

## RELATION D'AGENCE DANS L'EXPLOITATION DE TRANSPORT DES TAXIS ET TAXIS-BUS DANS LA VILLE DE KINSHASA

Ismaël Daniel N'ZAU N'ZAILU  
Université de Kinshasa, R. D. Congo  
[isnzailu5@gmail.com](mailto:isnzailu5@gmail.com)

**Résumé :** Cet article analyse la relation d'agence dans l'exploitation de transport de taxis et taxis-bus dans la ville de Kinshasa. Les kinois ont développé l'esprit d'entreprise dans le domaine de transport de taxi et taxi-bus. Cette activité génératrice des revenus réels les amène à faire face aux besoins quotidiens notamment manger, payer le loyer, scolariser les enfants et assurer les soins de santé... Ainsi, entre l'entrepreneur (propriétaire) et l'employé (conducteur), il y a une relation d'agence avec des conséquences entre les parties prenantes. Dans le cadre de cette étude, nous avons recouru à un échantillon de 300 chauffeurs exploitants le transport de taxis et taxis-bus dans la ville de Kinshasa. Nous avons vérifié l'application de la théorie d'agence dans ce domaine caractérisé par l'asymétrie de l'information. Les résultats obtenus indiquent ce qui suit : (1) les conflits d'agence sont quasi permanents entre les parties prenantes notamment les chauffeurs et les entrepreneurs ; (2) le comportement opportuniste des chauffeurs qui veulent maximiser leur satisfaction au détriment de l'entrepreneur et (3) l'asymétrie des informations se développant de plus en plus et ayant pour conséquence l'aléa moral et l'anti-sélection notamment la tricherie, la concussion...

**Mots-clés :** relation d'agence, comportements opportunistes, coût d'agence, asymétrie de l'information.

### AGENCY RELATIONSHIP IN THE EXPLOITATION OF TRANSPORT OF CABS AND TAXI-BUSES IN THE CITY OF KINSHASA

**Abstract:** This article analyzes the agency relationship in the operation of cab and taxi-bus transport in the city of Kinshasa. The people of Kinshasa have developed an entrepreneurial spirit in the field of cab and taxi-bus transport. This income-generating activity enables them to meet their daily needs, in particular to eat, pay the rent, send their children to school and provide health care... Thus, between the entrepreneur (owner) and the employee (driver), there is an agency relationship with consequences between the stakeholders. In this study, we used a sample of 300 drivers operating cabs and taxi-buses in the city of Kinshasa. We tested the application of agency theory in this field characterized by asymmetric information. The results obtained indicate the following: (1) agency conflicts are almost permanent between the stakeholders, notably the drivers and the contractors; (2) the opportunistic behavior of the drivers who want to maximize their satisfaction to the detriment of the contractor and (3) the asymmetry of information developing more and more and resulting in moral hazard and anti-selection notably cheating, concussion...

**Keywords:** agency relationship, opportunistic behavior, agency cost, information asymmetry.

## Introduction

La situation économique qu'a connu la République Démocratique du Congo depuis quelques années a été caractérisée par une baisse sensible de la croissance économique notamment 7,2%, 8,5%, 9,5% ; 6,9% et 2,4% respectivement pour les années 2012, 2013, 2014, 2015 et 2016. Cette chute chronique de la croissance a entraîné une baisse sensible du niveau de réserves de change d'ordre de 28,48% ; 6,69% ; 1645,2% ; 1403% et 845,4% respectivement pour les années 2012, 2013, 2014, 2015 et 2016, avec un taux d'inflation environnant 135% entre 2012 et 2016 (rapport annuel BCC 2017). Au cours de la même période, le taux de change a augmenté sensiblement soit atteignant plus de 200% entraînant une dépréciation sensible des Francs Congolais. Devant cette situation assez catastrophique, on peut se demander comment les kinois se débrouillent-ils pour essayer de nouer les deux bouts du mois ? Pour essayer de survivre dans cette ville de plus de 12 millions d'habitant, certains kinois se livrent dans les activités formelles et informelles dont notamment l'exploitation des taxis et taxis-bus. Quant à la question de savoir combien gagnent-ils ? Cela n'est pas l'objet de cet article mais plutôt, l'article vise à analyser ce qui se passe entre l'entrepreneur du taxis-bus ou du taxi et le chauffeur en supposant que ce dernier n'est pas le propriétaire. Ils se trouvent donc dans une relation d'agence.

### 0.1 Problématique

Exploiter un taxi-bus ou un taxi dans la ville de Kinshasa est un véritable pari lorsque le propriétaire n'est pas chauffeur du véhicule. Il se pose souvent un problème de confiance lorsqu'un kinois achète son taxi-bus, il a certainement un projet dans lequel il espère une certaine rentabilité qui peut lui servir par exemple de construire une maison dans sa parcelle. Il a fait un choix entre construire la fondation de la maison qui lui coûterait 12 milles dollars ou acquérir un taxi-bus dont l'exploitation lui rapporterait 50 milles dollars pour terminer sa maison. Malheureusement, pour lui, en engageant un chauffeur, celui-ci a aussi autres pôles d'intérêt. Dans les six premières semaines de l'exploitation, le chauffeur se montre honnête et correct. Mais au-delà de 6, 8, 10 semaines commencent des rapports souvent biaisés qui ne permettront plus à l'entrepreneur de toucher son versement quotidiennement. Les tracasseries policières, les agents de ministère de transport, les pannes de tout genre sont souvent évoquées comme des véritables alibis. Malheureusement pour l'entrepreneur, toutes les charges sont pour lui tandis que les recettes récoltées quotidiennement sont connues à 100% par le chauffeur et celui qui détermine la proportion du partage de la valeur générée. Il arrivera un jour où l'entrepreneur apprendra grâce à d'autres personnes : sa femme ou son ami ou un membre de famille ou encore un chef de bord que le chauffeur a réalisé tel ou tel autre investissement. Il y aura alors une rupture du contrat. On assiste donc à une situation d'asymétrie d'information entre l'entrepreneur et le chauffeur. Le chauffeur est assimilé au dirigeant de l'entreprise car c'est bien lui qui décide sur les itinéraires à prendre, pilote le véhicule sur terrain et récolte le produit tandis que l'entrepreneur doit se contenter de ce que le chauffeur lui apportera. Nous sommes ici en présence de

la théorie d'agence très précisément en matière de gouvernance d'entreprise. Dans cette perspective de gouvernance, nous allons essayer de répondre aux questions suivantes : Quelle est la source des conflits entre l'entrepreneur et le chauffeur ? Comment résoudre le conflit permanent entre les deux parties prenantes ?

## **0.2 Objectif de recherche**

L'objet de cet article est de vérifier l'application de la théorie d'agence dans l'exploitation des taxis et taxi-bus dans la ville de Kinshasa. De façon anticipative, nous pouvons dire que la principale source de conflit est la proportion de la rémunération des investissements de l'entrepreneur. Et la résolution des conflits entre l'entrepreneur et le chauffeur de taxi-bus passerait par plusieurs solutions dont notamment, l'insertion dans le contrat d'une disposition qui accorderait un jour de la semaine au chauffeur où les recettes lui reviendraient de plein droit. En plus les avantages en nature en cas de réalisation d'un montant supérieur au montant convenu pouvaient lui être accordés.

## **1. Fondement de la théorie d'agence**

Charreaux (1987) souligne que Smith avait déjà reconnu l'existence des problèmes posés par la relation d'agence, en prétextant que les grandes sociétés par actions qui venaient de faire leur apparition, constituaient une forme moins efficace d'organisation économique, du fait de la séparation entre les dirigeants chargés de la gestion et les propriétaires (directeurs de ces sortes de compagnies étaient les régisseurs de l'argent d'autrui plutôt que de leur propre argent), on ne peut guère s'attendre qu'ils portent cette vigilance exacte et soucieuse que les associés d'une société apportent souvent dans le maniement de leurs fonds. Tels que les intendants d'un riche particulier, ils sont portés à croire que l'attention sur les petites choses ne conviendrait pas à l'honneur de leurs maîtres, et ils se dispensent très aisément de l'avoir. Ainsi la négligence et la profusion doivent toujours dominer plus ou moins dans l'administration des affaires de la compagnie. C'est pour cette raison que les sociétés par actions ont rarement été en état de soutenir la concurrence contre les particulières qui se sont aventurés dans le même commerce. Ainsi ont-elles très rarement réussi sans l'aide d'un privilège exclusif, et souvent encore n'ont pas réussi même avec cette aide. Sans privilège exclusif, elles l'ont mal dirigé et l'ont comprimé tout à la fois ». Les réflexions de Smith portant sur l'inefficacité des sociétés par actions, dont la propriété est dissociée de la direction, semblent donc être les prémices de la notion d'agence.

L'étude de Berle et Means (1932) sur la structure de l'actionnariat dans les sociétés par actions américaines met, à nouveau, en exergue les problèmes de la relation entre propriétaires et dirigeants. La surveillance des contrats est nécessaire en raison du comportement opportuniste possible des différentes parties prenantes. Elle engendre des coûts d'agence supportés conjointement par les mandats pour se rassurer et par les agents pour se dédouaner de tout comportement opportuniste. Jensen et Meckling (1976) ont dressé une typologie

des coûts d'agence. Ces coûts d'agence ont été définis comme « des dépenses, monétaires ou non, supportés par l'agent ou le principal pour réduire le problème d'agence ». Trois différents coûts d'agence sont relevés :

- Les coûts de surveillance et d'incitation (Monitoring Cost) engagés par le principal pour guider l'agent, comme les systèmes d'intéressement mais aussi les audits ;
- Les coûts d'obligation ou de dédouanement (Bonding cost) supportés par l'agent. Il s'agit de coûts engagés par l'agent et destinés à garantir qu'il ne fera pas certaines actions lézant le principal ou à pouvoir le dédommager si tel était le cas, par exemple, le coût d'une assurance en responsabilité civile) ;
- Les coûts résiduels ou incompressibles (Residual Cost) qui ne correspondent pas à une dépense effective mais à l'écart inévitable entre l'action de l'agent et celle conduisant à la maximisation effective du bien-être du principal.

Les coûts d'agence sont liés à l'incomplétude des contrats et de ce fait, la théorie de l'agence offre une réponse facilitant la compréhension des mécanismes de décision et de contrôle au sein de la firme : les conflits d'agence apparaissent à cause de l'incertitude due à l'impossible de prévoir et de spécifier toutes les obligations de l'agent, mais aussi à cause de l'imparfaite observabilité de ses actions. Les coûts d'agence sont dès lors de nécessairement induits par l'existence même, au sein de la firme, d'agents (dirigeants, salaires, etc...) aux objectifs divergents et aux moyens disparates. La décentralisation de la prise de décisions va créer des relations d'agence sources de conflit d'intérêt et de coûts d'agence. La forme organisationnelle doit être connue de façon à réduire ces coûts par la mise en place de systèmes de contrôle destinés à aligner les intérêts des agents sur ceux du principal. Selon Jensen et Meckling (1976), ce qui est important ce n'est pas la relation d'agence en elle-même, mais ce sont les coûts d'agence. Ainsi, ils écrivent : « remarquons également que les coûts d'agence apparaissent dans toutes les circonstances qui impliquent un effort de coopérations par deux ou davantage de personnes s'il n'y a pas de relation principal- agent clairement définie ». Dans ce sens, il existe de multiples problèmes d'agence à l'intérieur d'une entreprise, par exemple entre les dirigeants et les employés, entre les dirigeants et les fournisseurs de capitaux ou encore entre les ouvriers et leurs chefs. Ces problèmes sont plus intenses lorsque, non seulement le principal est incapable de surveiller l'agent, mais également lorsqu'il possède des informations sur son environnement. On s'intéresse alors à deux catégories de problème d'agence : les conflits découlant de la relation entre les actionnaires et les dirigeants et ceux décollant de la relation entre les actionnaires et les créanciers.

### *1.1 Coûts d'agence de l'équité*

Dans la mesure où les dirigeant (mandataires) ne sont pas simultanément des actionnaires, ils recherchent alors à maximiser leur rémunération salariale. Les actionnaires (mandats) de leur côté cherchent à maximiser le rendement de leurs titres compte tenu du risque supporté. Etant donné que la rémunération des dirigeants est prélevée des avoirs des actionnaires, celle-ci diminue la valeur de l'entreprise. Il existe donc un conflit d'intérêt entre les deux parties. Puisque le

dirigeant a comme préoccupation principale le maintien de son emploi, il existe alors un second type de conflit d'intérêts par le moyen de la non-maximisation de la valeur de l'entreprise (performance espérée). En effet, les dirigeants peuvent opter pour des projets peu risqués, mais assurant un niveau de rendement satisfaisant aux actionnaires, plutôt que choisir des projets risqués assurant des flux monétaires élevés. Ainsi, avec des projets risqués, si le pire de la nature se réalise, ceci peut entraîner la mise à pieds des dirigeants. Donc, à mesure que les dirigeants réalisent le risque de leurs projets, ils augmentent alors la probabilité de conserver leur poste.

## ***1.2 Principaux coûts entraînés par les conflits d'intérêts entre actionnaires et dirigeants***

Jensen et Meckling (1976), ont été les premiers à décrire les coûts entraînés par les actionnaires et les dirigeants. Ils ont analysé la situation où on trouve des actionnaires dirigeants et des actionnaires externes. Ils ont révélé trois types de coûts résultant des conflits d'intérêts entre ces deux groupes, à savoir :

### *-Les coûts de surveillance*

Ce sont les coûts entrepris par l'actionnaire afin de veiller à ce que les dirigeants n'agissent pas à l'encontre de ses intérêts. Par exemple, la vérification des comptes annuels par des auditeurs financiers. Selon Jensen et Meckling (1976), lorsque les actionnaires externes auront la possibilité de faire des dépenses de surveillance, le dirigeant pourra alors établir un contrat avec les actionnaires pour leur donner le droit de limiter sa consommation des bénéfices supplémentaires liés à son travail. Le dirigeant va trouver le contrat intéressant dans la mesure où il permet une augmentation de la valeur de l'entreprise. En conséquence, cette augmentation aura un effet positif sur la richesse du dirigeant actionnaire. D'où l'intérêt même de la notion du contrat-performance.

### *-Les coûts de dédouanement*

Il s'agit des dépenses faites par le mandataire afin de démontrer aux mandats qu'il n'agit pas à l'encontre de leurs intérêts, à titre illustratif, une dépense engagée par le dirigeant pour des activités d'autodiscipline et de restriction budgétaire ou pour la mise en place d'un système formel de vérification des dépenses. Le mandataire trouve ici intéressant puisque ces coûts vont l'empêcher de consommer le bénéfice supplémentaire lié à son travail, ce qui permettra par la suite d'augmenter sa valeur dividende.

## **2. Études empiriques**

Plusieurs conclusions peuvent être tirées des études réalisées par d'autres chercheurs (Yasso, 2010 ; Mohamed, 2013 ; Ndongo, 2009 et Fadhil, 2006). Selon, l'étude de Yasso (2010) sur un échantillon 250 transporteurs de taxi et taxi-bus au Burkina-Faso. Il a été préoccupé par le conflit d'intérêts que soulève le contrat conclu entre l'entrepreneur d'une part et le chauffeur de taxi-bus d'autre part. A l'aide de la méthode statistique multivariée, l'auteur a constaté sur une période

allant de 2000 à 2008 que la majorité de chauffeurs soit 90% étaient des escrocs et a également relevé que des conflits sont dus notamment aux recettes journalières qui sont faibles, suivi des pannes occasionnelles. Il a constaté également que 70% des entrepreneurs ne veulent pas renouveler leur contrat, et heures de retard fantaisistes. Il préconise l'instauration du système de prime au cas où le chauffeur réalisait un montant supérieur à celui convenu. De son côté, Mohamed (2013), sur un échantillon de 800 transporteurs de taxi et taxi-bus en Tunisie, a relevé au cours de la période 2000 à 2010, une question qui touche la relation d'agence. Il a utilisé la technique de moindres carrées ordinaires, montrant que 90% de comportement était en corrélation avec le niveau de versement. En effet, plus le chauffeur était motivé par une prime d'encouragement, plus le montant de versement augmentait. Et inversement. Il a constaté également que lorsque la relation était négative l'entrepreneur ne renouvelait plus les contrats avec leurs chauffeurs à cause des mensonges et la tricherie, et plus de 70% de propriétaires ne sont pas prêts à renouveler leur contrat avec les chauffeurs. En considérant l'étude de Ndong (2012) effectuée sur un échantillon de 50 entrepreneurs sur une période allant de 2006 à 2009 relative aux comportements de propriétaires de taxi et taxi-bus en Algérie, il ressort que le montant de versement était déterminant dans les conflits entre les propriétaires des entreprises et les chauffeurs. Plus le montant est faible, plus il y a les conflits entre le propriétaire et les chauffeurs, celui-ci est menacé d'être chassé à tout moment. Ainsi, sentant sa menace très proche d'être viré, il développe la tricherie pour se servir, à tout moment, usé de la tromperie. Et enfin Fadhil (2006) a effectué une étude sur 500 propriétaires et chauffeurs au Bénin, sur une période allant de 1998 à 2003. Grâce à la technique de régression multiple, l'auteur a constaté que beaucoup de chauffeur soit 90% accordent plus d'importance aux pannes intempestives pour justifier le niveau faible de versement et détourner facilement l'argent du propriétaire toutefois le propriétaire ne sont pas prêts à signer le contrat. Comme solution l'auteur préconise le recrutement sur base de considération religieuse.

### **3. Approche méthodologique**

#### **3.1. Constitution de l'échantillon et collecte des données**

L'administration de notre questionnaire a été avalisée auprès de 61 chauffeurs et entrepreneurs de taxis et taxis-bus de la ville de Kinshasa et fréquentant les grands carrefours. Il s'agit de : Rond-point Ngaba, Victoire, Kintambo Magasin, Upn, Gare centrale et Pascal. 360 questionnaires ont été disponibles et remis aux parties précitées ; soit 60 pour Rond-point NGABA, 60 pour Victoire, 60 pour UPN, 60 pour KINTAMBO, 60 pour la Gare centrale et 60 pour PASCAL. Nous avons exclu de l'échantillon les chauffeurs qui étaient en même temps propriétaires et au retour nous avons reçu que 300 questionnaires exploitables par rapport à notre sujet de recherche. Donc, notre échantillon final est de 300 sujets choisis de manière aléatoire. La période de l'enquête couvre le 02/9/2018 au 09/03/2019.

### 3.2. Collectes et sources des données

Les données concernant le problème d'agence à savoir : les conflits et leurs sources, ont été obtenus à partir d'un questionnaire préétabli et adressé parties prenantes à savoir : les chauffeurs et les entrepreneurs, à l'aide du traitement statistique univariée, basé sur le calcul de fréquence relative soit  $f = \frac{ix}{N}$  nous allons présenter les résultats dans la section suivante.

## 4. Résultats

### 4.1 Résultats de l'enquête

#### Question 1 : De l'état civil

Tableau n°1 : Réponses des répondants à la question 1

Rubriques	Fréquence	Pourcentage
Marié	90	30
Célibataire	150	50
Veuf (ve)	21	7
Divorcé	39	13
Total	300	100

Il y a lieu de remarquer à travers ce tableau que les répondants sont célibataires, dans la plupart de cas soit 50%, les autres catégories se répartissent 30% mariés, 13% divorcés et 7% des veufs.

#### Question 2 : De nombre d'années dans la profession du chauffeur

Tableau n° 2 : Réponses des répondants à la question 2

Rubriques	Fréquence	Pourcentage
Moins d'année	6	2
Une année	60	10
Plus d'une année	264	88
Total	300	100

A travers ce tableau, nous remarquons la majorité des répondants ont plus d'une année dans le métier de chauffeur soit 88% et 2% moins d'une année et 10% seulement ont exactement une année

#### Question 3 : De diplôme de formation en automobile

Tableau n° 3 : Réponses des répondants à la question 3

Rubriques	Fréquence	Pourcentage
Oui	60	20
Non	240	80
Total	300	100

De ce tableau, il ressort que seuls 20 % de sujets ont un diplôme de formation automobile contre 80 % de sujets qui n'en ont pas.

Question 4 : De la relation particulière entre chauffeur et le propriétaire

Tableau n° 4 : Réponses des répondants à la question 4

Rubriques	Fréquence	Pourcentage
Un ami	21	7
Un parent	39	13
Autres	240	80
Total	300	100

Du tableau n° 4, il ressort que 7 % de sujets sont amis avec les chauffeurs, 13 % sont des parentés et 80 % ont des relations d'autres natures.

Question 5 : Du contrat

Tableau n° 5 : Réponses des répondants à la question 5

Rubriques	Fréquence	Pourcentage
Contrat écrit	70	25
Contrat verbal	225	75
Total	300	100

Il ressort du tableau n° 5 que 25 % de sujets ont un contrat écrit contre 75 % qui ont un contrat oral.

Question 6 : Des conflits dans la relation

Tableau n°8 : Réponses des répondants à la question 6

Rubriques	Fréquence	Pourcentage
Oui	225	75
Non	75	25
Total	300	100

Il ressort de la lecture de ce tableau que la majorité des répondants ont des conflits envers les propriétaires soit 75% et 25% seulement estiment ne pas avoir des problèmes avec les propriétaires.



## Question 7 : Des sources des conflits

Tableau n° 7: Réponses des répondants à la question 7

Rubriques	Fréquence	Pourcentage
Versement	180	60
Heures de travail	90	30
Pannes de véhicule	24	8
Autres	36	12
Total	300	100

Du tableau n° 7, il ressort que 60 % de sujets pensent que le versement constituent les sources de leurs conflits avec les propriétaires, 30 % évoquent les heures de travail comme source, 8 % de sujets évoquent les pannes et 12 % de sujets évoquent autres sources.

## Question 8 : De renouvellement du contrat

Tableau n° 8 : Réponses des répondants à la question 8

Rubriques	Fréquence	Pourcentage
Non	225	75
Oui	75	25
Total	300	100

La lecture du tableau n° 8 indique que 75 % de sujets estiment nécessaire le renouvellement du contrat contre 25 % de sujets qui ont un point de vue opposé.

## Question 9 : De résolution de conflits

Tableau n° 9 : Réponses des répondants à la question 9

Rubriques	Fréquence	Pourcentage
Instaurer un jour de la semaine pour le chauffeur	210	70
Octroyer le prime en nature	75	25
Autres	5	5
Total	300	100

Du tableau n° 9, il ressort que pour résoudre les conflits avec les propriétaires, 50 % de sujets affirment qu'il faut instaurer un jour de la semaine pour le chauffeur, 25 % pensent qu'il faut octroyer une prime en nature.

#### 4.2. Relation chauffeur taxi-bus et entrepreneur

La relation chauffeur taxi-bus peut s'apparenter à une relation d'agence par laquelle l'entrepreneur confie son taxi-bus aux chauffeurs qui s'engagent à lui verser une somme d'argent à la fin de la journée, de la semaine ou du mois aux conditions fixées dans un contrat établi au préalable entre les deux parties.

On peut ainsi en déduire une divergence d'intérêt entre le chauffeur et l'entrepreneur. Le chauffeur voulant maximiser son utilité et l'entrepreneur maximiser sa rentabilité. Le comportement de chauffeur est jugé dans la plupart des cas opportunistes. Il résulte selon la théorie de l'agence de la différence entre les objectifs du chauffeur qui cherche davantage des prestiges, le confort et les objectifs de l'entrepreneur qui cherche d'abord le profit et la sécurité de son affaire. Il apparait aussi loin de ce contrat l'asymétrie de l'information ayant pour conséquence la sélection adverse et le hasard moral.

*-Asymétrie de l'information : source de conflit*

L'asymétrie de l'information découle de l'existence d'une différence dans l'accès à une information pertinente. On peut illustrer cela par cet adage : « je sais quelque chose que tu ne sais pas ». Cette phrase, qui peut être une taillerie entre enfants, porte également une part de vérité concernant la manière dont les individus interagissent les uns avec les autres. Très souvent, un individu en sait plus sur ce qu'il est en train de faire que n'importe qui d'autres. Les asymétries d'information sont très répandues dans la vie courante. Les études sur cette question furent l'œuvre de trois économistes : Georges AKERLOF, Michael SPENCE et Joseph STIGLITZ, prix Nobel de l'économie en 2001.

*-Actions cachées*

**a) Au niveau des chauffeurs**

En outre les problèmes d'agence se posent en termes d'informations cachées de la part du chauffeur. Parmi ces problèmes, on peut citer :

- Le nombre de client moyen transporté par jour ;
- Les artères à suivre (itinéraires) ;
- Relations avec d'autres chauffeurs ;
- Relations avec les agents de l'ordre (policiers) ;
- Relations avec des copines ici et là...

Ces problèmes cachés ne peuvent être révélés auprès de l'entrepreneur car on veut à tout prix avoir le taxi ou taxi-bus pour faire le transport. Donc, il veut maximiser son utilité.

**b) Au niveau de l'entrepreneur**

A ce niveau, il y a lieu de signaler que du point de vue de l'entrepreneur, certaines informations peuvent être cachées et qu'il ne voudrait pas révéler chez le chauffeur. Il s'agit notamment les projets d'investissement à réaliser dans le court, moyen et long terme ; la durée de fin probable du contrat ;

*-Conséquences de l'asymétrie de l'information*

L'asymétrie de l'information entraîne deux types de problèmes : antisélection et le risque moral.

**a) Anti-sélection (sélection adverse)**

Elle se produit généralement avant la signature du contrat entre le chauffeur et le propriétaire du taxi-bus. Elle renvoie au fait qu'un mauvais chauffeur a plus de chances d'être sélectionné qu'un bon.

b) Aléa moral (risque)

Le risque moral dans le cadre de la relation d'agence propriétaire taxi-bus et chauffeur renvoie à une situation où le chauffeur s'engage dans des activités indésirables du point de vue du propriétaire. Les principales activités indésirables sont regroupées en quatre catégories :

- La recherche de prostitués sur chaque tronçon ;
- Le non-respect des itinéraires préalablement établis ;
- Les arrivées tardives pour le dépôt du versement ;
- Pannes fantaisistes...

#### 4.3. Source des problèmes d'agence

Parmi les problèmes causés par la relation entre les propriétaires des taxis et taxis-bus et les chauffeurs, on peut citer entre-autres :

- Le non-respect du montant de versement ;
- Le non-respect des heures initialement prévues ;
- Impression des certaines courses non prévues notamment les courses privées avec le patron lui-même, son épouse, ses enfants ou les membres de sa famille...
- Les pannes imaginaires de la part du chauffeur ;
- Les arrestations mensongères de la part de l'agent de l'ordre, militaire, les agents du ministère de transport...
- Les accidents non identifiés clairement ;
- Remise du taxi ou taxi-bus entre les mains d'autres chauffeurs pour être épaulés.

#### 4.4. Cout d'agence

En principe dans une relation d'agence d'exploitation du taxi et taxi-bus, le chauffeur s'engage à agir dans l'intérêt du principal (propriétaire), mais en fait, il tente avant tout de maximiser sa richesse personnelle. L'ensemble des dépenses effectuées pour inviter et contrôler l'agent constitue les coûts d'agence. Les coûts d'agence sont constitués des coûts monétaires et non monétaires que supportent les deux parties du fait de la nécessité de mettre en place en système d'obligation et de contrôle. Ils se composent dans ce cas de l'exploitation de taxis et taxis-bus de : coût de surveillance et d'incitation, les coûts d'obligation ou de dédouanement et des pertes résiduelles.

- Coût de surveillance : il s'agit des dépenses engagées par les propriétaires pour veiller à ce que les chauffeurs travaillent pour son intérêt. Exemple de déplacement pour aller vérifier si le tronçon que le chauffeur effectue est respecté ;

- Coût de dédouanement (coût d'obligation) : il s'agit essentiellement des dépenses effectuées par le chauffeur pour justifier certaines décisions prises notamment la réduction de rapport journalier et hebdomadaire ;
- Coût d'opportunité (pertes résiduelles) : il s'agit ici du coût d'opportunité ou encore ce qui aurait gagné chacune des parties s'elle n'avait pas contracté avec l'autre. Pour le propriétaire, cela se manifeste par le fait que gain réalisé si lui-même était chauffeur, et pour ce dernier, si lui-même était propriétaire.

## 5. Discussions

Les résultats obtenus montrent bel et bien qu'il existe des conflits dans l'exploitation des transports taxis et taxis-bus entre les propriétaires et les chauffeurs, 75% des répondants estiment que ces conflits sont évidents. Les principales sources de ces conflits sont essentiellement dues au versement soit 90% des répondants du montant convenu (tableau n°9), suivi des ceux liés aux pannes soit 24% et heures de travail 30%. Par conséquent, notre première hypothèse est confirmée. Plus de 75% sont pour le système d'instauration d'une journée réservé pour le chauffeur, ceci confirme notre deuxième hypothèse. Ces résultats sont conformes à ceux obtenus par Yasso (2010) dans une étude sur « la relation d'agence dans le transport motocyclette au Burkina-Faso. En revanche, ils sont contraires à ceux réalisés par Ndong (2012) qui ont trouvé 67% pour les heures, 30% versement, 1% pannes et 2% autres. En prenant en compte les résultats obtenus dans le tableau 10, on se rend compte que 75% des répondants ne peuvent pas renouveler leurs contrats et 25% sont prêts à le faire. Ces résultats sont conformes à ceux obtenus par Mohamed (2013) et Yasso (2010). Cependant, ils sont opposés à ceux obtenus par Fadhil (2010), dans son étude sur la gestion du partenariat dans le secteur de transport, où il a été constaté que 85% veulent renouveler leur contrat et 15% n'en veulent pas. Le tableau n° 1 montre que la majorité des répondants sont célibataires soit 50% et ont plus d'une année. Ces résultats sont conformes à ceux réalisés par Yasso (2010), mais ne concordent pas avec ceux de Mohamed (2013) et Fadhil (2006). En prenant en compte les résultats des tableaux 3 et 4. Il y a lieu de faire remarquer que la majorité des répondants n'ont pas une formation en automobile 80% et 20% n'ont pas des relations particulières avec les propriétaires. Ces résultats sont conformes à ceux de Yasso (2010). Cependant, ils divergent avec ceux de Mohamed et Fadhil.

## Conclusion

Les résultats empiriques de notre étude sur la relation d'agence dans l'exploitation de taxi et taxi-bus dans la ville de Kinshasa font apparaître les évidences ci-après : la majorité des chauffeurs sont en conflits permanent avec

leurs patrons (propriétaires). Cela est dû essentiellement à cause de beaucoup de facteurs dont notamment le versement, le respect des heures de travail, des pannes imaginaires... en fin de journée ; la plupart de chauffeurs ont un comportement différent avant et après le contrat. L'asymétrie de l'information est très remarquée entre les parties prenantes. Ce que le chauffeur dit ce n'est pas ce qu'il fait. A cause de la divergence d'intérêt entre les deux parties. Il y a le problème d'asymétrie de l'information qui produit deux types de situation l'antisélection et le risque moral. Pour réduire ce problème d'asymétrie de l'information, il est indispensable que dans le contrat, qu'il y ait une disposition qui sécurise les deux parties notamment accorder un jour de la semaine pour le chauffeur, accorder des avantages en nature au chauffeur au cas où celui-ci réaliserait de manière consécutive le même montant prévu dans le contrat pendant une semaine de manière continue. Une autre manière de lutter contre la tricherie ou la fraude consiste à sélectionner le chauffeur sur les bases religieuses. Certaines études ont montré que 5/6 chauffeurs sélectionnés sur cette base ont un impact positif sur le versement journalier. Enfin comme toute étude, notre recherche présente des limites notamment la taille de l'échantillon, la période de l'étude, le niveau d'instruction des chauffeurs pour ne citer que ceux-ci. L'introduction de ces éléments dans cette recherche pourra donner encore des résultats plus intéressants.

### Références bibliographiques

- Arkelof, M. & Stiglitz, H. (2001). *Competitvity and number of firm in marketing*. Stanford: Press of Standarford University.
- Berle, A. & Means, G. (1932). *The modern corporation and private property*. Milan: Mac.
- Fadhil, N. (2006). *Étude de la gestion du partenariat dans le secteur de transport, cas Benin*. Mémoire de Master en management. Université MIRA BEJAIA
- Jensen, M. & Meckling, W, (1976). *Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure*. *Journal of financial economic*. (3)1, 350-360
- Lumengo, N. (1982). *Problématique de transport dans les villes en RDC*. Kinshasa : Ed. PUZ.
- Mohamed, S. (2013). *Théorie de la gouvernance aux regards des réalités dans le secteur de transport*. *Revue d'économie et finances*, (4)18, 66-82.
- Ndongo, O, (2012). *Effet des coûts d'agence sur la performance des entreprises*. Mémoire de Master en management. Université Mouloud.

- Shleifer, A & Vishney, R. (1997). Managerial objective, drive dad. *Journal of finance*. (45)10, 34-10
- Rapport Annuel de la Banque Centrale du Congo 2017.
- Xavier, G. & Paul, R. (1997). *Mobilité urbaine*. Québec : PUQ.
- Yasso, D. (2010). Étude de la relation d'agence dans le transport motocyclette au Burkina-Faso. *Revue d'études et de gestion*, (3)16, 60-79.