

ENTERPRISE SURVEYS

WHAT BUSINESSES EXPERIENCE

Rep. Dem. du Congo 2024
Profil du pays



ENTERPRISE SURVEYS

Sommaire

Introduction.....	3
Caractéristiques des entreprises.....	4
Main-d'œuvre.....	5
Performance des entreprises.....	5
Infrastructures.....	6
Commerce international.....	6
Accès au financement.....	7
Pratiques de gestion.....	8
Économie informelle.....	8
Réglementations, permis et fiscalité.....	8
Corruption.....	9
Obstacles dans l'environnement commercial.....	9
Annexe.....	11

Les profils de pays élaborés par l'unité dédiée à l'analyse des entreprises (Enterprise Analysis Unit) du Groupe de la Banque mondiale donnent un aperçu des indicateurs-clés de l'environnement commercial de chaque pays, et les comparent à leur zone géographique respective et au groupe de pays présentant des revenus similaires. Les mêmes sujets sont couverts pour l'ensemble des pays, avec de légères variations des indicateurs. L'ensemble des indicateurs est basé sur les réponses des entreprises. Pour en savoir plus sur l'unité dédiée à l'analyse des entreprises ou pour obtenir le profil d'autres pays, rendez-vous sur www.enterprisesurveys.org.

© 2023 Banque internationale pour la reconstruction et le développement/Groupe de la Banque mondiale
1818 H Street NW
Washington D.C., 20433, États-Unis
Téléphone : 202-473-1000
Internet : www.worldbank.org

Ce document est le fruit des travaux du Groupe de la Banque mondiale et a bénéficié de contributions externes. Les résultats, interprétations et conclusions qu'il exprime ne reflètent pas nécessairement le point de vue du Groupe de la Banque mondiale, du Conseil des administrateurs, ou des gouvernements représentés.

Le Groupe de la Banque mondiale ne garantit pas l'exactitude des données mentionnées dans ce document. Les frontières, couleurs, dénominations et autres informations figurant sur les cartes de ce document n'impliquent aucun jugement de la part du Groupe de la Banque mondiale sur le statut légal d'un territoire ni la reconnaissance ou l'acceptation de ces frontières.

Droits et autorisations

Le contenu de ce document est soumis au droit d'auteur. Cependant, en vertu de l'engagement du Groupe de la Banque mondiale en faveur de la diffusion des connaissances qu'il produit, ce document peut être reproduit, en partie ou en totalité, à des fins non commerciales, à condition de mentionner l'ensemble de ses auteurs.

Toute demande relative aux droits et autorisations, y compris les droits subsidiaires, doit être adressée au service des publications de la Banque mondiale, Groupe de la Banque mondiale, 818 H Street NW, Washington, D.C. 20433, États-Unis ; fax : 202-522-2625 ; email : pubrights@worldbank.org.

Veuillez indiquer les références suivantes pour citer ce document : Enterprise Surveys (Enquêtes auprès des entreprises), www.enterprisesurveys.org, Groupe de la Banque mondiale

L'équipe en charge des Enquêtes auprès des entreprises peut être contactée à l'adresse suivante :

Groupe de la Banque mondiale
2121 Pennsylvania Avenue, NW
Washington D.C., 20433, États-Unis
Tél. (202) 479-3800

ENTERPRISE SURVEYS

Aperçu de la situation économique

Rep. Dem. du Congo 2024

Région : Afrique Sub-saharienne

Groupe de revenu : Faible revenu

Introduction

Les enquêtes sur les entreprises (EE) se concentrent sur de nombreux aspects de l'environnement des entreprises. Ces facteurs peuvent être favorables ou contraignants pour les entreprises et jouent un rôle important pour les perspectives de croissance du secteur privé d'un pays. Un environnement commercial favorable permettra aux entreprises d'opérer efficacement. Ces conditions renforcent les facteurs incitant les entreprises à innover et à accroître leur productivité, facteurs clés d'un développement durable. Un secteur privé davantage productif pourra, à son tour, faire progresser l'emploi et contribuer aux taxes nécessaires à l'investissement public dans la santé, l'éducation et d'autres services. Les questions posées dans le cadre des Enquêtes auprès des entreprises ont pour objectif d'aborder la plupart des thèmes mentionnés ci-dessus. Les sujets couverts englobent les infrastructures, le commerce, la finance, la réglementation, la fiscalité et les licences commerciales, la corruption, la criminalité et l'économie informelle, l'accès aux financements, l'innovation, la main-d'œuvre et la perception des obstacles qui entravent l'activité économique.

Les Enquêtes auprès des entreprises sont menées par le Groupe de la Banque Mondiale et ses partenaires dans toutes les régions géographiques et s'adressent aux petites, moyennes et grandes entreprises. La taille de l'entreprise est déterminée par le nombre d'employés : 5 à 19 (petite), 20 à 99 (moyenne) et 100 ou plus (grande). Les entreprises de moins de cinq employés n'entrent pas dans le champ de l'enquête. Les entreprises détenues à 100 % par l'État en sont également exclues.

Les études sont réalisées sur un échantillon représentatif d'entreprises de l'économie privée formelle, hors secteur agricole.¹ La couverture sectorielle est la même pour tous les pays et comprend l'ensemble de l'industrie manufacturière et la plupart des secteurs des services: vente au détail, vente en gros, réparation automobile, hôtellerie et restauration, transport, stockage,

communications, construction et TI. Les secteurs des services publics, services administratifs, soins de santé et services financiers ne sont pas inclus dans l'échantillon (figure 1). Dans le cadre des Enquêtes auprès des entreprises, les entretiens se font avec les dirigeants et les chefs d'entreprise.

Ces enquêtes sont réalisées environ tous les quatre ans pour chaque pays (ou région). Le suivi des changements de l'environnement commercial peut aider les décideurs politiques et les chercheurs à comprendre les effets des réformes politiques et réglementaires sur les performances des entreprises. Cette régularité permet en effet d'étudier l'évolution de l'environnement commercial et de comprendre la façon dont il affecte les dynamiques du secteur privé.

Ce document résume les résultats de l'enquête auprès des entreprises pour le République Démocratique du Congo. Des chefs d'entreprises et des dirigeants de 1025 entreprises ont été interrogés entre avril et décembre 2024. La figure 2 présente une description de la répartition de l'échantillon selon les trois catégories du plan d'enquête: secteur d'activité, taille de l'entreprise et localisation.

Figure 1 : Secteurs économiques couverts par l'Enquête auprès des entreprises

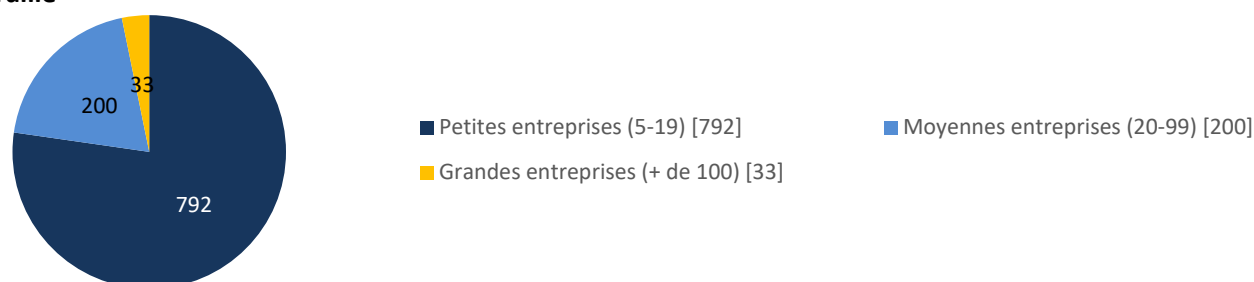
Exclus	Inclus
SECTEURS Agriculture Pêche Exploitation minière Services publics Intermédiation financière Administration publique Éducation, santé et action sociale	SECTEURS Industries manufacturières (tous les sous-secteurs) Construction Vente et réparation de véhicules automobiles Vente en gros Vente au détail Hôtels et restaurants Entreposage, transport et communications TI(Technologies de l'Information) Activités Professionnelles, Scientifiques et Techniques
CRITÈRES SUPPLÉMENTAIRES • 5 employés ou moins • Entreprises informelles • Entreprises détenues à 100 % par l'État	CRITÈRES SUPPLÉMENTAIRES • 5 employés ou plus • Entreprises officielles (enregistrées) • Minimum de 1 % de propriété privée

ENTERPRISE SURVEYS

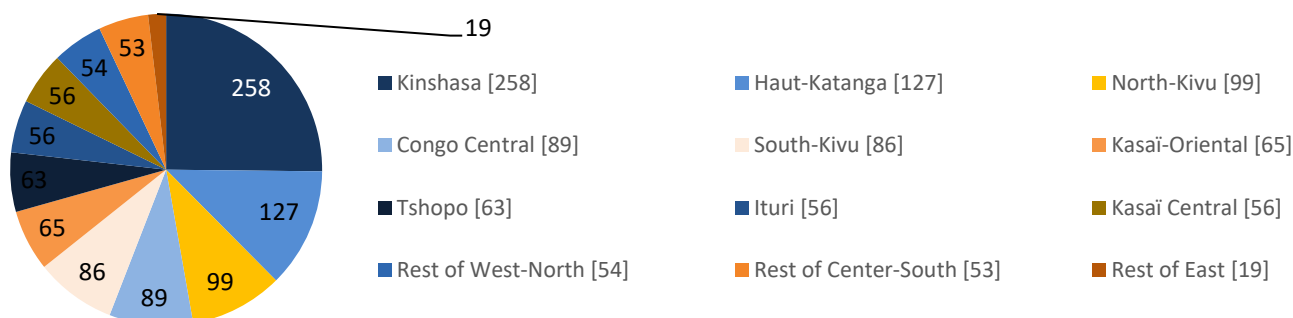
Figure 2 : Caractéristiques des entreprises sondées
Secteur



Taille



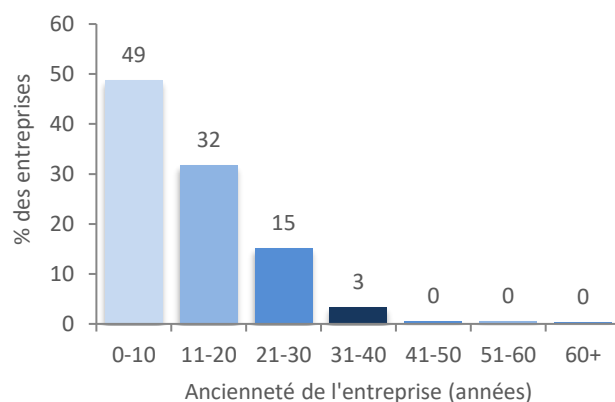
Localisation



Caractéristiques des entreprises

En plus de collecter d'informations sur le climat d'investissement et la performance des entreprises, les Enquêtes auprès des entreprises collectent également des informations sur les caractéristiques des entreprises privées. La figure 3 montre la distribution des entreprises du secteur privé en fonction de leur âge, mesurée par leur nombre d'années d'activité. L'effet du climat d'investissement sur la performance des entreprises peut dépendre de leur expérience et de leur longévité. En outre, les entreprises plus anciennes et les entreprises jeunes peuvent différer dans leur capacité à naviguer avec succès dans le climat d'affaires.

Figure 3 : Répartition par âge des entreprises

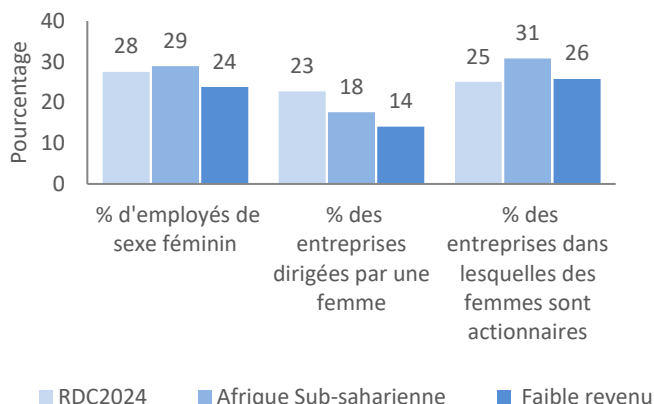


La figure 4 illustre le pourcentage de participation des femmes à l'emploi, aux postes de direction et à l'actionnariat, comparé aux chiffres de la région ou des pays

ENTERPRISE SURVEYS

de même niveau de revenu. L'inclusion des femmes dans les activités économiques est essentielle pour promouvoir une prospérité partagée, qui constitue l'un des deux objectifs de développement du Groupe de la Banque mondiale.

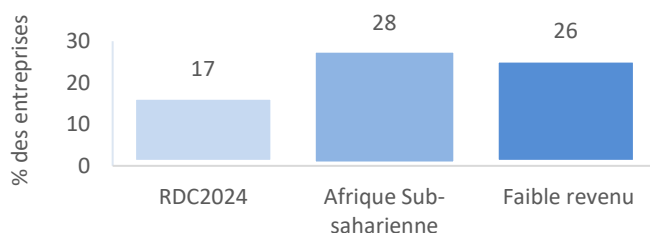
Figure 4: Participation des femmes à l'emploi, aux postes de direction et à l'actionnariat



Main-d'œuvre

L'Enquête auprès des entreprises collecte des données relatives à la main-d'œuvre, telles que le nombre d'employés permanents à plein temps, le nombre d'employés temporaires, la répartition des employés par sexe, la possibilité de bénéficier d'une formation formelle et l'expérience professionnelle des dirigeants dans leur secteur d'activité. De plus, pour l'industrie manufacturière, l'Enquête auprès des entreprises collecte également des données relatives à la répartition de la main d'œuvre, entre travailleurs en charge de la production et ceux hors production, et entre travailleurs qualifiés et ceux non qualifiés. Les figures 5 et 6 montrent les investissements des entreprises en faveur du renforcement des compétences et des aptitudes de leur main-d'œuvre.

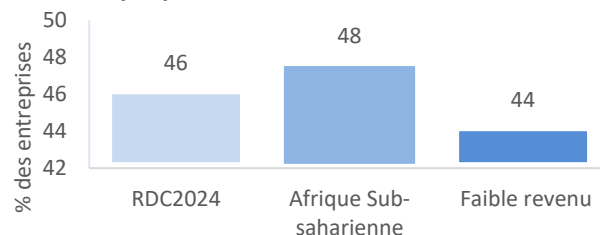
Figure 5: Pourcentage des entreprises proposant une formation formelle



La fréquence de l'offre de formation est mesurée en termes de pourcentage des entreprises proposant une formation formelle, et l'ampleur de cette offre est

mesurée en termes de proportion de travailleurs bénéficiant d'une formation dans le secteur manufacturier.

Figure 6: Au sein des entreprises offrant de la formation, proportion des travailleurs formés*

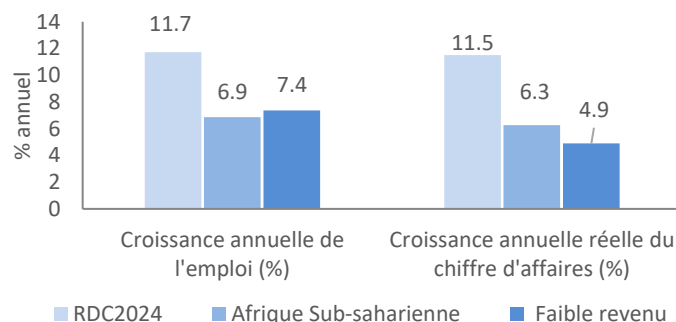


* Uniquement les entreprises manufacturières

Performance des entreprises

Si l'environnement commercial d'un pays est favorable et compétitif, l'utilisation des ressources est souvent optimisée et les entreprises investissent en vue d'augmenter leur productivité. La croissance peut être calculée pour chaque entreprise au moyen des données relatives au chiffre d'affaires annuel et au nombre total d'employés permanents à plein temps, collectées pour le dernier exercice budgétaire et pour l'exercice clos trois ans auparavant. La figure 7 montre le taux de croissance annuel de l'emploi et du chiffre d'affaires réel qui en résulte. En analysant les mesures relatives à l'environnement commercial et à la performance des entreprises, les décideurs politiques peuvent déterminer quels aspects de l'environnement commercial peuvent constituer des obstacles ou des moteurs à la croissance du secteur privé.

Figure 7 : Croissance annuelle de l'emploi et du chiffre d'affaires



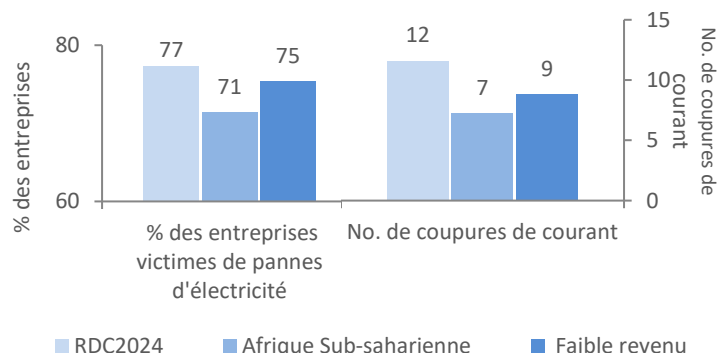
Infrastructures

Des infrastructures solides, en matière de réseaux routiers, d'électricité, d'eau et de télécommunications, sont essentielles à la compétitivité et à la croissance d'une économie. Des infrastructures de qualité permettent de relier efficacement les entreprises aux marchés afin qu'elles accèdent aux matériaux, produits et technologies dont elles ont besoin. Elles permettent de réduire les coûts de production et de renforcer la compétitivité des entreprises sur les marchés nationaux et internationaux.

Les données de l'Enquête auprès des entreprises mettent en lumière la double difficulté de fournir des infrastructures solides en matière d'électricité, de distribution d'eau et de télécommunications et de développer des institutions réellement capables de fournir et d'entretenir ces services publics.

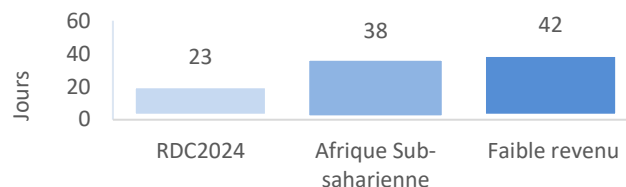
L'efficacité du fonctionnement du secteur privé exige un approvisionnement fiable en électricité. La figure 8 montre dans quelle mesure les entreprises font face à des défaillances dans la fourniture d'électricité et leurs effets sur le chiffre d'affaires, mesurés par le pourcentage d'entreprises victimes de pannes d'électricité. Un approvisionnement insuffisant en électricité peut augmenter les coûts, perturber la production et réduire la rentabilité.

Figure 8 : Fiabilité de l'approvisionnement électrique et pertes associées



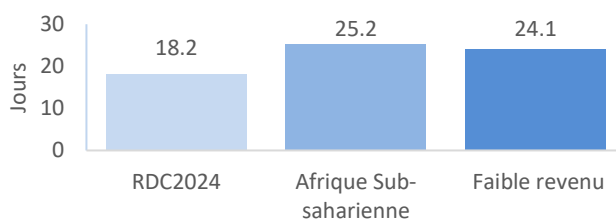
La figure 9 illustre l'efficacité des services d'infrastructure en quantifiant le nombre de jours qu'il faut pour obtenir un raccordement au réseau électrique. Les délais de service imposent des coûts supplémentaires aux entreprises et peuvent constituer des obstacles à l'entrée et à l'investissement.

Figure 9 : Délai d'obtention d'un raccordement au réseau électrique (en jours)



Pour de nombreuses industries du secteur manufacturier, l'eau est également un élément important du processus de fabrication. La figure 10 présente le nombre de jours nécessaires pour obtenir un raccordement à l'eau. Ces retards imposent également des coûts supplémentaires aux entreprises et peuvent constituer des barrières à l'entrée et à l'investissement.

Figure 10: Nombre de jours nécessaires pour obtenir un branchement d'eau



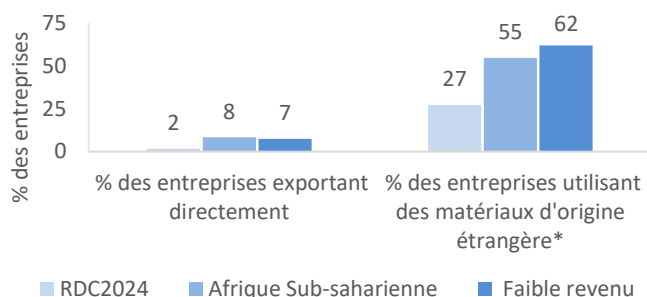
Commerce international

La participation au commerce international permet aux entreprises de se développer, d'augmenter leurs exigences d'efficacité, d'importer des matériaux à moindre coût et d'acquérir des technologies de meilleure qualité et plus récentes. Cependant, les activités commerciales impliquent également de régler la question des formalités douanières et de la réglementation commerciale. De plus, les entreprises doivent souvent obtenir des licences d'exportation et d'importation.

Les Enquêtes auprès des entreprises quantifient l'activité commerciale des entreprises et recueillent des informations sur les contraintes opérationnelles auxquelles elles sont confrontées en matière d'exportation et d'importation. La figure 11 présente une mesure de l'intensité du commerce extérieur dans le secteur privé, exprimée en pourcentage des entreprises dont au moins 10 % du chiffre d'affaires annuel total est réalisé par les exportations directes. La figure 11 indique également le pourcentage d'entreprises manufacturières qui utilisent des matériaux ou des fournitures d'origine étrangère.

ENTERPRISE SURVEYS

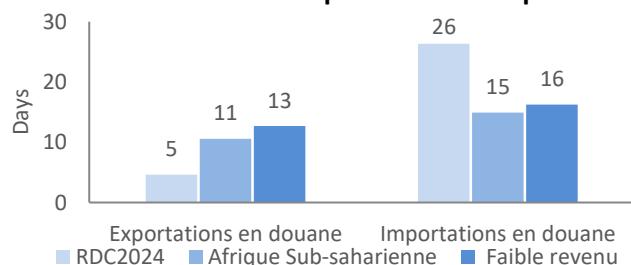
Figure 11 : Pourcentage des entreprises exportatrices et importatrices



* Uniquement les entreprises manufacturières

Des procédures douanières efficaces permettent aux entreprises d'exporter et d'importer directement des produits. La figure 12 montre le nombre moyen de jours nécessaires pour régler les procédures douanières à l'importation et à l'exportation. Les retards générés par ces procédures entraînent des coûts supplémentaires pour les entreprises, peuvent interrompre la production, interférer avec les ventes, et font peser le risque que les marchandises ou fournitures soient endommagées.

Figure 12 : Nombre moyen de jours nécessaires aux formalités douanières à l'exportation et l'importation



Accès au financement

Des marchés financiers développés assurent des services de paiement et la mobilisation des dépôts et facilitent le financement du fonds de roulement et des achats d'actifs fixes – comme l'immobilier, les terrains, les machines et les matériels. L'existence de marchés financiers efficaces permet de réduire le recours aux financements en propre et à des capitaux issus de sources informelles, telles que la famille ou les amis et ce, par l'établissement d'un lien entre les entreprises solvables et un large éventail de prêteurs et d'investisseurs.

L'Enquête auprès des entreprises fournit des indicateurs sur les sources de financement des entreprises et sur les caractéristiques de leurs transactions financières. La figure 13 permet de comparer les différentes sources de financement des achats d'actifs fixes (investissements). Les achats d'investissement peuvent être financés par des sources internes, les banques, des crédits fournisseurs ou autres, y compris des institutions financières non bancaires ou les réseaux personnels. La dépendance excessive à l'égard des financements en propre peut être le signe d'une intermédiation financière insuffisante.

La figure 14 présente deux indicateurs du recours aux services financiers par les entreprises privées : le pourcentage des entreprises ayant un compte courant ou d'épargne et le pourcentage d'entreprises ayant un prêt bancaire. Le premier indicateur mesure le recours aux services de mobilisation des dépôts qui aident les entreprises à gérer leurs liquidités et leurs paiements. Le deuxième indicateur mesure le recours aux services financiers pour des crédits. L'accès au crédit permet de financer des projets qui, autrement, seraient restreints par la réserve de fonds limitée de chaque entreprise.

Figure 13: Sources de financement des achats d'actifs fixes

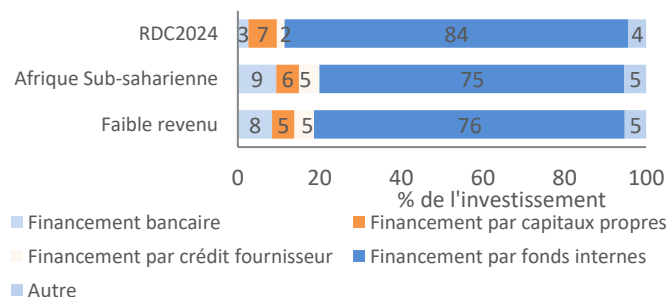
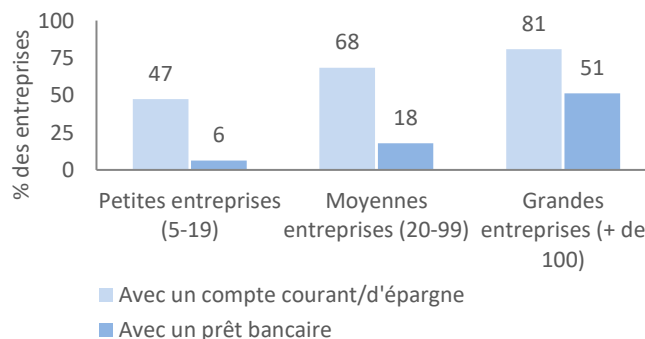


Figure 14 : Recours aux services financiers

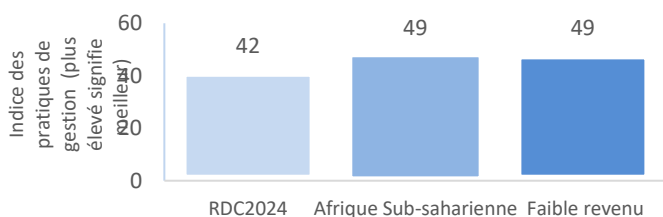


Pratiques de gestion

Il a été démontré que des pratiques de gestion saines sont un élément clé de la productivité des entreprises et de leur performance globale. Les indicateurs du SE sur les pratiques de gestion couvrent huit aspects importants, allant de l'adoption d'actions à long terme pour résoudre et éviter les problèmes de production ou de prestation de services, au nombre, à l'horizon temporel et à d'autres caractéristiques des objectifs de production ou de prestation de services, en passant par l'utilisation de primes ou de promotions pour récompenser les meilleures performances et les actions visant à limiter les contre-performances.

La figure 15 illustre l'indice composite des pratiques de gestion, qui combine les informations des huit composantes, chacune étant également disponible en tant qu'indicateur ES distinct dans l'annexe. Les huit composantes individuelles et cet indice composite sont utiles pour comparer un pays à ses pairs ou à des groupes de comparaison. L'indice composite des pratiques de gestion varie de 0 à 100, 100 indiquant une pratique de gestion idéale, la mieux structurée, dans laquelle les huit sous-composantes sont gérées de la manière la plus efficace. Les indicateurs ES sur les pratiques de gestion sont calculés pour les entreprises comptant au moins 20 travailleurs.

Figure 15 : Indice des pratiques de gestion



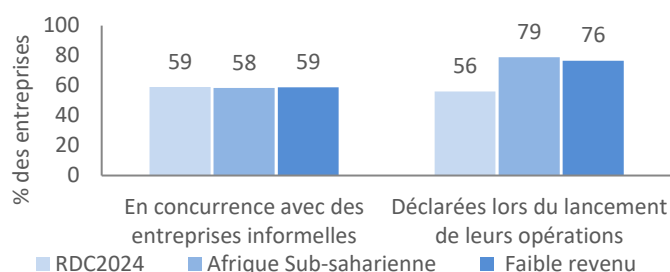
Économie informelle

Lorsqu'une entreprise est formellement déclarée, elle est dans l'obligation de se conformer aux règles et réglementations, généralement imposées par les États. L'une des conséquences les plus tangibles de cette entrée dans le secteur privé formel est l'obligation de payer des impôts. Certaines entreprises cherchent à éviter cela en ne déclarant pas leur entreprise et en se maintenant donc dans l'économie informelle. L'existence d'une économie informelle importante peut représenter une difficulté pour les entreprises formelles, car les entreprises informelles peuvent bénéficier d'avantages,

en ayant recours à certaines pratiques déloyales, sur le secteur formel, contraint de se conformer aux réglementations.

La figure 16 présente deux mesures de l'importance de l'économie informelle dans le secteur privé. Le premier indicateur est le pourcentage des entreprises qui signalent faire face à une concurrence de la part d'entreprises informelles ou non déclarées. Le second est le pourcentage d'entreprises actuellement déclarées ayant débuté leur activité en étant déclarées.

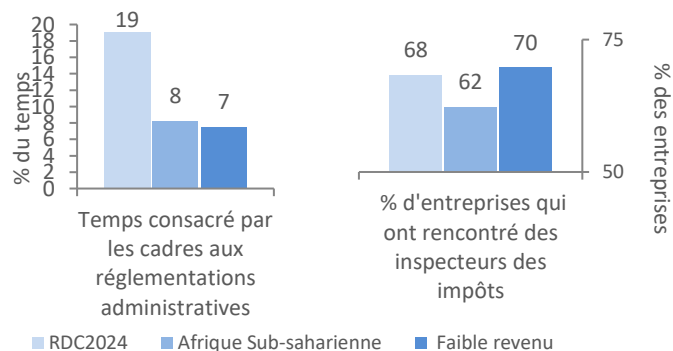
Figure 16 : Entreprises et économie informelle



Réglementations, permis et fiscalité

Une bonne gouvernance économique dans des domaines tels que la réglementation, les licences commerciales et la fiscalité est un fondement essentiel d'un environnement commercial favorable. Les entreprises déclarées payent des impôts et doivent respecter les réglementations en vigueur.

Figure 17 : La "charge temps" et les réunions avec les inspecteurs des impôts



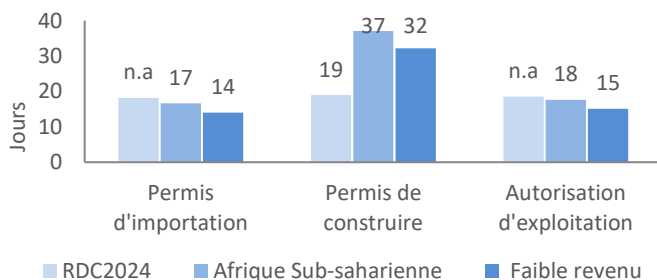
Des permis et des licences sont habituellement requis pour l'exploitation d'une entreprise, la construction d'une nouvelle structure et l'importation directe, entre autres activités. Idéalement, ces réglementations et ces permis protègent l'intérêt public tout en restant transparents et en n'imposant pas de lourdes charges au secteur privé.

ENTERPRISE SURVEYS

L'Enquête auprès des entreprises fournit des mesures quantitatives des réglementations, comme la délivrance de licences commerciales et la fiscalité. La figure 17 illustre la "charge temps" imposée par la réglementation, qui correspond au pourcentage du temps consacré par les cadres à la conformité réglementaire. La figure 17 présente également le pourcentage d'entreprises qui ont fait l'objet d'une visite ou qui ont dû rencontrer des inspecteurs des impôts.

La figure 18 porte sur l'efficacité des services en charge de l'octroi des permis et des autorisations commerciales. Les indicateurs permettent de mesurer le temps consacré à l'obtention d'une licence d'importation, d'un permis de construire, et d'une autorisation commerciale. Les délais d'obtention d'une licence peuvent coûter cher aux entrepreneurs, car ils génèrent de l'incertitude et des coûts supplémentaires sur des transactions commerciales nécessaires à l'entreprise.

Figure 18 : Délai d'obtention de permis (en jours)



Le respect des réglementations représente un coût pour les entreprises. L'existence de réglementations excessives ou inefficaces peut entraver les activités du secteur privé et l'investissement direct étranger.

Corruption

Les faits de corruption de la part des fonctionnaires peuvent représenter une charge administrative et financière majeure pour les entreprises. La corruption génère un environnement commercial défavorable car elle entrave l'efficacité opérationnelle et augmente les coûts et les risques associés à la gestion d'une entreprise privée.

L'inefficacité des réglementations limite les opérations des entreprises car elle augmente les risques de pot-de-vin, c'est-à-dire l'obligation pour les entreprises de verser des sommes "officieuses" aux fonctionnaires pour obtenir ce dont elles ont besoin. Dans de nombreux pays, les pots-de-

vin sont courants et assez élevés. Ils font augmenter les coûts liés aux formalités administratives nécessaires pour obtenir les permis et licences. Ils peuvent représenter un obstacle significatif à la croissance et au développement des entreprises.

La figure 19 présente un indice composite de la corruption, "la fréquence de la corruption", constitué par le pourcentage des entreprises ayant indiqué avoir déjà connu au moins une demande de pot-de-vin dans le cadre de l'une des six transactions proposées, notamment le paiement d'impôts, l'obtention de permis ou licences et l'obtention d'un raccordement au réseau électrique ou d'eau.

L'Enquête auprès des entreprises recueille des données sur les transactions particulières pour lesquelles des pots-de-vin peuvent être demandés. La figure 20 montre dans quelle mesure les entreprises sont sollicitées pour verser des pots-de-vin dans le but d'obtenir un service public donné. Les pots-de-vin peuvent être exigés pour l'obtention d'un permis de construire, ou au cours de réunions avec les inspecteurs des impôts. Ces deux types de situations sont des cas courants où la corruption peut exister.

Figure 19 : Fréquence de la corruption (pourcentage des entreprises auxquelles il a été demandé au moins une fois un pot-de-vin)

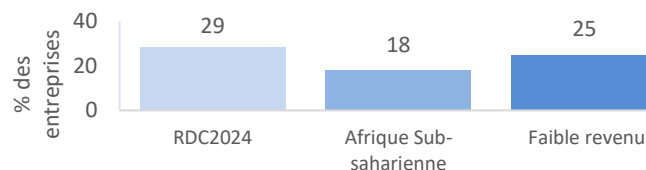
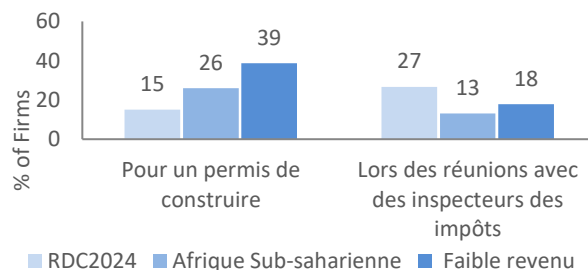


Figure 20 : Pourcentage des entreprises auxquelles il a été demandé au moins une fois un pot-de-vin ou un paiement informel



Obstacles dans l'environnement commercial

La plupart des indicateurs utilisés dans l'Enquête auprès des entreprises proviennent des questions

ENTERPRISE SURVEYS

posées au sujet des expériences vécues par les entreprises en lien avec l'environnement commercial. Par exemple, "En combien de jours avez-vous obtenu un permis ?" ou "Combien d'heures a duré la coupure d'électricité ?". Quelques questions concernent l'opinion subjective des dirigeants ou chefs d'entreprise sur l'importance de différents éléments de l'environnement commercial.

La figure 21 montre le pourcentage des entreprises qui citent un obstacle en particulier comme étant le plus important. Il a été demandé aux personnes sondées d'indiquer quel était l'obstacle le plus important pour leur entreprise parmi une liste de 15 obstacles existant dans l'environnement commercial. La figure présente

les 10 obstacles les plus cités et les compare aux moyennes régionales.

La figure 22 présente les trois principaux obstacles pour les petites, moyennes et grandes entreprises. Dans de nombreux pays, les perceptions des dirigeants des grandes entreprises sont très différentes de celles des dirigeants des petites et moyennes entreprises. Cela s'explique par la capacité à faire face aux obstacles existant dans l'environnement commercial : les grandes entreprises ont parfois plus de moyens de surmonter ces obstacles, mais elles sont aussi plus visibles et plus exposées aux aléas de l'environnement commercial.

Figure 21 : Les 10 principaux obstacles dans l'environnement commercial (en pourcentage des entreprises)

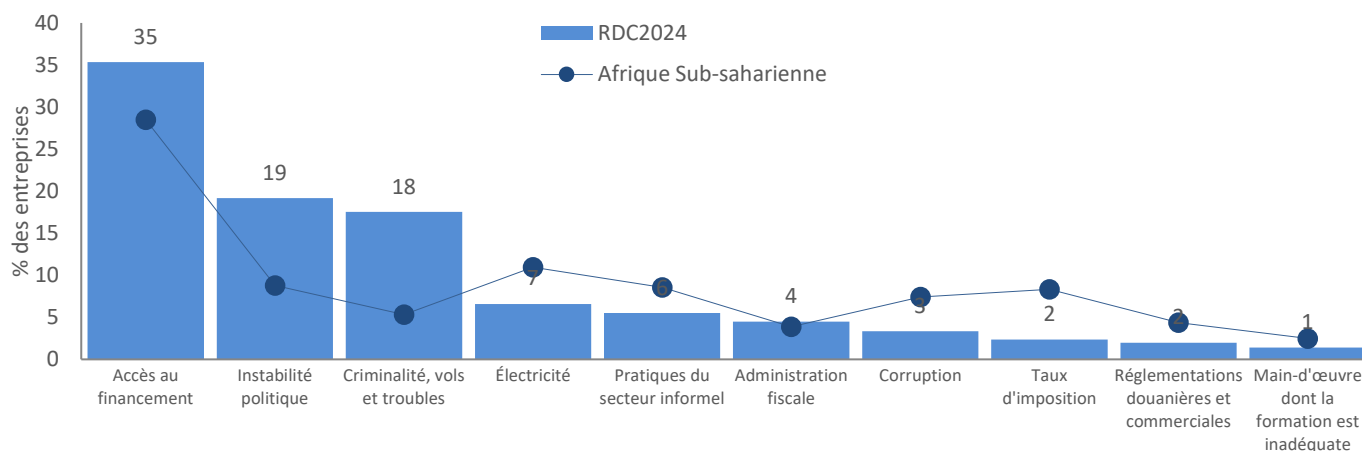
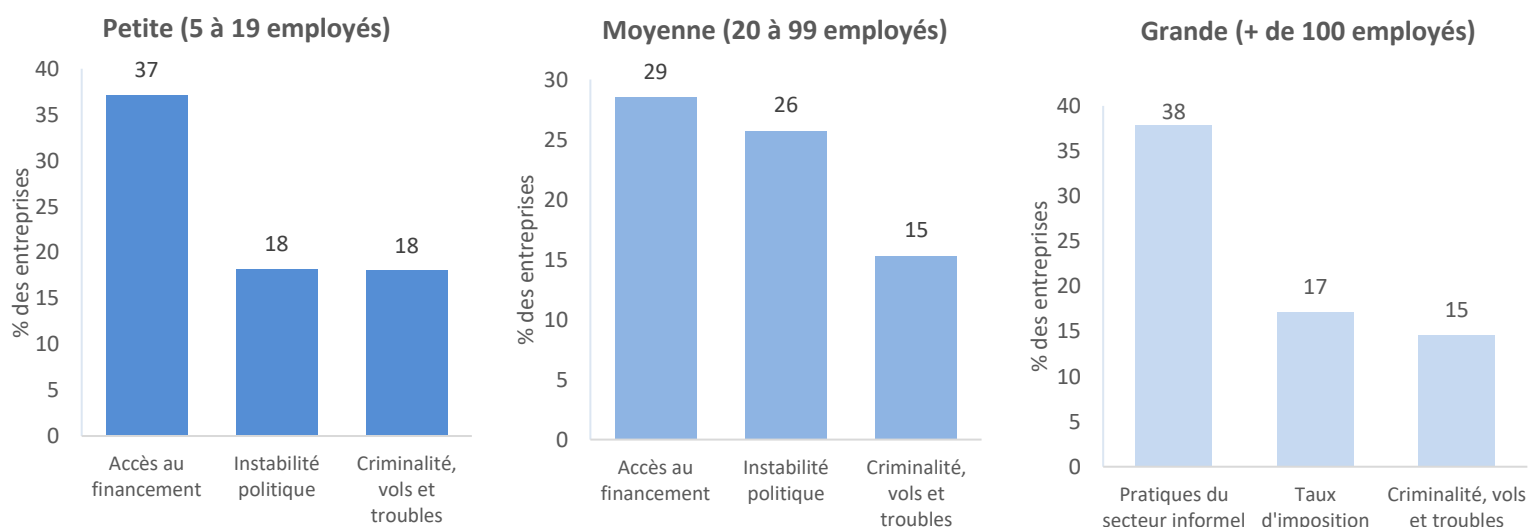


Figure 22 : Les trois principaux obstacles dans l'environnement commercial par taille



ENTERPRISE SURVEYS

Annexe

Les tableaux ci-dessous présentent les valeurs de l'ensemble des indicateurs utilisés dans ce profil de pays.

	RDC2024				Afrique Sub-saharienne	Faible revenu
	Toutes les entreprises	Petite	Moyenne	Grandes		
Caractéristiques de l'entreprise						
Ancienneté de l'entreprise (années)	13.2	12.7	15.5	20.8	16.2	14.3
Pourcentage des entreprises détenues à au moins 10 % par des étrangers	4.4	2.6	11.4	41.1	14.6	15.1
Pourcentage des entreprises détenues à au moins 10 % par le gouvernement ou l'État	0.3	0.1	1.4	0.8	1.3	1.3
Participation des femmes						
Pourcentage des entreprises dans lesquelles des femmes sont actionnaires	25.0	25.1	24.0	33.6	30.8	25.8
Pourcentage des entreprises dirigées par une femme	22.7	24.8	13.5	1.1	17.6	14.1
Proportion de travailleurs permanents à plein temps de sexe féminin (en %)	27.5	28.5	22.7	12.5	28.9	23.8
Pourcentage de travailleurs permanents à plein temps non affectés à la production de sexe féminin*	27.4	27.7	26.9	17.8	35.9	30.3
Pourcentage d'ouvriers de production permanents à plein temps de sexe féminin*	27.4	30.8	13.9	8.5	24.4	20.7
Main-d'œuvre						
Pourcentage des entreprises proposant une formation formelle	17.3	14.2	31.4	54.5	28.3	26.3
Proportion de travailleurs à qui une formation a été proposée (%)*	46.3	45.1	49.4	n.a.	47.8	44.3
Années d'expérience du dirigeant dans le secteur d'activité de l'entreprise	14.2	13.8	16.0	18.2	16.4	15.4
Nombre de travailleurs	11.8	7.8	31.2	97.2	31.1	28.2
Proportion de travailleurs permanents (sur l'ensemble des travailleurs)	97.5	97.8	95.3	n.a.	94.7	94.8
Proportion de travailleurs temporaires (sur l'ensemble des travailleurs)	2.5	2.2	4.7	n.a.	5.3	5.2
Proportion d'ouvriers de production (sur l'ensemble des travailleurs permanents)*	77.8	78.4	75.7	n.a.	74.0	74.4
Proportion de travailleurs qualifiés (sur l'ensemble des ouvriers de production)*	86.2	88.4	77.3	69.5	79.8	76.1
Performance						
Croissance annuelle réelle du chiffre d'affaires (%)	11.5	10.4	17.0	22.2	6.3	4.9
Croissance annuelle de l'emploi (%)	11.7	11.4	13.7	n.a.	6.9	7.4
Innovation et technologie						
Pourcentage des entreprises qui ont des dépenses en R&D	12.4	n.a.	11.6	20.9	17.6	18.3
Pourcentage des entreprises qui ont lancé un nouveau produit/service	15.4	12.3	27.7	65.3	33.2	37.0
Pourcentage des entreprises dont le nouveau produit/service est également nouveau sur le marché principal	65.8	68.9	56.4	70.3	62.0	68.0
Pourcentage des entreprises ayant introduit un procédé innovant	7.1	5.8	12.3	27.5	24.1	30.7
Infrastructures						
Nombre de coupures d'électricité par mois type	11.6	11.3	13.4	11.8	7.3	8.8
Pourcentage des entreprises victimes de pannes d'électricité	77.4	77.4	77.2	78.7	71.4	75.4
Délai d'obtention d'un raccordement au réseau électrique (en jours, à partir de la demande)	22.7	22.1	23.6	n.a.	38.3	41.7
Délai d'obtention d'un branchement d'eau (jours)	18.2	18.5	17.2	n.a.	25.2	24.1

ENTERPRISE SURVEYS

Commerce						
Délai des formalités de dédouanement pour les exportations directes (en jours)	4.6	n.a.	n.a.	n.a.	10.6	12.7
Pourcentage des entreprises exportant directement (au moins 10 % du chiffre d'affaires)	1.7	1.5	2.8	2.6	8.3	7.4
Pourcentage des entreprises exportant directement ou indirectement (au moins 10 % du chiffre d'affaires)	4.3	3.8	6.7	6.2	12.5	11.1
Délai des formalités de dédouanement à l'importation (en jours)*	26.3	n.a.	54.9	n.a.	14.9	16.2
Pourcentage des entreprises utilisant des matériaux et/ou fournitures d'origine étrangère*	27.2	26.3	29.1	50.9	54.6	61.9
Finance						
Pourcentage des entreprises ayant un compte courant ou d'épargne	51.0	47.4	68.5	80.7	86.8	81.5
Pourcentage d'entreprises ayant recours aux banques pour financer leurs investissements	7.6	3.6	17.8	52.7	20.0	20.5
Proportion des investissements financés par fonds internes (%)	84.2	86.1	79.2	64.5	74.7	76.1
Proportion des investissements financés par des banques (%)	2.6	0.8	7.0	25.1	9.4	8.4
Proportion des investissements financés par des crédits fournisseurs (%)	1.9	2.1	1.3	0.8	5.1	4.8
Pourcentage des entreprises utilisant le crédit fournisseur/client pour financer leur fonds de roulement	10.1	10.2	8.7	20.1	24.0	24.7
Proportion des investissements financés par capitaux propres ou vente d'actions (%)	6.9	6.5	8.4	8.0	5.5	5.5
Pratiques de gestion						
Indice des pratiques de gestion	41.9	n.a.	41.2	47.2	48.7	48.5
Score sur l'action en cas de problème	70.9	n.a.	70.5	74.6	76.1	73.1
Score sur le nombre d'indicateurs de performance contrôlés	23.7	n.a.	22.8	31.7	31.1	27.8
Note relative au respect des délais pour les objectifs de production/prestation de services	48.3	n.a.	48.1	49.8	53.8	52.8
Note sur le caractère réalisable des objectifs de production/prestation de services	40.5	n.a.	39.3	51.3	43.9	46.3
Score sur la connaissance des objectifs de production/prestation de services	32.7	n.a.	32.3	35.7	39.6	37.8
Score sur la base des primes de performance des gestionnaires	28.1	n.a.	28.5	24.9	37.0	38.4
Score sur la mesure dans laquelle les non-managers sont promus sur la base de leurs performances	63.5	n.a.	63.0	68.2	69.0	60.5
Score sur le degré de réaffectation ou de licenciement des non-managers peu performants	29.2	n.a.	29.4	27.2	28.8	32.3
Économie informelle						
Pourcentage des entreprises en concurrence avec des entreprises informelles ou non déclarées	59.0	59.8	57.6	31.5	58.3	58.8
Pourcentage des entreprises formellement déclarées au démarrage de leurs activités dans le pays	56.0	54.6	62.1	73.8	78.9	76.5
Réglementations et fiscalité						
Temps consacré par les cadres aux exigences de la réglementation administrative (%)	19.0	17.0	29.6	25.9	8.2	7.4
Pourcentage des entreprises qui ont fait l'objet d'une visite ou qui ont dû rencontrer des inspecteurs des impôts	68.2	67.3	73.1	72.1	62.2	69.6
Délai d'obtention d'un permis d'importation (en jours)	18.2	19.6	18.8	8.6	16.6	14.0
Délai d'obtention d'un permis de construction (en jours)	19.0	18.1	16.0	28.9	37.0	32.2
Délai d'obtention d'une autorisation d'exploitation	18.5	18.8	16.3	24.2	17.7	15.1
Corruption						
Fréquence de la corruption (pourcentage des entreprises auxquelles un pot-de-vin a été demandé au moins une fois)	28.5	27.8	34.4	5.8	18.0	24.9
Pourcentage des entreprises devant verser des pots-de-vin afin d'obtenir un permis de construire	15.0	17.8	10.5	5.4	26.0	38.6
Pourcentage des entreprises devant verser des pots-de-vin lors de réunions avec des inspecteurs des impôts	26.7	25.3	35.8	6.3	13.0	17.9
Obstacle principal						

ENTERPRISE SURVEYS

Accès au financement	35.3	37.1	28.5	6.3	28.5	28.0
Accès aux terrains	1.2	1.3	0.5	0.0	4.7	5.6
Permis et licences commerciales	0.1	0.1	0.0	0.0	1.7	1.3
Corruption	3.3	3.8	0.7	3.1	7.4	8.9
Tribunaux	0.0	0.0	0.1	0.0	0.5	0.3
Criminalité, vols et troubles	17.5	18.0	15.3	14.5	5.3	4.8
Réglementations douanières et commerciales	2.0	1.5	4.6	0.0	4.4	4.9
Électricité	6.6	6.3	8.6	4.2	10.9	10.6
Main-d'œuvre dont la formation est inadéquate	1.4	1.6	0.6	0.0	2.5	1.4
Législation du travail	0.0	0.0	0.0	0.0	1.6	1.3
Instabilité politique	19.2	18.1	25.7	13.0	8.8	9.8
Pratiques du secteur informel	5.5	5.2	4.3	37.8	8.6	7.3
Administration fiscale	4.5	4.0	7.2	3.9	3.9	4.1
Taux d'imposition	2.4	1.9	3.5	17.1	8.3	8.2
Transport	1.0	1.2	0.4	0.0	2.7	3.4

*Ces indicateurs sont calculés uniquement pour le secteur de l'industrie manufacturière.

1. Pour chaque pays, l'échantillon se décompose en secteur, taille de l'entreprise et région géographique. Le niveau de détail de la classification par secteur dépend de la taille du pays. La classification par taille suit les trois niveaux présentés dans le texte : petite, moyenne et grande entreprise. La classification régionale inclut les principales régions économiques de chaque pays. Grâce à cette méthodologie, les estimations pour les différents niveaux de classification peuvent être calculées sur une base séparée tandis que, dans le même temps, des conclusions peuvent être tirées pour l'économie privée dans son ensemble, hors secteur agricole. Pour plus de précisions sur la stratégie d'échantillonnage, veuillez consulter la Note relative à l'échantillonnage disponible sur www.enterprisesurveys.org.