les circonstances, les besoins, les nécessités et visent des objectifs généralement non atteints par les réseaux naturels déjà existants.

Par rapport aux réseaux claniques ou lignagers, obligatoires et moins flexibles, les réseaux villageois, régionaux et ethniques non obligatoires, apparaissent très flexibles parce que les entrepreneurs disposent d'un degré de liberté dans le choix. Ainsi en fonction des opportunités qui se présentent l'entrepreneur peut faire usage de chaque réseau dans sa stratégie. Ceci se fait selon une rationalité précise car le choix n'est pas du tout aléatoire, il correspond bien aux attentes de l'entrepreneur. La recherche de la rationalité pousse certains entrepreneurs à diversifier leur stratégie résiliable, c'est le cas de la plupart des entrepreneurs qui opèrent dans la transformation du manioc.

## **Conclusions**

Cette communication a choisi comme objet d'étude les entreprises de transformation du manioc au Congo. Les conclusions de nos travaux s'appuient sur les recherches et enquêtes de terrain réalisées sur ce produit, aliment de base des Congolais. Mais, « au delà du manioc », ces recherches contribuent à mieux comprendre les réseaux de petites entreprises comme forme d'organisation socio-économique, qui joue un rôle particulièrement important dans les pays Africains. Nous soulignerons en conclusion trois points.

### **Le réseau, mode d'organisation socio-économique**

Les réseaux sociaux créent une interaction entre les entreprises et le milieu social dans lequel elles sont implantées. Ils constituent une sorte de « convention spécifique » qui lie les membres d'un milieu économique et génère des relations de confiance entre eux. Ces conventions particulières ne s'élaborent pas de manière volontariste dans une courte période, elles représentent un construit social fruit d'un processus historique. Comme nous l'avons vu le système de parenté, qui prend ses racines dans l'ancien royaume du Kongo, a aujourd'hui une grande influence dans l'organisation et le fonctionnement des réseaux de petites entreprises.

Les réseaux sociaux n'ont pas fonction d'éliminer les conflits et la concurrence, pas plus que se substituer au marché dans l'organisation des échanges, mais d'organiser parallèlement aux mécanismes de marché d'autres mécanismes de régulation qui ont une incidence directe dans l'émergence et le fonctionnement des entreprises. Ainsi, dans le cas du manioc au Congo, ces mécanismes se traduisent par des avantages divers : obtention de capitaux pour l'installation, davantage de chances de survie dans la phase de démarrage des activités, facilités d'approvisionnement en matière première, et de manière générale par une meilleure efficacité dans le fonctionnement de la petite entreprise.

### **Le réseau, mode d'organisation spécifique**

En ce qui concerne le fonctionnement en réseaux de petites entreprises, il est important de comprendre l'universalité de ce phénomène, mais aussi ses spécificités dans une société donnée.

Au Congo, la participation des associations d'entraide et de coopération comme le *n'salasani* et le *sangolo* dans le fonctionnement de petites entreprises liées à la transformation du manioc, traduit bien cette spécificité, d'autant plus que ces associations reposent sur les mécanismes de reconnaissance mutuelle auxquels nous avons fait allusion. Il s'agit précisément de stratégie d'aide mutuelle fondée sur les relations de voisinage, ethniques, claniques, lignagères et régionales.

Nous constatons que le réseau est un outil pertinent en économie des organisations car il apporte au même titre que la filière et le groupe des solutions au problème d'incomplétude, de rationalité limitée et de gestion des coûts de transaction.

La connaissance spécifique des réseaux de petites entreprises de transformation du manioc au Congo que nous venons d'analyser est utile pour agir à la fois sur les éléments classiques de l'entreprise (financement, technologie, commercialisation, etc.) et sur les effets favorables des réseaux existants.

### **Le réseau, mode d'organisation stratégique**

Nous avons vu que les réseaux de petites entreprises constituent un objet de recherche intéressant du point de vue de l'articulation entre règles sociales et règles économiques dans le fonctionnement des petites entreprises. Nous avons analysé également les spécificités de ces réseaux dans le cas du Congo. Nous terminons en soulignant que ces formes d'organisation productive sont capables de répondre à des stratégies, concrètement : l'approvisionnement des villes au Congo avec un aliment de base.

Effectivement, ce sont les « conventions spécifiques » des réseaux sociaux qui permettent que le « tout » fonctionne. C'est à dire, que des milliers d'ateliers de fabrication de chikwangue et des moulins à fufou en ville, s'articulent avec un système de transport et des milliers de producteurs-transformateurs dans des zones rurales spécialisées. Les réseaux sociaux traversent l'espace géographique, reliant la ville et la campagne, en constituant leur propre territoire marqué socialement et culturellement : un rôle non négligeable pour ces formes d'organisation productive, et une matière à réflexion majeure pour planificateurs et chercheurs.

## Notes

1. Les taux d'urbanisation ont été calculés sur la base des chiffres de l'*Atlas de la population mondiale* de la Banque mondiale, 1989.
2. Ces chiffres proviennent d'un rapport du Centre national de la statistique et des études économiques (CNSEE) publié en 1991 par le ministère du Plan congolais.
3. Cette forme d'organisation d'entreprise a comme soubassement théorique la théorie de la rationalité limitée de H. Simon (1986) et la théorie des coûts de transaction de O. Williamson (1975) auxquelles il faut ajouter la théorie des conventions de Favereau-Orléan (1989) qui pose le problème d'incomplétude des individus.
4. Mindouli et Ngabé sont deux principales zones de production de chikwangue rurale.
5. Les Laris : groupe ethnique ayant en commun une langue, le lari, qui est un mélange de plusieurs langues appartenant à des sous-groupes ethniques de la tribu Kongo.
6. La problématique de la gestion du risque et de l'incertitude par les formes d'organisation intermédiaire trouve son fondement dans la théorie des coûts de transaction de Williamson (1975). La mise en œuvre des structures destinées à économiser les coûts de transactions est sa principale préoccupation sachant que son argumentation repose sur les échecs du marché et sur la rationalité limitée.

Pour Williamson les imperfections de marché engendrent les coûts de transactions qui peuvent mettre l'entreprise en difficulté d'où le recours à des formes d'organisation intermédiaires. Celles-ci permettent d'obtenir les économies de coût dans l'accès aux nouvelles ressources et en services qui de plus limitent les effets d'irréversibilité.

## Bibliographie

AYDALOT (P.), 1986 - *Milieus innovateurs en Europe*, GREMI, Paris

BAZABANA (M.), 1994 - *Analyse fonctionnelle des réseaux sociaux : cas des petites entreprises liées à la transformation du manioc au Congo*. Rapport ATP entreprises agro-alimentaires rurales, CIRAD-SAR, Montpellier, 18 février 1994, 34 p.

DESJEUX (D.), 1987 - *Stratégie paysanne en Afrique Noire*, Harmattan, Paris : 9-10.

FAVEREAU (O.), 1989 - Marchés internes et et marchés externes. *Revue économique*, n° 2.

FOURCADE (C.), 1992 - « Petites entreprises innovantes et réseaux transnationaux », Conférence Saint-Malo, 25 et 26 juin : 7-8.

IKAMA (R.), et TRECHE (S.), 1995 - « Inventaire et mode de fonctionnement des ateliers de fabrication de chikwangue à Brazzaville ». In Agbor Egbe (T.), Brauman (A.), Griffon (D.), Trèche (S.), éd. : *Transformation alimentaire du manioc*, Editions ORSTOM.

LASRY (J.C.M.), 1982 - *Une diaspora francophone au Québec : les juifs sépharades*. Institut québécois de Recherche sur la culture, Vol 2., Montréal : 113-138.

MARCHESNAY (M.), JULIEN P., 1988 - *La petite entreprise*, Vuibert, Paris., 288 p.

MARSHALL (A.), 1919 - *Industry and trade*, Macmillan, London.

MARSHALL (A.), 1920 - *Principes of economics*, Macmillan, London.

MOSSELLO (T.), DINI (F.), 1989 - Innovation et communication sociale dans les districts industriels. *Revue internationale PME*, vol. 2, n° 2-3.

TRECHE (S.), et MUCHNIK. (J), 1992 - « Changement technique et alimentation urbaine : Identification et diagnostic des systèmes techniques de transformation du manioc en chikwangue à Brazzaville ». In : *Alimentation, techniques et innovation dans les régions tropicales*. Communication aux Journées scientifiques sur l'innovation agro-alimentaire, CIRAD-SAR, Montpellier, 19-20 novembre : 339-369.

NAIRE, (L.), 1994 - *Contexte d'urbanisation et démographie rurale dans le Pool Congolais : les villages centres de Mindouli*. Unité de recherche économie et filière, CIRAD-CA - CIRA-SAR - DGRST, Montpellier, 85 p.

ORLEAN (A.), 1989 - Pour une approche cognitive des conventions économiques, *Revue économique*, n° 4.

PROULX (M. U.), 1991 - Réseau utilitaires spatialisés et dynamique économique. *Revue canadienne des sciences régionales*.

REEVES (F.), WAR (R.), 1984 - *Ethnic communities in Business*, Cambridge University Press, Cambridge.

RICHARDSON, 1972 - The organisation of industrial. *Economic journal*, n° 82 : 883-896.

TRECHE (S.), et MASSAMBA (J.), 1991 - Demain le manioc sera-t-il encore l'aliment de base des Congolais? *Revue alimentation et nutrition de la FAO*, vol. 1 : 19-26.