



Regroupements associatifs professionnels et fonctionnement de marché en ville de butembo (République Démocratique du Congo)

Angélus MAFIKIRI TSONGO*

RESUME

Cette étude analyse l'impact des regroupements associatifs professionnels sur le fonctionnement des marchés locaux. Elle explique d'abord leur processus de formation qui passe par une mobilisation de plusieurs acteurs institutionnels et fait une typologie des groupements associatifs le plus couramment rencontrés dans le milieu cible. Cet article montre que les regroupements associatifs professionnels peuvent influencer les configurations que prennent les marchés en accroissant à la fois le pouvoir économique et le pouvoir social des micro-associations professionnelles. L'analyse de quelques regroupements professionnels dans la ville de Butembo montre clairement que ces institutions développent des stratégies de minimisation des coûts de transaction pour leurs membres et entraîne des imperfections sur les marchés en faussant le jeu de la concurrence suite à la mise à place des forces politiques, sociales et matérielles communes, influencent la réglementation sur les prix des biens et services fournis, jouent un rôle important dans le financement de leurs membres (activité individuelle, projet commun, projet collectif...), assurent une assistance sociale en cas des problèmes particuliers (deuil, mariage, maladie, emprisonnement....). Bref ces regroupements conduisent à une tendance monopolistique au sein d'un métier qu'une association seule ne saura pas tenir face aux divers concurrents économiques et sociaux.

SUMMARY

This study analyses the impact of professional associative groups on the local markets functioning. It explains first their formation process which passes through a mobilization of several institutional actors and makes a typology of associative groups the most currently found in the target area. This paper shows that the professional associative groups can influence the configurations that markets take by increasing at once the economic power and the social power of professional micro-associations. The analysis of some professional groups in Butembo city shows clearly that these institutions develop strategies of minimizing the transaction costs for their members and brings to imperfections on the markets by falsifying the competition game because of the organization of common political, social and material forces, influence the regulation on the cost of supplied goods and services, play an important role in the financing of their members (individual activities, common project, collective project...), ensure a social assistance in case of particular problems (mourning, marriage, illness, imprisonment...). Brief, these groups lead to a monopolistic tendency in the business that an association alone will not be able to hold facing different social and economic competitors.

I. INTRODUCTION GENERALE

Les associations quelque soit leur forme, leur structure, leur fonctionnement et leur stratégie d'intervention sont confrontées à des contraintes aussi bien internes qu'externes. Les contraintes internes peuvent être liées à l'organisation, à la qualification du personnel ou ses compétences, au système de financement, au type d'action à entreprendre, au secteur d'intervention... tandis que les contraintes externes portent sur l'environnement socio économique, sur la synergie ou la concurrence avec

* Professeur Ordinaire et Recteur de l'Université Catholique du Graben.

les autres associations et acteurs impliqués dans le même domaine ou secteur, la forme de l'association (regroupement, fédération, confédération... qui peut avoir une influence importante sur son environnement), les réglementations locales et nationales (depuis longtemps, les pouvoirs publics ont tendance à vouloir contrôler l'action de certaines associations, coopératives...en voulant procéder à une certaine régulation sociale et politique). Ces associations, confrontées aux multiples problèmes peuvent recourir à des alliances stratégiques sectorielles débouchant à la constitution des groupements associatifs ayant plusieurs objectifs comme la défense d'intérêts, l'intégration sociale et économique, l'amplification de la solidarité, la consolidation de la représentation et de la démocratie locale...

Certaines associations, selon qu'elles appartiennent ou interviennent dans tel ou tel autre domaine ou secteur, peuvent se buter aux mêmes types d'obstacles, ce qui est souvent le cas pour ce qui concerne les contraintes externes d'un certain secteur d'activité. Etant donné leur incapacité individuelle à trouver des solutions directes à la majorité de leurs problèmes, elles pourront éventuellement les affronter ensemble dans le cadre d'un regroupement associatif ou d'une union momentanée qui peut prendre plusieurs formes comme un syndicat ou une corporation de fait ou de droit formelle ou informelle.

Aussi, conviendrait-il de préciser que les théories sur les groupements associatifs mettent en évidence des stratégies qui aboutissent à la mise en place des ententes sociales qui peuvent avoir un impact sur l'efficacité des institutions et des acteurs, sur le secteur cible et sur le développement des synergies et d'un environnement externe positif.

La création des groupements d'associations (sectoriel, professionnels ou autre) ou des corporations (de plus en plus nombreuses avec l'explosion des associations sectorielles) semble devenir un phénomène assez courant en République Démocratique du Congo et dans la ville de Butembo en particulier. Il est donc tout à fait normal que ce phénomène attire la curiosité des observateurs anthropologues, des socio-économistes et des politologues. La question fondamentale est celle de savoir comment les groupements associatifs influencent le fonctionnement des marchés dans certains secteurs spécifiques soit en réduisant les coûts de transactions des associations membres, soit en donnant naissance à des formes des marchés qui limitent la concurrence, soit en augmentant la capacité de financement, l'efficacité et l'assistance sociale des associations adhérentes. Il est possible que la recherche d'une meilleure représentation, d'une bonne mobilisation des membres des associations et des associations elles-mêmes, d'une intervention efficace en vue d'accroître le pouvoir de négociation des associations dans leur environnement et secteur seraient à la base d'un accroissement continu de nombre de regroupement associatif.

Il n'est pas impossible que les regroupements des associations entraînent des imperfections sur les marchés dans leur secteur d'intervention en faussant le jeu de la concurrence et entraver ainsi l'impulsion de l'allocation optimale des biens et services

et l'impulsion des innovations. Ces regroupements peuvent également accroître des synergies nécessaires pour une rationalité dans les actions et une rationalisation des moyens (mise en commun de certaines ressources humaines, matérielles, sociales et financières).

Cet article analyse les effets de regroupement de certaines associations et des associations professionnelles sur l'efficacité des interventions des adhérents et sur le fonctionnement des marchés. Il s'agit également de faire une appréciation de certaines actions et stratégies mises à œuvres par les associations corporatives dans la réalisation des actions pouvant induire des changements dans leurs secteurs spécifiques et sur les marchés de la ville de Butembo. Deux objectifs spécifiques sont visés dans cet article :

- Analyser le processus de constitution des groupements associatifs et des organisations professionnelles, faire une typologie de ces institutions et identifier les différentes stratégies de mobilisation des associations dans les différents secteurs;
- Etudier l'impact des groupements associatifs sur le fonctionnement de marché et sur le développement des adhérents. Il s'agira d'analyser les effets des interventions corporatives sur la libéralisation de l'économie et le degré de leur domination.

Pour atteindre ces différents objectifs, une démarche inductive est utilisée mais couplée à trois approches théoriques suivantes : une approche historique permettant de faire l'analyse du processus de formation de regroupement d'associations dans le temps ainsi qu'une typologie de ces institutions, une approche systémique qui facilite l'analyse de l'interaction entre ces groupements et le marché, une approche analytique axée sur le développement local qui nous aide à étudier les effets réels des groupements associatifs sur le fonctionnement de marché et sur le développement local.

Pour mener cette étude sur l'effet de regroupements associatifs professionnels sur le marché local, deux sources des données ont été utilisées :

- les sources documentaires qui nous permettent d'obtenir les éléments nécessaires sur les différentes études antérieures sur les groupements associatifs (ou associations des entreprises individuelles), sur les marchés, sur leurs interactions et sur le développement local. Elles comprennent des informations recueillies dans les ouvrages, dans les revues, dans les notes de cours, dans les monographies, dans divers rapports, mémoires, thèse, les témoignages de certains acteurs locaux etc.

L'enquête qui nous a permis de recueillir des données empiriques sur les groupements associatifs (leur force, leur faiblesse et leurs stratégies) et leur impact réel à la fois sur le fonctionnement et l'organisation de marché et sur le développement institutionnel local. Dans cette étape, on a procédé à des observations, des interviews et une enquête par questionnaire. A l'issue de nos investigations, nous espérons révéler la validité et l'importance des stratégies relationnelles des groupements associatifs sur le marché, ce qui ne sera pas sans intéresser toutes les associations en général et micro-entrepreneurs et micro association professionnels en particulier.

II. PROCESSUS DE FORMATION DE REGROUPEMENTS ASSOCIATIFS PROFESSIONNELS

Une association est un groupement volontaire de plusieurs personnes qui mettent en commun, de façon durable, leurs connaissances et leurs activités dans un but autre que celui de partager des bénéfices. Il s'agit d'un groupe d'accès libre et volontaire ayant de buts, une vision, une division de travail et des règles de gouvernance codifiées dans les statuts et poursuivant des objectifs fixés par les membres. Deux dimensions importantes propres à chaque association peuvent être retenues. La première est l'orientation vers des buts particuliers qui est à la base d'une diversité dans le monde associatif (parti politique, des groupes d'action sociale, économique et culturelle, association de développement socio-économique...). C'est ainsi que parler d'association sans préciser sa finalité révélerait un manque dans la définition de l'objet, d'autant plus que les buts que se donne une association sont reliés à des valeurs et de convictions. En revanche, la seconde dimension permet de poser un dénominateur commun institutionnel, c'est le mode d'action spécifique de l'association, à savoir la production collective de prestations par une interaction codifiée entre les acteurs. Pour Kellerhals, l'association met l'accent sur un genre particulier de relation à autrui¹.

L'association doit avoir une capacité d'adaptation qui lui permet d'établir et de gérer les rapports entre son système d'action et son environnement externe symbolisé par plusieurs éléments notamment le degré de dépendance, l'orientation des résultats obtenus (vers d'autres organisations ou les besoins de ses membres), le système de communication avec l'environnement et la gouvernance organisationnelle. Elle doit également disposer d'une capacité de se fixer des buts, de les poursuivre et de les atteindre. Cette dimension donne à l'association une orientation claire et une légitimité interne (liées à la convergence des objectifs explicites tels qu'ils sont perçus par les membres de l'institution) et externe. Les organes de gouvernance de l'association doivent jouer un rôle dans cette orientation, dans sa politique institutionnelle et dans la maîtrise des zones d'incertitude qui peuvent être entretenues par les différents acteurs.

Les membres de l'organisation doivent se sentir intégrer par un jugement positif et objectif des actions de l'instance dirigeante permettant ainsi l'accroissement de la motivation des acteurs qui peut également résulter de la forme et de la structure de mode de gouvernance et des stratégies mises à place dans la défense des membres .

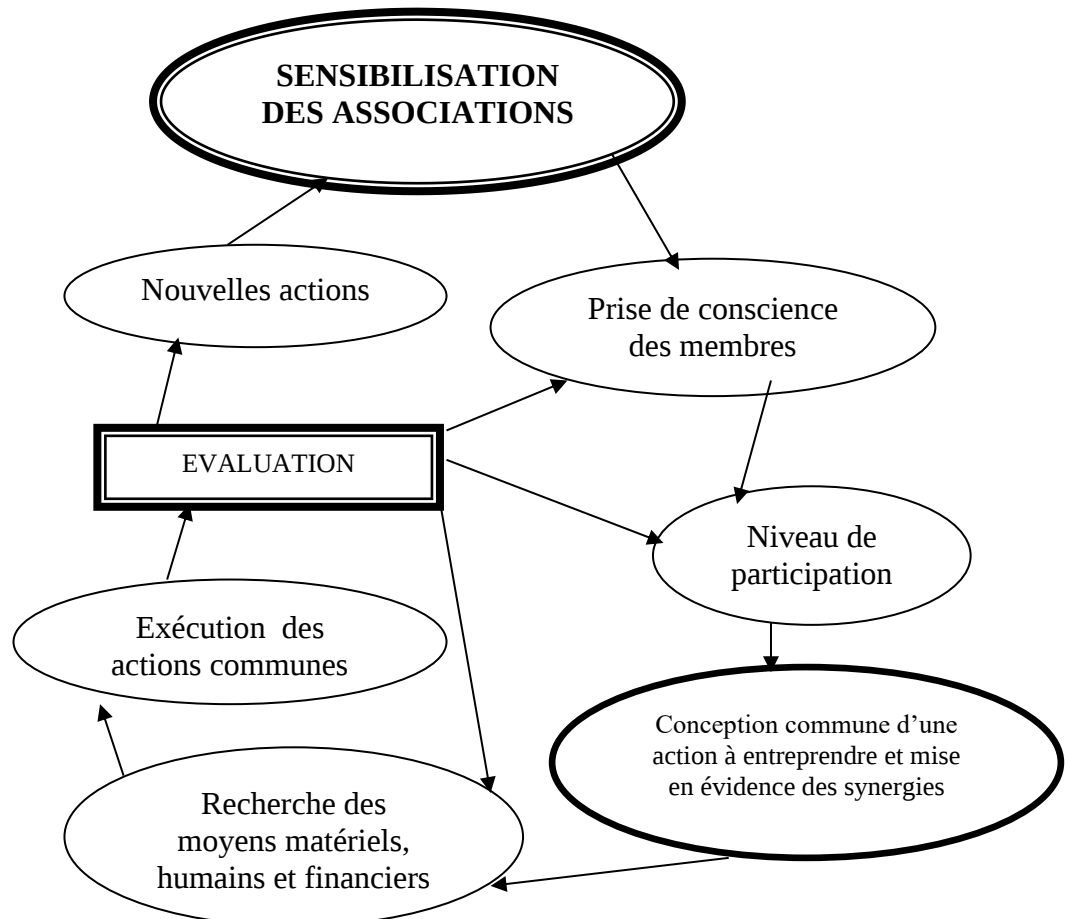
¹ KELLERHALS Jean. : « Action collective et intégration sociale : dynamismes et tensions des stratégies associatives » in Collaud, Marie-Chantal et Gerber, Claire Lise (sous direction) : *Vie associative et solidarités sociales*, Lausanne, Editions Réalités sociales, 1993, pages 49.

Les associations et tout le secteur non marchand non associatif permettent une diversité d'offre de prestation qu'un Etat ne peut réaliser car son action est un reflet d'un compromis avec les autres acteurs. L'association permet également à ceux qui veulent participer plus activement à la société de fournir plus des biens collectifs. Elles échangent ce qu'elles possèdent contre ce qu'elles ont besoins pour réaliser leurs objectifs. C'est ainsi qu'elles peuvent compter sur la générosité des donateurs pour offrir des biens et services collectifs. Elles innoveront facilement en raison d'interaction entre ces membres et la pratique démocratique. L'association est la défense d'une vision particulière dans la recherche des solutions aux problèmes des populations (membres et non membres), d'un mode d'action spécifique, d'une innovation sociale ou économique et des valeurs qui reflètent la conviction des membres.

Pour renforcer leur efficacité, les associations se regroupent souvent en fédération ou en union. Celle-ci permet notamment de mieux agir comme groupe de pression tant vis-à-vis du public que des autorités ; de faire des économies d'échelle en matière d'information, d'infrastructure, de ressources humaines, de mieux coordonner les actions et de les cibler davantage ; de définir des critères d'évaluation comparatifs et de rendre ainsi l'action plus adéquate. Mais ce mouvement fédératif ne va évidemment pas sans certaines craintes de la part des associations originelles : peur de perdre leur « clientèle », de se confronter à d'autres groupes plus forts et de se voir minorisées, crainte que d'éventuelles rationalisations ne nuisent à des intérêts particuliers bien légitimes, souci de ne pas perdre le style ou l'ambiance propre à tel ou tel groupement, etc. Ces dilemmes se font aujourd'hui particulièrement vifs dans des domaines comme ceux de l'action sociale, où l'Etat et ses agences sont devenus la principale source de fonds dans certains pays. Or en même temps que cette intrusion de l'Etat donne aux associations une force et une stabilité évidentes, elle s'accompagne fatalement d'un certain contrôle. Celui-ci est compréhensible, et il n'est néfaste que si le mouvement associatif n'a pas les ressources intellectuelles et politiques suffisantes pour faire prendre au sérieux ses propres perspectives. Ici comme dans bien d'autres contextes, la confrontation d'intérêts à la fois complémentaires et divergents n'est vraiment créatrice que si les divers acteurs impliqués ont une force non négligeable. D'où une pression accrue vers les coordinations et les évaluations, que renforcent encore les difficultés que connaissent les finances publiques. Mais cette évaluation n'est pas simple : elle doit considérer à la fois, tout en les distinguant, l'efficacité de l'action et de son adéquation, les objectifs à court terme et l'évolution probable des besoins, le souci d'autonomie et la nécessité des synergies.

Un des éléments importants pour un groupement est d'assurer une bonne mobilisation des associations partenaires et la mobilisation des membres des associations par la mise à place d'un processus explicatif et de sensibilisation. La cohésion du groupement dépendra en partie de conscience et d'intérêt des institutions membres. La dynamique de mobilisation peut suivre les processus décrits dans la figure ci-après.

Figure 1 : Dynamique de mobilisation des associations



La mobilisation permet la participation communautaire nécessaire pour la résolution de certains problèmes collectifs. Il s'agit d'une série d'interventions, mise au point pour accroître l'engagement d'une communauté ou de plusieurs associations dans les décisions qui touchent leur propre développement. Les étapes les plus importantes restent la conscientisation, la définition des priorités (conception commune d'une action) et l'évaluation ou l'appréciation de l'exécution des actions communautaires.

La conscientisation vise à stimuler la communauté à agir pour changer sa propre destinée. Elle permet aux membres de la communauté d'être conscients des réalités spécifiques. Il s'agit d'une prise de conscience participative. Durant cette étape, il est important d'éviter que l'on fasse de fausses attentes, et contrecarrer activement les inévitables suppositions et rumeurs sur le genre d'aide que l'on peut espérer.

Les buts de la mobilisation pour le développement des associations ou des groupements communautaires peuvent varier d'une région à une autre. Dans tous les cas, il y a une série d'éléments communs, comme l'éradication de la pauvreté, une bonne gouvernance, du changement dans l'organisation sociale (l'accroissement de la capacité communautaire, l'augmentation du potentiel des gens pauvres ou marginalisés et équilibre entre les sexes, progrès des organisations locales (consolidation de la représentation et de la participation dans les affaires communautaires), la promotion de la participation égalitaire, la défense des relations fonctionnelles et de la coopération entre les différentes organisations : la promotion d'opportunités pour la coordination et la mise en commun des recours locaux (humains, financiers, fournitures, terres).

Le groupement des associations qui résulte de cette mobilisation peut être dû à un leadership fort ou à un besoin particulier (ressources matérielles, humaines et financières) qu'une association isolée ne sait pas satisfaire soit à la recherche d'une efficacité dans les interventions. Il favorise le développement de l'interdépendance des associations, de leur interconnexion et interconnaissance, de leur institutionnalisation et dispose d'une représentation commune et des intérêts partagés.

III. TYPOLOGIE DES GROUPEMENTS ASSOCIATIFS PROFESSIONNELS

D'une manière générale, le groupement permet la flexibilité dans les actions, la spécialisation de l'offre (des services et des biens) des associations, stimule la participation des membres de différentes actions et l'innovation et accroît l'efficacité de différentes interventions.

Pour arriver à former un regroupement actif, une restructuration des associations de base doit suivre quatre étapes suivantes :

- L'accroissement de l'importance de l'interaction entre les institutions de base (convergence des vues...)
- L'émergence d'une structure de domination inter organisationnelle entre les associations bien définie et la mise au point des modalités de coalition ;
- L'augmentation du volume des informations à échanger entre les associations ;
- Le développement d'une conscience mutuelle entre les participants à l'intérieur des organisations engagées dans les mêmes finalités.

Les différents groupements associatifs visent leur propre intérêt (satisfaction sociale, économique et politique) des membres ; soit une réorganisation des activités pour accroître l'efficacité de l'association, répondre aux besoins des acteurs implantés dans son milieu d'intervention

Le recours à des groupements associatifs correspond est motivé par plusieurs éléments notamment la taille, la nature de leurs activités, les problèmes rencontrés et les stratégies à suivre. Ils révèlent comme raisons :

- La maîtrise des besoins ou d'un marché spécifique. Il s'agit des associations horizontales. Dans de nombreux cas, le regroupement est composé des associations ou entités économiques concurrentes opérant sur le même marché ou dans le même secteur. Le regroupement se réalise par association des deux institutions ou par absorption de l'une par l'autre. Les stratégies de rapprochement ont pour objectif de réduire la concurrence ou d'opérer un partage du marché (entente, cartel), ou d'augmenter la part de marché (absorption) pour concurrencer plus efficacement les firmes ou associations tierces, ou bien encore de réaliser des actions communes.
- La maîtrise d'une filière ou d'un secteur donné : les associations verticales faisant allusion à l'intégration, en aval ou en amont, qui se réalise souvent par regroupement des associations de base ou des entreprises ou dans le cadre d'une stratégie de filière. Il s'agit d'éliminer les concurrents du circuit de distribution des biens ou des services collectifs ou d'accroître l'efficacité de nouvel ensemble constitué en intégrant dans une seule institution les profits sociaux ou économiques afférent aux divers stades d'élaboration d'un produit ou de service.
- La réduction des coûts des interventions (coûts de transactions, coûts de distribution, de diffusion d'une innovation... Ce sont des coûts réalisés suite à des économies d'échelle ou de l'étalement des coûts fixes sur une production plus importante.

3.1. Typologie générale des groupements associatifs

On peut classer les groupements suivants plusieurs critères notamment la taille, les objectifs visés, la durée de vie, le domaine d'action ou d'activités, les catégories professionnelles, le sexe, la forme et la structure des associations

Suivant la taille, on distingue trois catégories de groupements associatifs :

- Groupements de petite taille qui peuvent être la résultante d'une association d'un petit nombre des membres et de nombreuses associations de petites tailles
- Groupements de taille moyenne en général constitués d'au moins quatre associations
- Groupements de grande taille comprenant plusieurs associations de taille différente

En se basant sur les catégories socioprofessionnelles, on peut distinguer les groupements suivants :

- Des corporations économiques : elles s'appuient sur l'idée que l'individu isolé ou une association professionnelle et sectorielle est trop faible pour défendre efficacement ses intérêts, pour s'assurer contre certains risques, pour réaliser

certaines œuvres. En tous les domaines se manifeste cette impuissance relative ; dans les diverses branches de l'économie, comme dans les activités de l'ordre désintéressé, intellectuelles, morales, charitables. L'individu est ainsi amené à s'associer avec ceux de ses semblables qui ont les mêmes œuvres. Il existe des règles claires qui régissent les membres d'une corporation. Par exemple la Fédération des entreprises du Congo (FEC) comprend à la fois des individus comme membres (commerçants) et des associations sectorielles de petits commerçants (association des vendeurs de chaussures, associations des restaurateurs...)

- Des syndicats : Ce sont des regroupements professionnels ayant pour mission de défendre les intérêts de leurs membres dans une profession, un métier, un secteur spécifique d'activité (syndicat paysan, syndicat des producteurs de café, syndicat des patrons, une fédération des syndicats agricoles...) ou alors dans une entreprise.

Suivant le secteur d'activités, on distingue deux catégories de groupements :

- Groupement sectoriel qui comprend plusieurs associations travaillant dans le même secteur (par exemple une fédération des producteurs de banane qui regroupe plusieurs associations locales impliquées dans l'économie bananière),
- Groupement intersectoriel qui comprend plusieurs associations de plusieurs secteurs dans un lieu donné (groupements des associations de plusieurs secteurs d'activités...).
- Groupement régional qui comprend des associations d'une région particulière (exemple l'association des producteurs d'une région, l'association des ressortissants d'une région ou d'une province...).

Suivant la forme et la structure, on distingue cinq types de groupements :

- Le réseau rend compte dans une perspective interactionniste des relations entre organisations, des relations changeantes mais stables, informelles et formelles. Il doit jouir d'une certaine permanence. Pour un réseau, il faut la présence de plusieurs acteurs collectifs organisés, un certain niveau de fréquence et d'intensité entre des interactions entre ces acteurs interdépendants et qui entraînent une interconnexion et une indépendance par rapport à l'environnement externe. Un réseau peut être social quand il regroupe un ensemble d'entités (personnes, groupes ou institutions) qui échangent entre eux par des liens forts ou faibles créés et vécus lors des interactions sociales. Il se manifeste par des relations entre personnes dans le cadre de relations de proximité, d'amitié, de collaboration professionnelle ou scientifique (un réseau des organisations des agriculteurs, un réseau des associations confessionnelles, un réseau des associations régionales...). Il peut constituer un facteur de résistance à l'environnement externe d'une association membre. Dans la région de Butembo, on peut citer le réseau des associations féminines, le réseau WIMA qui regroupe quelques associations de la société civile de Beni et Lubero, le réseau des associations des producteurs

agricoles de territoire de Lubero...

- Les unions des associations permettent de mener des actions communes suivant les règles arrêtées par les membres. Elles peuvent déboucher sur des fusions des institutions.
- La plateforme est un groupe d'associations régi par un ensemble d'idées sur lesquelles s'appuie un programme spécifique (politique, économique, social...) ou un ensemble d'association défendant une vision spécifique dans un secteur donné. Il s'agit d'un lieu d'accueil des idées politiques où se discute la possibilité de leur mise en application.
- La fédération des associations est une institution représentant plusieurs associations ou coopératives (par exemple une fédération des entrepreneurs du Congo ou de mutuelles d'assurance, mutuelle de santé...)
- La confédération est une union d'associations, de fédérations des associations ou de sociétés (confédération des syndicalistes...).

Toutes ces formes institutionnelles modifient les rapports de force dans l'environnement à la fois externe et interne de toutes les associations impliquées. Elles créent sur le marché un pouvoir particulier pour les groupements associatifs qui peuvent agir en groupe et modifier le niveau de concurrence économique, sociale et politique

Elles exercent une certaine influence assez importante sur les autres éléments de l'environnement économique, social qui sont : soit des entreprises, soit des associations soit d'autres agents économiques et sociaux tels les unités de production collective, les administrations, les ménages, ... Elles subissent en même temps l'influence des autres agents socio-économiques dont les tierces associations de même secteur ou non. D'une part, les différents groupements associatifs s'affrontent sur les marchés de production des biens et des services collectifs dans le cadre des relations concurrentielles, et d'autre part, des relations de complémentarité ou de synergie entre les unes et les autres pouvant aboutir à une domination ou même une fusion d'institutions. On se trouve ainsi dans une sorte de marché où les échanges se focalisent sur les biens collectifs ou des biens individuels fournis par une institution collective ou communautaire.

Soulignons que les agroupements associatifs opèrent également sur les marchés traditionnels notamment sur le marché des produits ou services, le marché financier (les moyens de financement), le marché du travail, le marché des approvisionnements (équipements et biens courants). Tous ces marchés ne sont pas indépendants les uns les autres car, à des degrés divers, les biens ou services sont substituables les uns aux autres. Les groupements associatifs peuvent être concurrentes entre-eux ou avec les entreprises s'ils fournissent sur le marché des biens et des services proches. Ils peuvent ainsi développer des stratégies différentes.

3.2. Types d'associations et/ou de regroupements professionnels en ville de Butembo

Dans les territoires de Beni et Lubero, le mouvement associatif est constitué de plusieurs types d'institutions formelles et informelles. Il s'agit des associations d'appui, des groupements associatifs, des réseaux, des syndicats, des plate formes, de coopératives, des organisations féminines, des associations de droits de l'homme, des organisations confessionnelles, des mutuelles et mutualités, des associations financières locales (tontines...), des associations villageoises de développement, des associations à caractère politique (parti politique...).

- **Les organisations d'appui** sont nombreuses dans la région de Butembo et dans les territoires environnants. Ce sont des institutions qui encadrent des associations de base, des initiatives locales de développement, des comités locaux de développement... et les accompagne dans la réalisation de leurs actions et de leurs interventions sur terrain. Parmi ces associations, on peut citer le Centre de formation et d'animation pour le développement solidaire (CEFADES) qui appui plusieurs groupements de base dans les territoires de Lubero et de Beni, le Syndicat Paysan (SYDIP) qui défend les intérêts des paysans membres et des fédérations paysannes dans les diverses filières de production...
- Les groupements associatifs sont constitués de plusieurs associations opérant dans le même secteur ou pas et qui se mettent ensemble pour réaliser certaines actions communes. Les associations membres ne perdent pas leur autonomie et la structure de groupement leur permet de rationaliser les moyens. On peut citer dans ce cadre le groupement associatif axé sur la formation des membres, sur l'acquisition de moyens de financement auprès des bailleurs des fonds qui exige des structures plus fiables et d'une certaine taille, la mise en place des infrastructures bénéfiques à toutes les associations membres de groupement (par exemple des infrastructures de stockage et conservation des produits membres, l'entretien des infrastructures routières rurales, l'acquisition d'un moyen de transport en commun...).
- Les mutuelles et mutualités sont constituées des associations qui mènent localement des actions sociales de prévoyance, de solidarité et d'entraide destinées à la fois aux membres et à des communautés. Le principe de solidarité constitue le véritable fondement de la mutualité. Rudolph Rezsahazy précise que les différentes organisations de bienfaisance et assistance ont pour but, à

l'instar des mutualités, de donner de secours aux éprouvés.¹ Ces types d'institution sont actives dans plusieurs domaines. C'est ainsi qu'on distingue dans la ville de Butembo diverses formes de mutualités notamment celles d'assistance sociale, sanitaire, confessionnelle, laïque, les mutualités d'épargne et crédit, les mutualités culturelles...Elles concernent tous les secteurs économiques et sociaux.

- **La tontine** est une association composée d'un groupe de participants versant des contributions régulières dans un fond commun particulièrement réservé tour à tour à chaque contributeur. Cette forme d'association se rencontre dans les quartiers de la ville mais également parmi les membres de certains petits métiers. C'est un système d'épargne individuelle en même temps collective en vue du financement des dépenses individuelles des membres.
- **Les syndicats** sont des regroupements professionnels ayant pour mission de défendre les intérêts de leurs membres dans une profession ou un métier ou alors dans une entreprise ou dans une association. C'est pour cette simple raison que l'on distingue des syndicats patronaux et les syndicats des travailleurs. Il s'est formé dans plusieurs métiers ou professions, des syndicats. On peut citer à titre illustratif le Syndicat de Défense des Intérêts des Paysans, le syndicat des transporteurs du Congo, le syndicat des restaurateurs et plusieurs autres qui sont sous la bannière associative, d'union ou des fédérations.
- **La coopérative est constituée d'un** groupe des personnes entreprenant ensemble en vue de tisser un partenariat social pour devenir beaucoup plus performant dans un secteur spécifique. Il vise à promouvoir l'intérêt commun. C'est la forme d'association formelle la plus ancienne qui couvre les secteurs économique et social. Elle est régie par six principes de base notamment l'adhésion volontaire ou libre et démission libre, le contrôle démocratique, l'intérêt strictement lié au capital, la ristourne proportionnelle aux transactions avec la coopérative, le développement de l'éducation, de la formation des coopératives, la coopération entre coopératives (inter coopération).

Il existe plusieurs catégories des coopératives notamment celles de service (Coopérative de consommation qui favorise l'achat commun des fournitures et des services, des coopératives de crédit...), de production (coopérative agricole, ouvrière de production...), sociale...On peut citer quelques coopératives comme COOCEKI, COODEPOL, COOTRAVEPO...

¹ REZSOHAZY RUDOLF : Pour comprendre l'action et le changement, Edition Duculot, 1996, page 56.

IV. IMPACT DES REGROUPEMENTS ASSOCIATIONS PROFESSIONNELS DE LA VILLE DE BUTEMBO SUR LES MARCHES LOCAUX.

4.1. Aspect général des regroupements associatifs cibles

Plusieurs associations sont des organisations soit informelles constituées des personnes qui veulent communiquer ensemble, agir, partager les mêmes objectifs et mettre ensemble un dispositif donné pour la réalisation de leur objectifs soit en organisation informelle qui comprend des individus qui ne poursuivent pas un but commun, mais qui, dans leurs actions peuvent contribuer aux mêmes objectifs. Toutes ces organisations peuvent être économiques qui agissent en interaction en vue d'atteindre des buts économiques individuels et collectifs nécessaire à la satisfaction des besoins des êtres humains. Les groupements professionnels comme la fédération des entreprises du Congo (FEC) en font partie. Ce sont ces regroupements professionnels qui sont analysés dans cette étude.

Les regroupements des entrepreneurs comme la Fédération des Entreprises du Congo (FEC), rassemblent des associations regroupant des professionnels d'un même métier. Leur rapprochement est déterminé par l'homogénéité des difficultés qu'ils rencontrent dans leur métier ou alors par le besoin d'intégration dans la société et la valorisation de leur profession, mieux encore la recherche de la protection sociale et l'assurance contre certains risques (accidents, maladies, décès,...).

Ces associations sont même élargies sur les petits métiers de survie, les petites unités de production marchande de biens et services qu'on nous permettra de qualifier d'informelles à partir du moment où ces dernières échappent souvent aux formalités administratives à leur création.

Dans le cadre de cette étude sur l'impact de regroupement associatif sur le marché, nous avons travaillé sur quatorze institutions regroupant des professions ou des métiers différents. Deux catégories d'association nous ont intéressé : les associations d'entrepreneurs spécialisées dans la vente des biens (l'association Congolais des tenanciers des Boulangeries et Cafétérias

(ACTBC), Coopérative des transporteurs et Vendeurs des Poissons au Congo (COOTRAVEPOC), Union des Négociants des Produits Agricoles au Congo (UNEPROAC)), l'Association des Vendeurs des Clous en Ville de Butembo (AVC), Association des Trafiquants du Congo-Est (ATRACE)) et celles travaillant dans la vente des services (l'Association des Artistes Coiffeurs (AAC), l'Association des Couturiers de Butembo (ACBU)), l'Association des Loueurs des Véhicules et des Transporteurs au Congo (ALOVETRACO)), l'Association des Photographes du territoire de Lubero (APHOLU), l'Association des « Taximan » de Motos et Voitures (ATAMOV), l'Association des Transporteurs au Congo (ATCO), association des menuisiers au Congo (AMECO) associations des mamans vendeuses des chaussures (AMAVES)...

Ces différents regroupements sont soit formels disposant ainsi des statuts notariés et reconnus par les autorités locales compétentes), soit informels dont la caractéristique commune des membres est le métier ou la profession qui les rassemble au sein d'une tontine, d'une mutuelle, d'un syndicat ou d'une coopérative... Les différents aspects Avant de les citer (les motivations), soulignons que ces quatre aspects associatifs (tontine, mutuelle, syndicat et coopérative) peuvent se combiner dans la pratique au sein de certaines associations des entrepreneurs que nous avons rencontrées. Ainsi les participants aux groupements espèrent recevoir des services des institutions associatives : la défense en cas de difficultés (litiges avec les pouvoirs publics, abri contre les taxes exorbitantes, aide pour répondre à certaines formalités administratives, se prémunir contre les tracasseries administratives...), l'accroissement des profits des membres et la promotion de leurs activités (c'est une forme d'assurance contre les risques du métier et les imperfections du marché), l'assurance spécifiquement contre les risques sociaux (maladie, accidents, décès,..., bref les dépenses sociales ou l'assistance sociale).

4.2. Caractéristiques des groupements associatifs

Les différents groupements associatifs de regroupement professionnel qui vise la stabilité et la viabilité de ces membres. Les enquêtes ont été menées sur quatorze institutions associatives dont les caractéristiques sont résumées dans le tableau ci-après

Tableau 1 : Caractéristiques des groupements associatifs

Institutions	Année d'existence	Nombre des membres	Nombre des associations	Taux de participation	Domaines d'intervention
A.TRA.C.E	10	328	2	78	Commerce
A.LO.VE.TRA.CO.	20	138	1	25	Location des véhicules
COO.TRA.VE.PO.C	9	83	2	34	Transport et commerce des poissons
A.C.T.B.C	11	146	3	78	Boulangeries et restaurants
A.PHO.LU.	13	540	3	80	photographie
COO.DE.PO.L	17	37	2	77	commerce des poissons
U.NE.PRO.A.C	11	348	3	26	Commerce des produits agricoles
A.TA.MO.V	18	14.380	3	27	Transport des personnes (taximan)
A.P.I.LU	15	12	1	100	pétroliers
A.V.C.	11	87	1	25	Commerce des clous
A.A.C.	9	89	3	113	coiffure
A.C.BU.	9	217	3	27	Couturiers et tailleurs
A.T.CO.	26	398	3	47	Transport routier
A.ME.CO.	11	27	2	82	Artisans menuisiers

Toutes ces associations professionnelles font partie de la fédération nationale des entrepreneurs du Congo (FEC) et participe aux activités de l'agence locale. On peut constater que la majorité des associations sont constituées dans le secteur de vente de service et du commerce. Les effectifs de ces associations sont dynamiques et changent avec le temps et les difficultés rencontrées par les membres. Dans certaines circonstances, les effectifs peuvent diminuer pour diverses raisons notamment le changement d'activité, la peur de payer les taxes, la crise de confiance, la scission ou la fusion, la crise économique et financière internationale, la faillite des anciens et de nouveaux adhérents (novices dans le secteur pétrolier), la prospérité des affaires et le changement d'activité par certains membres, la crise de confiance, la concurrence des associations d'un même secteur, les radiations de certains membres et les conflits entre les membres.

4.3. Impact des regroupements associatifs

Les différents regroupements associatifs professionnels jouent véritablement un rôle interne et externe pour ses différents membres. Ils interviennent généralement dans la gestion de conflit entre les membres, la gestion des contentieux. Ils accroissent également le pouvoir économique et social des membres.

4.3.1. Gestion de conflits entre les membres

Ils interviennent dans la gestion des conflits internes qui peuvent s'expliquer par l'inégalité dans l'assistance aux membres, l'insolvabilité d'un membre à l'égard d'un autre, l'inégalité dans le partage d'un revenu d'une transaction mené ou réalisé en groupe, la concurrence économique (tricherie des membres en accordant un rabais occulte malgré l'entente préalable entre les membres, le détournement de fond de l'association par les instances dirigeantes, le conflit personnel entre les membres...

La compétition et la course au pouvoir sont les sources des conflits les fréquentes avec 28,57% chacune, l'inégalité (discrimination) dans l'assistance sociale aux membres, la compétition des prix (tricherie par la baisse de prix d'un concurrent membre) représente chacun de 22% des cas, l'insolvabilité d'un membre avec un score de 14% et les autres sources restantes représentent chacune plus de 7% des cas.

4.3.2. Gestion des contentieux avec les tiers (non membre) exerçant le même métier ou la même profession.

Il s'agit d'analyser l'état de la concurrence dans certains métiers ou certaines professions dans lesquelles se sont érigées des corporations ; notamment la libre entreprise dans une profession. Est-il qu'il existe déjà des métiers ou professions dans lesquelles l'entrée d'un nouvel entrepreneur suppose, ipso facto, préalablement l'adhésion de ce dernier dans la corporation. Toutefois seules les formalités portant sur les conditions d'adhésion sont à remplir par l'adhérent potentiel ou le néophyte dans le métier. Le contentieux porte essentiellement sur la concurrence non loyale entre les membres autour des éléments suivants :

- La baisse de prix de vente par un concurrent non affiliés à la corporation. Ce type de conflit crée une méfiance à l'égard de l'entrepreneur marginal à l'association.
- Par ailleurs, la concurrence peut se faire sur les prix d'achat. Dans ce cas, les entrepreneurs marginaux et tricheurs affaiblissent la corporation lorsque ses membres ont convenu de ne pas dépasser un certain seuil de prix d'achat auprès des fournisseurs ; une stratégie et une mesure que les entrepreneurs marginaux peuvent outre passer quand ils espèrent profiter de la rareté d'un bien lorsque les membres de

l'association se sont abstenus temporairement de s'approvisionner ou d'acheter un bien ou un service. Le cas que nous avons rencontré lors de nos investigations est celui de ALOVETRACO (Association des Loueurs des Véhicules de Transport au Congo) qui décide parfois du loyer à payer mais adoptés par les institutions non adhérentes.

- La concurrence entre plusieurs syndicats dans un secteur d'activité. En sus, dans certains secteurs ou certaines branches s'est déjà formé plusieurs associations. C'est le cas de la branche de transport qui connaît déjà quatre associations tel le SYTRACO (syndicat de transporteurs au Congo), l'ATCO, association de chauffeurs ...qui se disputent la gestion de certains domaines tel le parking.

- Une autre concurrence source de différends entre les corporations et les professionnels marginaux, s'observe toujours dans le secteur du transport. En effet lorsque l'association régleme le ordre dans un parking (un véhicule après un autre) pour partager équitablement le marché, les membres récalcitrants cherchent à perturber cet ordre en vue de réaliser des surprofits, ce qui est une source de discordes. Un autre cas illustratif est celui de l'importation de poissons qui est réglementée par les deux coopératives « jumelle »¹ la COODEPOL et la COOTRAVEPOC qui appliquent le même système pour accorder la chance de gagner à tous les membres.

Eu égard à tout ces faits que nous venons d'évoquer ci-dessus, plusieurs associations ont tendance à imposer l'adhésion au groupement associatif professionnel des différentes institutions ou personnes qui travaillent dans le secteur et mettent au point des stratégies visant à exclure les entrepreneurs récalcitrants sur le marché. Par exemple les deux dernières coopératives tiennent le marché principal de poisson au centre ville de Butembo. Il en est de même la propriété de dépôts de poissons situés dans la même zone.

Pour l'ATA MOV, un entrepreneur marginal ou informel dans le transport urbain est purement et simplement exclu de la profession ou du marché de transport car on ne peut retrouver un taximan non affilié sur les différents stationnements.

Pour l'APHOLU, un photographe non affilié est arrêté par les membres de la brigade de groupement professionnel qui bénéficie de l'aide des autorités locales. Elle peut même ravir les appareils des photographes non affiliés. La situation est la même pour la corporation de couturiers (ACBU).

¹ Ces deux coopératives sont les fruits d'une scission intervenue à la suite d'un conflit qui déchirait la COODEPOL qui serait la seule dans la branche

Le reste des associations se contentent de sensibiliser les marginaux ou non affiliés tout en respectant néanmoins leur liberté alors que par ailleurs trois associations ont déclaré ne pas avoir de problèmes avec des entrepreneurs non affiliés ou marginaux à leurs corporations.

4.3.3. Pouvoir économique des groupements

Le pouvoir économique de regroupements professionnels est important. Il permet aux associations d'imposer leur volonté à d'autres personnes. Le pouvoir sur le marché ne pourrait se concevoir sans le maintien d'une certaine distorsion entre le prix et le coût marginal. On pouvait aussi s'attendre à ce que les associations maîtrisent parfaitement les niveaux d'offre de différentes branches ou secteurs de façon à influencer sur les coûts des transactions. C'est ainsi que les composantes essentielles du marché comme le prix, l'offre et la demande peuvent être partiellement ou totalement influencées par les actions et les stratégies mises en œuvre par les regroupements associatifs professionnels.

- La fixation des prix des biens et services

Le regroupement associatif professionnel permet d'une part l'uniformisation des prix au sein des membres qui leur permet d'être compétitifs à l'égard des personnes qui travaillent dans le même secteur. L'association joue également de rôle de négociateur avec les autres acteurs du secteur ou de la branche. Le regroupement intervient sur plusieurs facteurs notamment le volume de l'offre par rapport à la demande, le taux de change du dollars par rapport au franc congolais, le prix des matières premières sur le marché, le prix d'achat, frais de transport, frais de manutentionnaires, les frais d'expertises et taxes, le volume de l'offre des produits sur le marché (abondance ou rareté des produits au lieu de production), la qualité qui est parfois fonction du lieu de provenance des produits agricoles, les frais de transport, situation sécuritaire des zones de production, le volume d'offre des carburants, le taux d'impositions des droits de douane, le taux de change du dollars en francs congolais, la valeur et le poids des biens transportés, le prix du carburant, la situation sécuritaire, la qualité et la taille du véhicule, le coût de la main-d'œuvre, les frais de location, les taxes et risques professionnels, la disponibilité du courant électrique, le prix d'achat de matériels et matériaux ou fournitures

- Les stratégies associatives de réduction des coûts des transactions

Les regroupements associatifs professionnels utilisent plusieurs stratégies pour imposer leurs opinions aux membres et aux autres acteurs du secteur. Parmi ses stratégies, on peut citer:

1. L'approvisionnement en commun (matières et fournitures et/ou en produits ou marchandises destinées à la vente) par les entrepreneurs membres d'une même corporation afin de profiter des avantages de remises qui pourraient éventuellement être accordées par leurs fournisseurs. Chacune des institutions participantes garde leur autonomie. On peut signaler le cas de la coopérative COOTRAVEPOC qui, lors de différents pillages, elle a assuré l'approvisionnement de ses membres en bien de première nécessité et vendre en groupe leur production. Néanmoins la coopérative maîtrise plus au moins la demande, sur le marché amont, qu'elle réglemente afin de prévenir la hausse de prix par les offreurs, des poissons à la suite d'une demande accrue. Un deuxième cas est celui de l'UNEPROAC qui réglemente plutôt l'offre sur le marché aval pour prévenir les périssabilités des produits agricoles lorsque l'offre est excédentaire.
2. L'impôt étant considéré comme un prélèvement forcé, opéré par la puissance publique sur le patrimoine des individus en vue de répartir équitablement entre eux le poids des charges publiques¹, peut être influencé par le regroupement associatif professionnel. Le regroupement associatif peut également avoir un impact réel sur le niveau d'imposition de ses membres soit en se présentant comme une seule entité qui doit s'acquitter d'un impôt unique. Les membres bénéficient d'une imposition faible lié à l'échelle de l'institution. Ainsi, les regroupements peuvent bénéficier, par exemple, de l'exonération temporaire de patente, dans le cadre de la décentralisation individuelle, de l'exonération de T.V.A au profit des exportations, pour développer le commerce extérieur, de l'application de tarifs réduits lors de fusion des associations corporatives, en cas d'incitation à la concentration des entreprises, etc.
3. A part l'impôt, il existe d'autres prélèvements forcés ou non sur lesquels s'appliquent des règles juridiques différentes et spécifiques. Ces prélèvements comprennent : le prix, la taxe, la redevance, les taxes et redevances parafiscales. Ce qui distingue ces prélèvements de l'impôt, c'est l'existence d'une contre partie : tous constituent, ou peuvent constituer la contre partie de certains services

¹ COUDER.M.A, *Fiscalité de l'entreprise*, Editions SIREN, Paris, 1989

rendus aux administrés ou d'un travail réalisé pour la collectivité, alors que l'impôt se caractérise par l'absence d'une contre partie.

4. Réduction de niveau global Effet des prélèvements fiscaux et para-fiscaux. En pratique, incidence et rejet de l'impôt peuvent intervenir de deux manières : soit que le contribuable le répercute sur quelqu'un d'autre, soit qu'il refuse purement et simplement et s'emploie par tout moyen à y échapper, soit dans le cadre de la loi, par évasion fiscale, tantôt en violation de la loi, par la fraude fiscale.

Les entrepreneurs de Butembo réunis en regroupement associatif professionnel ne font pas exception à cette tendance au refus de la fiscalité surtout dans ce contexte de l'effritement du pouvoir de l'Etat et sa faillite face à ses fonctions régaliennes en République Démocratique du Congo. Quel avantage les entrepreneurs individuels peuvent tirer de leurs regroupements professionnels ou corporations en matière des prélèvements fiscaux et non fiscaux, et ce qu'il en serait dans le chef des pouvoirs publics ? Pour tous les regroupements professionnels analysés, les avantages relatifs aux prélèvements fiscaux, para-fiscaux et non fiscaux sont consignés dans le tableau ci-après.

Tableau 2 : Taux de réduction des prélèvements liés à l'intervention de regroupements associatifs professionnels

Types de prélèvements	Taux de réduction (%)
Licence d'exploitation	30
Patente	25
Péage route	20
Fiche d'identification au commerce	33
Patente	30
Taxe d'hygiène	25
Taxe de culture et art	28
Licence d'achat pour les dépôts	72
Taxe de stationnement	100
Taxe des Entités Administratives Décentralisées	30
Frais d'expertise	30
Taxe de voirie	42
Paiement des machines	50

Ce tableau montre clairement que le regroupement associatif professionnel permet une véritable réduction de taux global de prélèvements des membres. C'est ainsi que cette diminution peut varier entre 20% (frais de péage route) et 72% (licence d'achat pour les dépôts). Ces associations jouent également d'autres rôles comme la

formalisation de plusieurs micro-entrepreneurs ou micro-associations qui travaillent dans le secteur de l'économie informelle. Cette situation conduit les autorités politico-administratives locales de prendre des mesures favorisant l'émergence des corporations en leur accordant stratégiquement des réductions sur les taxes, les redevances, et certains impôts qu'elles paient souvent en groupe.

Les autorités politico-administratives locales peuvent entériner tacitement, par une espèce de complicité de leur silence, la violation du principe de la liberté d'association ou même la liberté d'entreprise comme c'est déjà le cas pour la branche du transport urbain sur moto dont ATAMOV tient le monopole bien que ouvert à tous les nouveaux entrants ou tous ceux qui voudraient exercer ce métier. Un autre cas assez parlant est celui de la COODEPOL et COOTRAVEPOC qui ont le monopole de vendre des poissons dans le quartier de centre ville de Butembo (aux abords du marché central).

Plusieurs autres stratégies sont utilisés par les regroupements associatifs pour réduire leurs coûts notamment la location d'un véhicule de transport commun à tous les membres de COODEPOL, le paiement des taxes tranche par tranche et autres prélèvements versés plutôt en totalité par l'association, à la place de ses membres, au compte du trésor public. L'octroi de crédit par certaines associations à leurs membres à un taux d'intérêt relativement modique...

4.3.4. Faciliter la mobilisation des ressources

Le regroupement permet une mobilisation efficace des ressources matérielles, humaines et financières. Il facilite la récupération des cotisations et des revenus générés par les activités d'autofinancement exercées par les associations membres. Ces ressources financières permettent le financement des associations de micro-entrepreneurs qui s'inscrit dans le cadre du système financier informel indispensable pour faire face collectivement à leurs besoins, pour se prêter et emprunter les uns les autres au sein de l'association. Les différentes ressources sont utilisées pour réaliser plusieurs projets :

- le fonctionnement du bureau (mobilier, fournitures, rémunération des agents du bureau et prime du personnel permanent, les frais de réception des autorités),
- l'assistance sociale aux membres dans les cas sociaux (emprisonnement, deuil, naissance, détresse familiale...)
- la constitution d'une épargne pour faire face aux problèmes futurs de l'association et pour octroyer de crédits aux membres,
- le financement des projets de l'association (projets sociaux, construction d'une école, entretien d'une route...),
- le paiement des taxes et des impôts pour les membres et pour l'association professionnelle,

Les enquêtes du terrain montrent clairement que chaque association mobilise en moyenne plus de 235 dollars par mois qui sont affectées aux différentes rubriques ci-dessus.

4.3.5. L'organisation de l'assistance sociale aux membres par les corporations

Toutes les associations organisent l'assistance aux membres lors de certains événements (deuil, maladie, emprisonnement, naissance...). En outre, c'est une forme d'assurance organisée par les associations au bénéfice de leurs membres. Les regroupements associatifs assurent certains risques et réalisent des prestations pour leurs membres sinistrés ou frappés d'un des événements assurés statutairement par elles. En effet, dans ce contexte précis, les corporations ne s'éloignent pas des mutuelles ou des mutualités. C'est ainsi qu'ils interviennent en cas de maladie, décès du membre (les frais funéraires s'apparentent à l'assurance vie, dont les prestations comprennent généralement le déplacement de la dépouille, les frais funéraires, la contribution en vivres pour l'accueil des compatriotes), faillite accidentelle, accouchement de la femme d'un membre, deuil (décès d'un membre de famille biologique), accident de voyage, l'emprisonnement d'un membre, les frais d'organisation de mariage, la faillite à la suite d'un pillage, l'incendie, le vol,...

Toutes ces interventions ont un caractère symbolique comme tenu de la modicité des sommes allouées. Toutefois, une chose est sûre ; l'assistance est bel et bien existante dans toutes les associations et les modalités d'indemnisation ou d'assistance se différencient en valeur des prestations, ainsi qu'en nombre et types de risques ou d'événements à assister. Notons que la grande valeur de prestation ou d'assistance est accordée lors du décès d'un membre de l'association soit en moyenne 75 dollars américains. L'assistance sociale aux membres organisée par les associations est encore insuffisante pour répondre au critère de l'efficacité. Elle reste encore à restructurer et à renforcer par d'autres prestations telles l'incapacité permanente (totale ou partielle), l'invalidité, la retraite, les rentes de survivants qui restent des problèmes sociaux réels dans la société congolaise.

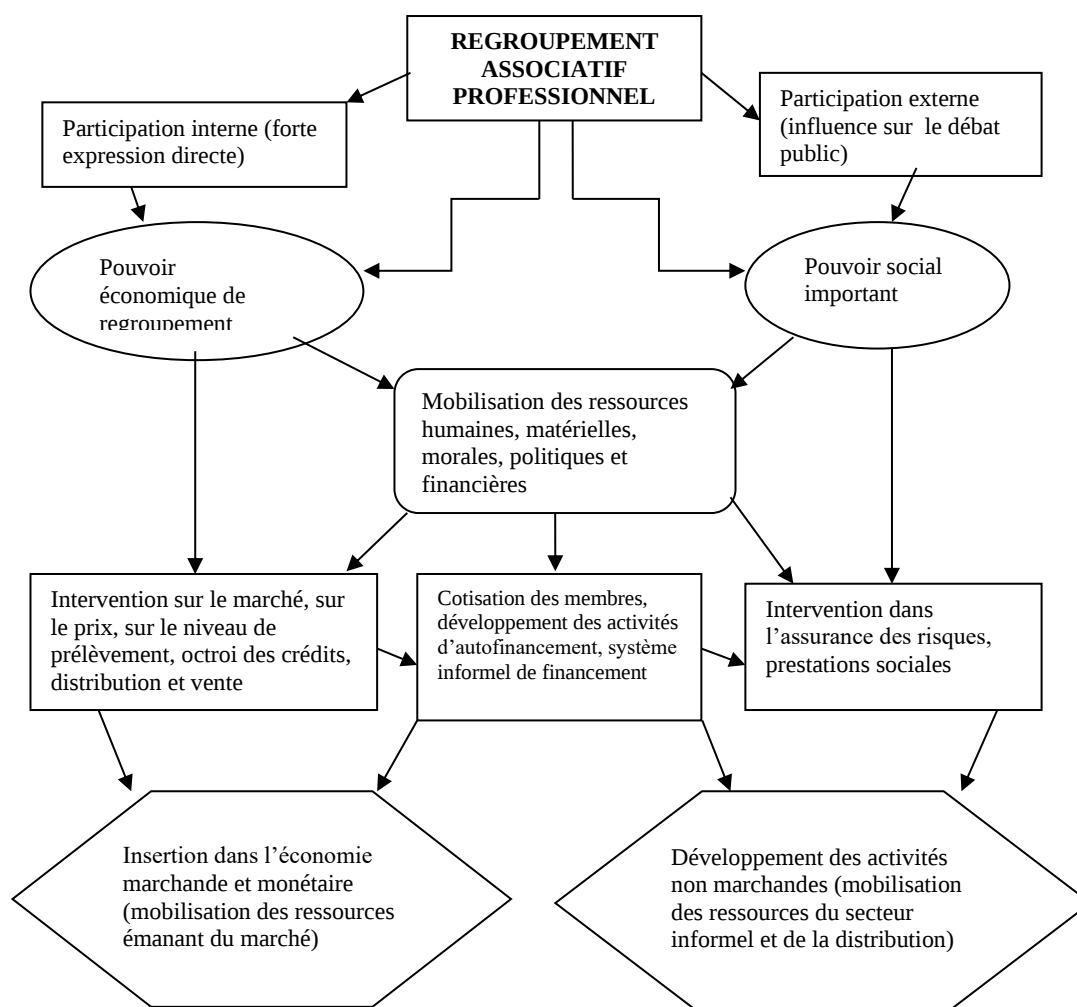
4.4. Déterminants de l'impact des regroupements associatifs professionnels

L'impact des regroupements associatifs professionnels est déterminé par plusieurs éléments notamment le niveau de participation interne et externe des membres, l'influence des regroupements sur le débat public, la capacité de mobilisation des ressources humaines, matérielles et financières.

Le regroupement associatif professionnel permet le développement de la solidarité démocratique indispensable pour une participation interne des membres et une expression facile dans l'espace public. Il accroît ainsi le pouvoir de négociation des associations professionnelles membres, consolide leur pouvoir économique et

social nécessaire pour la mobilisation des ressources matérielles, financières et humaines développant ainsi leur capacité d'autofinancement. Les différents déterminants de l'impact des regroupements associatifs professionnels sont repris dans la figure ci-après.

Figure 2 : Impact des regroupements associatifs professionnels



Ce schéma montre que le regroupement associatif professionnel débouche sur le renforcement de l'économie solidaire dans ses aspects politique et économique au service des membres. On observe à la fois le développement des activités marchandes et de l'économie informelle. Du point de vue économique, ce regroupement permet le développement de l'impulsion solidaire par réciprocité

égalitaire, une hybridation entre économies non marchande généralement non monétaire et les activités marchandes, entre réciprocité, redistribution et marché. Du point de vue sociopolitique, on observe le développement des initiatives de la société civile permettant le développement et l'interaction entre les démocraties participatives et représentatives. Tous ces éléments permettent la mise à place des politiques sociopolitiques intégrées, des revendications et des propositions axées sur des innovations démocratiques.

V. CONCLUSION

Cette étude montre que le regroupement associatif professionnel a des effets réels sur le marché et sur le bien être des différents membres. Il peut influencer les configurations que prennent les marchés à la suite d'actions corporatives des entrepreneurs. Cette situation s'explique par le fait que ce regroupement accroît à la fois le pouvoir économique et le pouvoir social des micro-associations professionnelles membres. Elle permet aux associations de développer des stratégies de minimisation des coûts de transaction (réduction des taxes et autres prélèvements fiscaux et non fiscaux est substantielle) pour leurs membres et entraîne des imperfections sur les marchés en faussant le jeu de la concurrence suite à la mise des forces politiques, sociales et matérielles, influence la réglementation sur les prix des biens et services fournis par les associations. On a observé que le regroupement joue un rôle important dans le financement de leurs membres (activité individuelle, projet commun, projet collectif...), assure une assistance sociale en cas des problèmes particuliers (deuil, mariage, emprisonnement...). Il conduit ainsi à une tendance monopolistique au sein d'un métier qu'une association seule ne saura pas tenir face aux divers concurrents économiques et sociaux (par exemple la COODEPOL et la COOTRAVEPOC excluent tout entrepreneur marginal à la coopérative dans leur territoire d'exercice, l'ATAMOV a presque le monopole du transport par motos dans la ville de Butembo de telle manière qu'il est presque incroyable de trouver un taximan non membre de cette association sur les parkings des motos...)

Par ailleurs, les membres des associations se font concurrence dans les mêmes conditions presque et évitent, dans la plupart des cas, de se la faire par le prix à moins que ce soit clandestinement étant donné que l'uniformisation des prix est l'un des objectifs de la majorité des associations professionnelles (plus de 80% des associations professionnelles).

Enfin, le regroupement associatif organise l'assistance ou la sécurité sociale pour leurs membres (assurance maladie, assistance en cas de décès, en cas de mariage, faillite accidentelle...) qui revêt encore un caractère symbolique et représente une manifestation de la solidarité de tous les membres. Soulignons que plusieurs corporations d'entrepreneurs ne répondent pas encore parfaitement à l'objectif des stratégies d'associations ou des regroupements et de rapprochements qui est de réduire la concurrence entre les membres et de mettre au point une sorte d'entente ou de cartel sur le marché de façon à profiter des économies d'échelles y afférentes. Ils se contentent actuellement à dénoncer ou à lutter contre les prélèvements excessifs de services étatiques et la concurrence déloyale entre les membres. Les politiques publiques devront être mises au point pour encourager la création des regroupements professionnels qui peuvent permettre l'identification des micro-entrepreneurs impliqués dans les activités populaires et conduire ainsi au processus de formalisation de secteur de l'économie informelle.

VI. BIBLIOGRAPHIE

BARDOS-FELTERONYI Nicolas : *Comprendre l'économie sociale et solidaire : Théories et pratiques*, édition Chronique sociale, Lyon et Charleroi, 2004, 159 pages.

BLANQUÉ Pascal : *L'économie sociale de la liberté*. Editions Economica, 2011, Paris, 208 pages.

BONNET Francis. et DEGRYSE Olivier : *Le management associatif*, Editions de Boeck Université, 1997, 140 pages.

COUDER.M.A, *Fiscalité de l'entreprise*, Editions SIREN, Paris, 1989.

DACHEUX Eric et GOUJON Daniel : *Principes d'économie solidaire*, Editions Ellipses, 2011, 255 pages.

DARBELET Michel et LAUGINIE Jean Marcel : *Économie de l'entreprise 2, Relations sociales, relations publiques, rentabilité, croissance, planification*, 1986, 405 pages.

DUBAR Claude : *La socialisation*. Editions Armand Collin, 2010, 251 pages.

GOTTEAUX . M. : « Les fonctions des associations du secteur social et leurs rapports avec les pouvoirs publics » in Collaud, Marie-Chantal et Gerber, Claire Lise (sous direction) : *Vie associative et solidarités sociales*, Lausanne, Editions Réalités sociales, 1993.

HAERING, Albert Luc : « Les associations d'action sociale : fonctionnement et regroupement. Une perspective sociologique », in *Nouveau Cahiers de l'I.E.S.* n° 5, Les Editions IES, Genève, septembre 1998, 209 pages.

HAERINGER Joseph : *La démocratie : un enjeu pour les associations d'action sociale*, éditions Desclée de Brouwer, Collection Solidarité et Société, 208, 323 pages.

HAUBERT Maxime et REY Pierre-Philippe : *Les sociétés civiles face au marché : Le changement social dans le monde postcolonial*. Editions Karthala, Paris, 2000, 299 pages.

JAMES Estelle: "Economic Theories of the Nonprofit Sector: A Comparative Perspectives" in *The Third Sector Comparative Studies of Nonprofit Organization*, Berlin, Walter de Gruyter, 1990.

KELLERHALS Jean. : « Action collective et intégration sociale : dynamismes et tensions des stratégies associatives » in Collaud, Marie-Chantal et Gerber, Claire Lise (sous direction) : *Vie associative et solidarités sociales*, Lausanne, Editions Réalités sociales, 1993, pages 45-69.

LAVILLE Jean Louis : *Politique de l'association*, Editions du Seuil, Paris, janvier 2010, 354 pages.

LEWIS George et PERRI Pascal : *Les défis du capitalisme coopératif : Ce que les paysans nous apprennent de l'économie* ; Editions Pearson Education France, Paris, 2009, 212 pages.

MANDENG NYOBE Jules Marcel : *Economie et Partenariat social : De nouveaux repères*. Editions l'Harmattan, 2009, Paris, 461 pages.

MBAYAH SYAKOMA Erasme : *Incidence des corporations ou de regroupements professionnels sur les marchés (cas des associations des entrepreneurs en ville de Butembo)*, Mémoire inédit, UCG, 2004, 99 pages.

MILGROM P. et ROBERT S.J., *Economie, organisation et management* , Editions . PUG et De Boek et Larcier, Grenoble, Bruxelles, Paris, 1997.

MILOFSKI Carl: "Structure and Process in Community Self Help Organization" in *Community Organizations* edited by MILOFSKI Carl, Oxford University Press, 1988.

PRADES Jacques et COSTA-PRADES Bernadette : *L'économie solidaire. Prendre sa vie en main*. Editions Les Essentielles de Milan, 2011, 64 pages.

REZSOHAZY RUDOLF : *La nouvelle utopie : De optimo reipublicae statu*, Editions Racine, 2000.

REZSOHAZY RUDOLF : *Le développement des communautés : participer, programmer, innover*, Editions CIACO, 1985.

REZSOHAZY RUDOLF : *Pour comprendre l'action et le changement*, Edition Duculot, 1996.

REZSOHAZY RUDOLF : *Sociologie des valeurs*, Editions Armand Colin ,Collection Cursus, 2006, 185 pages.