

---

## Approche organisationnelle des intermédiaires informels dans le commerce en ville de Butembo

✉ MUHINDO KATALIKO Jonathan

Assistant à l'Université Baptiste du Congo(UBC) à Butembo  
mukuluevariste@gmail.com

### Résumé

*L'activité d'intermédiation en ville de Butembo figure parmi les activités informelles génératrices de revenu et contribuent non seulement au bien-être social des « businessser » mais aussi facilite des opérations aux commerçants. Malheureusement, cette activité rencontre beaucoup des difficultés sur le plan organisationnel. Car, personne n'ignore que sans organisation, le groupe social constitue un danger pour ses animateurs et pour son entourage.*

*C'est qui explique des cas pour certains businessser qui détournent parfois les biens des clients voire des commerçants. Dans ce sens, il est indispensable de créer une bonne structure organisationnelle d'intermédiation, pour rendre ce secteur en secteur formel.*

*Ainsi, il est impérieux d'organiser des séances de sensibilisation et de conscientisation de tous les « Businessser » pour qu'ils s'adjoignent dans une même association ; et rappeler à l'autorité urbaine que l'intermédiation informelle peut élargir l'assiette fiscal une fois que l'autorité y aura un droit de regard ; d'où son soutien est d'importance capital.*

**Mots clés : approche organisationnelle, intermédiaire de commerce.**

### ABSTRACT

*the intermediation activity in the town of Butembo is one of the informal income-generating activities and not only contributes to the social well-being of "business men" but also facilitates operations for traders. Unfortunately, this activity encounters a lot of organizational difficulties. Because, no one is unaware that, a social group without an organization make a danger for its leaders and for those around it.*

*This explains the cases for some business men who sometimes misappropriate the goods of customers or even traders. In this sense, it is essential to create a good organizational structure of intermediation, to make this sector into a formal sector.*

*Thus, it is imperative to organize awareness-raising and awareness-raising sessions for all "Business men" so that they join the same association; and remind the urban authority of Butembo that informal intermediation is a*

---

*revenue-generating activity; therefore, it can broaden the tax base once the authority has oversight; hence its support is of paramount importance.*

**Keywords:** *organizational approach, commercial intermediary.*

## **1. Introduction**

### **1.0. Problématique**

Le temps où l'entreprise sous sa forme artisanale produisait à la commande, C'est-à-dire pour des clients qu'elle connaissait et à qui elle vendait elle-même ce qu'elle avait fabriqué, a révolue au cours du siècle passé. L'entreprise évolue maintenant dans une économie industrielle caractérisée par l'élargissement du marché qui est devenu national voire international et par le fait que la production est anticipée étant donné que le producteur fabrique pour le marché.

A cet effet, pour satisfaire ses différents clients, l'entreprise doit organiser en son sein un service spécialisé qui s'occupera de distribution. Il ne suffit pas de produire, mais il faut étudier comment écouler ce qui a été produit, car produire est plus aisé que écouler sa production.

A cet égard Hauw (1982, p. 6) définit la distribution comme étant une phase économique qui suit la production. Elle englobe toutes les activités qui permettent la mise à la disposition du consommateur (utilisateur, destructeur final du bien) des produits que les entreprises industrielles agricoles ou productrices des services ont créés.

Cependant, la distribution des biens exige des capitaux et une spécialisation tels que, le plus souvent, les entreprises ne peuvent assurer elle-même l'écoulement de leurs produits jusqu'aux derniers consommateurs. Elle peut alors recourir à d'autres entreprises et intermédiaires de commerce spécialisés en matière d'écoulement appelé « Réseau de distribution, qui est l'ensemble des entreprises et intermédiaire qui interviennent dans la vente des produits des entreprises (Le loup, J. M., 1978, p. 936).

Cela étant, depuis plus de quatre décennies, la ville de Butembo était en train de se confirmer de plus en plus comme un milieu à vocation commerciale. Ses activités économiques évoluent à un rythme si accéléré qu'elles attirent l'attention d'autres opérateurs économiques venant d'autres provinces de la RDC, voire même de l'étranger.

---

---

Actuellement, la ville de Butembo accueille des clients en provenance d'une part, de toute les provinces de la RDC, et d'autres part des pays étrangers ; pour s'approvisionner en produits manufacturés importés ou en produits agricoles d'exportation en destination des géants économistes de l'Afrique, de l'Asie, de l'Europe, de l'Amérique et de l'Océanie. Ainsi, Butembo constitue actuellement un poumon économique de la province du Nord-Kivu.

Ces clients n'étant pas familiers au milieu de Butembo, et compte tenu du commerce général qui est appliqué dans ce milieu, certains clients éprouvent des sérieuses difficultés pour localiser les marchandises dont ils ont besoin ; surtout la difficulté linguistique de ne pas savoir interpréter la langue du vendeur qui est à titre principale le « *Kinande* », langue vernaculaire du milieu. Ce qui entraîne une perte de temps et d'argent en se procurant un interprète. Au lieu d'allonger inutilement le séjour dans les hôtels, les clients ont trouvés un « *modus vivendi* » celui de se faire accompagner de certaines personnes qui sont appelés par abus de langage les « *businessser* » ou alors « *businessmen* » d'autres les appellent en jargon du milieu des « *Tsomi* » c'est-à-dire les hommes souples.

Avec le temps, le nombre de ces intermédiaires informels a augmenté, c'est pour cela qu'aujourd'hui, on peut dénombrer des centaines de jeunes gens et vieux confondus, engagés à cette activité. Considérant également que les guerres et les insécurités qui sévissent en province du Nord Kivu en général et en particulier les villages environnant la ville de Butembo, l'exode rural n'a été qu'une conséquence qui a augmenté le taux de chômage et le nombre de bouches bée à nourrir. A cette occasion, une génération spontanée des effectifs de ces « *businessmen* » ne fait que s'accroître.

De fois, certains clients de mauvaises chance sont accompagnés par des faux « *businessser* » « *businessmen* » qui se volatilisent dans la nature et surtout qu'ils sont mal connus et sans aucune organisation associative ; quelque fois ils détournent les biens ou argents de ceux-ci.

A cet effet, notre préoccupation scientifique dans le présent article consiste à vouloir savoir répondre aux questions ci-dessous.

1. Quels sont les intérêts sociaux financiers que présentent les « *businessser* » dans le circuit commercial de la ville de Butembo ?

2. Est-il possible d'implanter une entreprise d'intermédiation commerciale en ville de Butembo afin de rendre cette activité des « *Businesser* » formel ?

### **1.2. Hypothèse**

Selon M.-A. Tremblay (1968, p.238), l'hypothèse est l'énoncé de relations plausibles entre une série de phénomènes observés ou de faits imaginés. Ainsi, elle peut être une invention de l'esprit ou une conception provisoire de la réalité. Étant un lien supposé entre les phénomènes, l'hypothèse est une liaison anticipée qui, pour être évaluée, doit être vérifiée. L'hypothèse est le point de départ d'un processus qui vise à infirmer ou confirmer une assertion préalable, en charpentant un cadre et en construisant des opérations nécessaires et suffisantes. Elle est une supposition dont on tire les conséquences. Elle est aussi une réponse provisoire qui est faite anticipativement. Elle n'est démontrée mais elle est démontrée dans le travail en vue de la confirmer à la fin de la recherche. Pour ce cas spécifique, nous avons postulé les hypothèses suivantes :

1. Il semblerait que l'activité de « *Businesser* » encourage l'écoulement des articles, allège la tâche aux clients dans leurs opérations commerciales et constitue pour eux une source de survie.

2. Nous pensons que l'implantation d'une entreprise d'intermédiation commerciale est possible à Butembo, compte tenu de l'écoulement régulier des articles et accueil important des clients étrangers.

En effet, l'une des fonctions primordiales de l'hypothèse, qu'elle se révèle juste ou fautive, c'est d'élargir les schèmes traditionnels d'explication et d'ouvrir de nouvelles voies fécondes à la recherche. La confirmation ou l'infirmité d'une hypothèse amène la plupart du temps la formulation d'hypothèses nouvelles et de sous-hypothèses.

### **1.3. Objectif de recherche**

Le présent travail nous rend compte de l'intervention des intermédiaires informels dans le domaine commerciale à Butembo, de l'avantage de l'activité dans la vie des acteurs et une voie à mettre sur pied pour essayer de les organiser afin de le rendre efficace.

Ainsi, à travers cette étude nous allons susciter chez les économistes un esprit d'entrepreneuriat afin de créer des entreprises pour répondre aux

---

besoins des intermédiaires informels ainsi que ceux des différents clients.

Mais aussi nous plaidons pour l'intervention du service urbain de l'IPMEA pour qu'un plan d'action soit mis sur pied en vue de prendre en considération les activités informelles base de tout développement de la cité.

Les perspectives ci-haut invoquées commandent l'articulation de notre étude autour de quatre points : la considération théorique sur quelques concepts clés, la méthode de travail, la présentation des résultats et la discussion des résultats.

## **2. Considérations théoriques**

### **2.1. Activités informelles.**

Depuis un long moment de l'histoire, bon nombre d'auteurs et chercheurs en sciences économiques et sociale ont cherché en comprendre comment s'expliquait l'apparition d'activité non officielle qu'exerce une bonne partie de la population active en ville comme à la campagne.

C'est en ce sens que les chercheurs, les organismes internationaux (bureau international du travail, banque mondiale, organisation pour la coopération et le développement économique) ont convenu de parler « d'économie informelle » pour désigner le secteur des économies non officielles qui semblent jusqu'à maintenant répondre aux attentes du peuple, concernant le revenu.

Le secteur informel englobe toutes les entreprises sans structures ni organisation mise sur pied et qui généralement sans ou presque sans cadre juridique, sans comptabilité systématique ni règle précise.

Si les catégories « d'économie informelle » « souterraine » ou clandestine » sont des créations relativement récentes, les pratiques auxquelles elles se réfèrent sont connues depuis longtemps : la littérature scientifique et romanesque du dix-neuvième siècle était peuplée de « classes dangereuses » s'adonnant à des activités que la loi et les mœurs réprouvaient. C'est vers les années cinquante, dans le cadre des débats sur les causes du sous-développement, de nouveaux concepts surgirent comme ceux de « marginalité », et « d'économie informelle », qui tentaient de prendre en compte ces facteurs (Cortado, T., 2014). Ainsi la notion d'économie informelle apparaîtra clairement pour la

---

---

première fois dans la communication de l'anthropologue britannique Keith Hart, en septembre 1971, et repris dans son article publié en 1973. Cet auteur conteste la thèse selon laquelle le sous-prolétariat du tiers-monde serait composé des personnes au chômage ou sous-employées. Selon son étude en Afrique, il constata le contraire : loin d'être désœuvré, ce sous-prolétaire dépensait beaucoup de temps et de son énergie dans d'innombrables activités qui échappaient à l'œil de l'administration. à l'université de Sussex, au cours d'une conférence sur le chômage urbain en Afrique. Il parle alors du « secteur informels ».

L'apparition de ce secteur informel serait liée à l'inadéquation entre le niveau de salaire réel faible, en termes de pouvoir d'achat et la forte hausse normale des prix des produits de substance.

Pour comprendre le terme « secteur » dans le processus de développement, il nous faut d'abord élucider le dualisme entre les secteurs informel et formel.

Pour distinguer ces deux secteurs, les auteurs ont présenté des critères de différenciation. Leurs définitions ont été qualifiées de multicritères :

Le 1<sup>er</sup> c'est le BIT (1994) qui a formulé six critères du secteur informel dont voici :

- L'absence des barrières à l'entrée
- L'utilisation des ressources locales,
- La propriété familiale de l'entreprise
- L'échelle d'activité réduite, les techniques qui privilégient le recours à la main d'œuvre.
- Des qualifications acquises hors du système de formation officielle.
- Des marchés compétitifs et sans réglementation.

La baisse du pouvoir d'achat des salariés exerçant dans le secteur moderne (formel), et l'action des guerres successives qui ont eu des effets néfastes sur les activités des habitants de Butembo, incitent les ménages à rechercher des revenus complémentaires dans le secteur informel pour pouvoir nouer les bouts du mois.

Ainsi, il se vit à Butembo une série d'activité illégale à degrés divers. Nous avons d'une part les activités productrices licites non déclarées c'est-à-dire non enregistrés par le gouvernement et d'autre part, l'ensemble des activités clandestines : chargeurs d'automobile (*Dockers*), marchands ambulants, tailleurs de fortune, ajusteurs,

---

cordonniers, vendeurs des produits pétroliers, vendeurs des chaussures usés, boutiquiers, vendeur des produits pharmaceutiques traditionnel, pousse pousseurs, chargeurs des téléphones, les intermédiaires de commerce...etc.

A côté de ces métiers, on rencontre quelques petites industries artisanales notamment dans le domaine de la savonnerie, de la briqueterie, de la construction, etc.

A Butembo, presque  $\frac{3}{4}$  des activités économiques sont informelles, sans doute les statistiques sont aléatoires puisque, par sa nature, ce secteur échappe à tout contrôle.

En effet, du policier à l'homme de la rue, de l'intellectuel à l'analphabète, de l'Etat à l'individu, du citadin au paysan, tout le monde est ; soit opérateur, soit bénéficiaire des biens et services fournis par ce secteur.

A ce propos Bienayme Alain cité par Kasereka Musubao (2002), déclare que : « l'informel agit comme soupape de sécurité et amortisseur des chocs sociaux ».

A la lumière de ce qui précède, pour le moment, le secteur informel est devenu une source de régulation pour les opportunités d'emplois tant pour les nouveaux chercheurs d'emploi que pour les travailleurs recyclés ou reconverti à Butembo.

Néanmoins, si la pratique de l'économie informelle procure des gains faciles et la facilité de trouver de l'emploi, l'ampleur des conséquences est importante sur la société.

L'évasion fiscale et le travail au noir pénalisent grandement les individus qui respectent les lois et doivent supporter un fardeau fiscal additionnel.

Les travailleurs au noir (informel) ne bénéficient d'aucune production sociale, les consommateurs d'aucune garantie. Les entreprises ont à faire donc à une concurrence déloyale préjudiciable à l'emploi de la part de ceux qui ne respectent pas les obligations générale fiscales et sociales.

## **2.2. Notion d'intermédiaire de commerce**

Le commerçant étant amené à conclure une multitude de contrats avec un nombre important de clients, il est fréquent qu'il recoure à un intermédiaire de commerce dont le rôle est de faciliter la réalisation de ses contrats.

---

A son article 169, l'Acte uniforme relatif au droit commercial général cité par Nguiffeu Tajouo Eddy(2015), définit l'intermédiaire de commerce comme la personne physique ou morale qui a le pouvoir d'agir, ou entend agir, habituellement et professionnellement pour le compte d'une autre personne, commerçante ou non, afin de conclure avec un tiers un acte juridique à caractère commercial.

Par exemple ; lorsqu'un commerçant de Butembo désire acheter du blé sur place, il sait à qui s'adresser ; car, il connaît le producteur, le prix et les conditions de vente. Alors que, s'il veut acheter ce même blé dans une région éloignée ou étrangère, il aura à faire appel aux services d'un intermédiaire spécialisé dans ce domaine de l'activité commerciale et qui sera mieux informé que lui, des possibilités d'approvisionnement et des conditions du marché.

L'intermédiaire de commerce est donc, un professionnel qui a reçu le pouvoir d'agir, ou non et pour le compte d'une autre personne (Voy. P. Fleni, 2012, p.22).

De cette définition, il y a à retenir que la notion d'intermédiaire ne s'étend que dans le chef d'une personne qui agit pour le compte d'autrui en ce qui concerne une opération juridique à caractère commercial, il en découle que son statut n'est donc dévolu aux personnes n'exerçant pas une opération non commerciale.

Or dans le cas d'espèce de cette étude, il est question d'intermédiaires qui n'ont pas ce statut, mais facilite qu'à même les activités du commerçant, pour qui il joue l'intermédiaire. Ces intermédiaires informels sont alors appelés des « *businessser* » ou « *tsomi* » en jargon du milieu. Ces intermédiaires qui interviennent pour l'achat et la vente des marchandises peuvent aussi être considéré comme des courtiers et ou des commissionnaires en marchandise. A ceux-ci s'ajoutent d'autres espèces d'intermédiaires comme le voyageur de commerce, les représentants, les agents de change, et même des agences immobilières pour trouver des maisons à louer.

Dans le présent article, nous nous intéresserons aux deux premiers intermédiaires, ceux qui interviennent pour l'achat et la vente des marchandises.

### **3. Méthode de travail**

Tout chercheur doit organiser pratiquement et penser théoriquement la nature de son interaction avec l'objet d'étude ainsi que la façon dont il entre en jeu pour recueillir et analyser les données et explication des observations et des différents entretiens. Cette recherche a recouru à la méthode d'entretien, laquelle est basée sur les techniques de communication verbale engagées avec les sujets « *businessser* » concernés par l'étude.

#### **3.1 Population d'étude**

Pour M. Grawitz (2001), la population d'étude est l'ensemble dont les éléments sont choisis parce qu'ils possèdent tous une même propriété et qu'ils sont de même nature. Cette population d'enquête fait sous-entendre une agglomération d'individus qui vivent la réalité à saisir. C'est l'ensemble des groupes humains ou objets concernés par l'objectif de l'enquête.

Pour nous, notre univers d'enquête est constitué de tous les « *businessser* » de Butembo.

#### **3.2. L'échantillon relatif**

L'univers d'enquête est généralement large. Il a toujours été difficile de l'aborder dans toute sa globalité. Il devient ainsi favorable et bénéfique de prélever des unités sur lesquelles les observations seront faites, ce qui constitue l'échantillon.

En fait, l'échantillon est défini comme étant un ensemble d'éléments d'une population. C'est une équipe représentative de cette dernière sur laquelle sera soumis un questionnaire ; celui-ci détermine le résultat global de cet univers d'enquête. Pour ce qui concerne notre échantillon, nous avons pris au hasard 60 sujets « *businessser* », qui ont participé à notre enquête.

### **4. Présentation des résultats**

#### **4.1. Nature intervention des intermédiaires informels dans le commerce de Butembo**

En étudiant cette variable, nous voulons connaître plus sur la nature dans intervenant dans l'intermédiation informelle du commerce à Butembo.

A la première question relative à l'âge des acteurs, les sujets ont donné des réponses qui se présentent selon le tableau ci-dessous :

**Tableau 1 : L'âge des acteurs**

| N°    | Réponse        | Voix | Pourcentage |
|-------|----------------|------|-------------|
| 1     | Moins de 35ans | 40   | 67          |
| 1     | Plus de 35ans  | 20   | 33          |
| total |                | 60   | 100         |

**Source** : nos enquêtes.

La lecture de le tableau révèle que 40 sujet sur 60, soit 67% ont moins de 35ans et 20 sujets sur 60 soit 33% ont plu de 35ans. Cela s'explique par le fait que l'activité des « *Businessser* » exige une certaine aptitude et un dynamisme. C'est pourquoi les personnes âgées s'y adaptent difficilement. Ce qui explique leur proportion inférieure, soit 33%.

La deuxième question portait sur le niveau d'études des enquêtés. les réponses relative au niveau d'études se répartissent de la manière suivante dans le tableau ci-après :

**Tableau N°2 : la qualification des acteurs**

| N°    | Réponses        | Voix | Pourcentage |
|-------|-----------------|------|-------------|
| 1     | Etude supérieur | 2    | 3           |
| 2     | Diplômé         | 25   | 42          |
| 3     | Primaire        | 30   | 50          |
| 4     | Aucune          | 3    | 5           |
| TOTAL |                 | 60   | 100         |

**Source** : nos enquêtes

De ce tableau, nous observons que 42% des intermédiaires informels ou « *Businessser* » ont un niveau d'études du secondaire, 50 de cas de niveau d'étude primaire 5% de cas n'ont pas été à l'école, 3% de cas ont suivi les études supérieures.

En sommes, les intermédiaires informels qui n'ont pas étudié représentent 5% et le reste soit 95% ont été à l'école et les niveaux varient de l'école primaire aux études supérieures cela s'explique par la rareté de l'emploi, même quand on a le titre scolaire. En plus, c'est un métier qui a besoin des agents qui ont un certain niveau d'étude à cause de la qualité des clients à confronter.

A la troisième question, les sujets devaient informer s'ils ont embrassé cette activité d'intermédiaire informel par manque d'emploi ou pas, leurs réponses se répartissent de la manière suivante :

**Tableau N°3 Motivation de la pratique**

| N° | Réponse | Voix | Pourcentage |
|----|---------|------|-------------|
| 1  | Oui     | 44   | 73          |
| 2  | Non     | 16   | 27          |
|    | Total   | 60   | 10          |

**Source :** Nos enquêtes

À la lecture de ce tableau, nous aboutissons au résultat selon lequel 44 sujets sur 60 soit 73% affirment avoir effectué ce métier d'intermédiaire informel ou *businesser* par manque d'emploi. Par contre 16 sujets, soit 27% ont niés qu'ils exercent ce métier pour carrière. Certains sujets, malgré les petits boulons qu'ils exercent dans la vie, ils sont influencés par les amis qui gagnent parfois beaucoup plus qu'eux. Pour d'autres, c'est pour nouer des relations.

#### **4.2. Mode de fonctionnement des intermédiaires de commerce de Butembo**

Pour analyser les points de vue des sujets sur le mode de fonctionnement d'intermédiation de commerce à Butembo, nous avons soumis les interviewés aux questions N°5, 6, et 7 de notre questionnaire d'enquête.

A la question N°5 les sujets devaient nous communiquer s'il y a une condition d'adhésion dans le métier.

**Tableau N°5 condition d'adhésion**

| N° | Réponse | Voix | Pourcentage |
|----|---------|------|-------------|
| 1. | Oui     | 15   | 25          |
| 2  | Non     | 45   | 75          |
|    | Total   | 60   | 100         |

**Source :** Nos enquêtes

Il ressort de ce tableau que 15 sujets sur 60 soit 25% ont affirmés qu'ils y a une condition d'adhésion. Ils affirment cela par le fait que quand un nouveau veut adhérer on exige une valeur de cinq à dix dollars ou alors la valeur du coût d'une « poule ». Cela varie d'un groupe à un autre, ou alors selon qu'on est connu par son encadreur dans le métier. 45 sujets, soit 75% ont dit le contraire. Pour eux il suffit d'avoir le courage de venir chaque matin auprès des hôtels pour négocier les clients qui y ont logé et qui sont en quête d'achat marchandises. Pour ceux-ci, l'entrée dans le secteur est presque gratuite.

La question N°6 porte sur les consignes à utiliser pendant les opérations. Les opinions des sujets se présentent comme suit :

*Tableau N°6 : les consignes à utiliser dans le métier*

| N° | Réponse | Voix | Pourcentage |
|----|---------|------|-------------|
| 1  | Oui     | 58   | 97          |
| 2  | Non     | 2    | 3           |
|    | Total   | 60   | 100         |

**Source** : Nos enquêtes

Partant de ce tableau, nous constatons que 58 sujets sur 60 soit 97% ont affirmés l'existence des consignes à utiliser. Ils ont dit que, quand ils accompagnent les clients sur terrain, l'un d'eux les devance rapidement pour aller négocier et donner les seuils de limite du prix des articles et communiquer les consignes de vente. Comme la plupart de ces « *Businessser* » sont de la tribu « *Nande* » ceux-ci opèrent en langue « *Kinande* » pour que le client ne comprenne de quoi on parle.

Derrière le client, pendant que celui-ci discute le prix, le « *Businessser* » peut crier « *Ngolo* » pour dire soustrait un dollars, ou « *Kitswe* » majoré ou minoré de zéro point cinq dollars.

Si les « *Businessser* » ne veulent pas communiquer verbalement, ils se tiennent derrière le client et communiquer le prix avec les consignes des doigts. C'est ainsi que, compte tenu de tous ces signes, le vendeur doit savoir que dans le total du chiffre d'affaire réalisé par le client, une marge du « *Businessser* » doit être calculée.

Deux sujets soit 3% ont niés cette affirmation c'est la catégorie des « *Businessser* » attachées à certaines boutiques. Ils aident les boutiquiers à emballer pour les clients ou guider ceux-ci après une certaine convention.

A la 7<sup>e</sup> question relative à l'existence d'une structure quelconque des intermédiaires informels. Les réponses se répartissent selon le tableau ci-dessous :

**Tableau N°7 : Une structure d'organisation**

| N° | Réponse | Voix | Pourcentage |
|----|---------|------|-------------|
| 1  | Oui     | 9    | 15          |
| 2  | Non     | 51   | 85          |
|    | Total   | 60   | 100         |

**Source** : Nos enquêtes

En 85% ils ont affirmé qu'ils n'ont aucune structure, et 15% ils ont affirmé qu'ils ont une structure qui se réunit régulièrement dans un groupe de rencontre appelé « *Teja* » qui signifie lieu de rencontre. Dans ce groupe il y a des responsables ou chefs qui sont chargés de régler certains conflits quand il y en aura, et animer l'équipe pour des interventions sociales.

#### **4.3. Avantage du métier d'intermédiaire de commerce**

Les questions N° 8,9, 10,11 renseignent sur les avantages qui puissent exister dans le métier. A la huitième question, il était question de savoir, en recette monétaire, combien ils réalisent par jour. Les données récoltées auprès des sujets ont synthétisées dans le tableau N°8 ci-dessous :

**Tableau N°8 : Gain journalier**

| N° | Réponse      | Voix | Pourcentage |
|----|--------------|------|-------------|
| 1  | De 1 à 5\$   | 55   | 92          |
| 2  | De 6 et plus | 5    | 8           |
|    | Total        | 60   | 100         |

**Source : nos enquêtes**

Partant de ce tableau nous constatons que 92% de sujets gagnent un minimum de 1 à 5 dollars par jour, et 8 % de sujets gagnent plus de cinq dollars par jours.

La 1<sup>ère</sup> catégorie est constituée des « *Businesser* » qui sont encore nouveaux dans le métier. Le reste est celle supposée ayant une ancienneté dans la carrière, avoir acquis une certaine expérience et ayant un bon nombre des clients qui achètent en grande quantité et à un rythme régulier. Ceci prouve que le métier ne se fait pas gratuitement. De ce fait il constitue une garantie de survie pour les acteurs.

La neuvième question porte sur les réactions des enquêtés sur le mode de partage de leur revenu. Les opinions des sujets se présentent comme suit :

**Tableau N°9 : Mode de partage du revenu**

| N° | Réponse                           | Voix | pourcentage |
|----|-----------------------------------|------|-------------|
| 1  | Selon le nombre des acteurs       | 42   | 70          |
| 2  | Selon que l'opération est initiée | 12   | 20          |
| 3  | Selon les connaissances           | 6    | 10          |
|    | Total                             | 60   | 100         |

**Source** : nos enquêtes

De ce tableau il ressort que 70% de sujets sont ceux qui se partagent le revenu selon le nombre d'acteurs. En 20% de sujets sont ceux qui se partagent le revenu selon que l'opération est initiée et 10% de cas se partagent le revenu selon les connaissances.

Ce résultat nous révèle que les « *Businessser* » ont trois mode de partage le 1<sup>er</sup> est de partager selon que vous participez au déroulement de l'opération. Dans ce cas le revenu est partagé équitablement sans tenir compte d'un quelconque critère.

Très souvent on se le partage dans le magasin où l'opération s'est déroulée.

Il arrive que pour vouloir encourager le vendeur qui a favorisé l'opération, ils se conviennent de soustraire d'abord une marge qu'ils donnent à celui-ci.

Le deuxième mode est le partage qui s'effectue selon la volonté de celui qui a initié l'opération. Pour dire qu'une fois un des « *Businessser* »aborde seule un client ou à un client fidèle à lui, il peut d'abord se convenir avec lui selon le mode de paiement et autre condition. Alors tous les autres qui l'accompagnent dans l'opération auront un montant de son choix ou une « *commission* » qu'ils appellent souvent dans leur jargon, soit « *Manze* », ou encore « *Madesu ya bana* ».

Quant au troisième mode de partage, celui-ci se fait selon un critère d'affinité « ou connaissance entre eux », les « *Businessser* » peuvent faire participer d'autres intermédiaires informels qui n'ont même pas été présents lors du gai de ce butin et qui peuvent n'avoir pas aidé à la réalisation de l'opération. Ils font ceci parce que chaque jours tous les businessser « *intermédiaires* » ne gagnent pas.

A la dixième question, les sujets devaient nous communiquer s'ils prouvent des difficultés lors des transactions.

**Tableau N°10 : Les difficultés dans la pratique**

| N° | Réponse | Voix | Pourcentage |
|----|---------|------|-------------|
| 1  | Oui     | 59   | 98          |
| 2  | Non     | 1    | 2           |
|    | Total   | 60   | 100         |

**Source** : nos enquêtes

Il ressort de ce tableau qu'en 98% de cas les « intermédiaires informels » éprouvent des maintes difficultés. En 2% seulement, les sujets n'éprouvent pas des difficultés.

Cela étant, ces difficultés sont de différents ordres. Elles sont d'une part financière, organisationnelle, culturelles, etc.

A la onzième question, celle de savoir les réalisations des intermédiaires de commerce « Businesser » ; les résultats obtenus se présentent comme suit :

**Tableau N°11: Réalisation des acteurs**

| N° | Réponse          | Voix | Pourcentage |
|----|------------------|------|-------------|
| 1  | Charge familiale | 40   | 67          |
| 2  | Investissement   | 15   | 25          |
| 3  | Autre            | 5    | 8           |
|    | Total            | 60   | 100         |

**Source** : Nos enquêtes

Portant du résultat ci-dessous il ressort que 67% de sujets sont ceux qui suppléent à leur charges familiales à partir de leur revenus, 25% sont ceux qui investissent en garantissant leur avenir à partir de leur business, enfin, 8% déclarent qu'ils utilisent autrement leur gain.

#### **4.4. Discussion des résultats et suggestion**

A l'issu de ce travail, nous constatons que l'activité de « Businesser » regorge un bon nombre des gens de tout âge, et niveau d'étude ; tous à la lutte pour la survie. Au total 40 sujets sur 60, soit 67% de l'ensemble des enquêtés sont ceux qui sont âgé de moins de 40 ans ; parmi ceux-ci, 20 sujets soit 33% du total sont ceux qui ont fait les études supérieures et 42% sont diplômés d'Etat, 20% ont fait les études primaire et les 5% n'ont pas étudié.

Concernant l'appréciation de l'activité dans l'ensemble, 44 sujets soit 73% affirment que l'activité de « Businesser » constitue pour eux un emploi, c'est seulement 16 sujets soit 27% qui considèrent ce métier comme passe-temps. Des conditions d'adhésion à l'écurie des businesser, 15 sujets sur 60 soit 25% ont déclaré qu'il y a une condition d'adhésion dans ce métier et 45 sujets soit 75% ont déclaré que l'adhésion est libre dans ce métier.

De l'organisation de l'équipe, sur 60 sujets enquêtés, 51 sujets soit 85% ont déclaré qu'ils n'ont aucune structure organisationnelle tandis que 9

sujets soit 15% seulement ont déclarés le contraire, disant qu'ils ont des petites structures.

Est-ce l'activité est rentable ? Pour 92% d'enquêtés, le gain qu'ils réalisent varie de un à cinq dollars Américains par jour et 8% d'enquêtés ont déclaré pouvoir gagner plus de 6 dollars américains par jours. À la fin de chaque journée, l'équipe de businesser se partage le butin au prorata des participant à l'opération qui aurait généré ce butin.

Enfin, pour 40 sujets enquêtes soit 67%, le métier de businesser les aide à suppléer à leurs charges familiales, 15 sujets sur 60 soit 25% ont déclarés qu'ils investissent à partir de leur revenu de businesser.

### Conclusion

L'activité d'intermédiation en ville de Butembo figure parmi les activités informelles génératrices de revenu et contribuent non seulement au bien-être social des «*Businesser ou business men* » mais aussi facilite des opérations aux commerçants.

Malheureusement, cette activité rencontre beaucoup des difficultés sur le plan organisationnel. Car, personne n'ignore qu'un groupe social sans organisation aucune, est un danger pour ses animateurs et pour son entourage. C'est qui explique des cas de certains businesser qui détournent parfois les biens des clients voire des commerçants.

C'est dans ce sens que se présente la nécessité de créer une bonne structure organisationnelle d'intermédiation, pour rendre indispensable ce secteur informel en secteur formel.

Ainsi, il est impérieux d'organiser des séances de sensibilisation et de conscientisation de tous les « *business men* » pour qu'ils s'affilient dans une même association ; et rappeler à l'autorité urbaine de Butembo que l'intermédiation informelle est une activité génératrice de recette ; par conséquent peut élargir l'assiette fiscal une fois que l'autorité y aura un droit de regard ; d'où son soutien est d'importance capital.

### Bibliographie

1. B.I.T. (1994). *Le secteur non structuré en Afrique rétrospective et perspective bibliographique commentée* Genève, p. 142
2. BIENAYME Alain : *Les intermédiaires commerciaux au cœur de la Machine économique : un problème économique N°2667 du mercredi* 31 mai, p.25

3. Cortado Thomas. (2014). L'économie informelle vue par les anthropologues *IN Regard croisés sur l'économie/n°14* pp194-208 mise en ligne sur cairn.info, le 20/02/2014 <https://doi.org/10.3917/rce.014.0194>, consulté le 11/08/2020 à 16:04.
- GRAWITZ, M. (2001). La méthode de recherche en sciences sociales. Paris. éd. Dalloz.
4. HAUW, J. (1982). « *L'introduction au Marketing* » éd Faucher Paris 1982.
5. KASEREKA MUSUBAO(2002) « *Intermédiation commerciale informelle dans la vie économique en ville de Butembo*, mémoire inédit, UCG Butembo.
6. LARUE, D. & Cie « *Economie d'entreprise* » éd. Hachettes, Paris, 1987, P.81
7. Le loup, J. M. (1978). « Le partage du marché par les réseaux de vente et les réseaux de distribution », in *Dix ans de droit de l'entreprise*, Litec.
8. NGUIFFEU TAJOUO Eddy. (2015). Les intermédiaires de commerce en droit de L'OHADA : Essai d'une théorie générale de la représentation commerciale. Thèse de doctorat, Université de Dschang au Cameroun et Université Paris I.
9. Tremblay, M.-A., (1968). *Initiation à la recherche dans les sc. humaines*. Montréal : McGraw-Hill, Éditeurs, 425 pp.
10. Voy. P. Fleni. (2012). « *Droit commercial général dans l'espace OHADA : étude comparative de l'ancien et du nouveau Acte uniforme* », Actualités juridiques, Edition économique n° 3/2012.