

## **Spécificité de la Très Petite Entreprise : vers une consolidation du champ de recherche à l'épreuve de la covid-19**

### **Specificity of Very Small Enterprises: towards the consolidation of the research field in the context of Covid-19**

**NYEMEK Benoît Christian,**

Enseignant chercheur

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion

Université de Bertoua

Laboratoire de Recherche en Management des Organisations, Innovation et Entrepreneuriat  
(LARMOIE)  
Cameroun

**NGOM Rebecca Anita,**

Enseignante chercheuse

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion Appliquée

Université de Douala

Laboratoire d'Economie et de Management Appliqué (LEMA)  
Cameroun

**KOUAYAP YAMDJEU Nadine Laurice,**

Enseignante chercheuse

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion

Université de Bertoua

Laboratoire de Recherche en Management des Organisations, Innovation et Entrepreneuriat  
(LARMOIE)  
Cameroun

**Date de soumission :** 31/03/2026

**Date d'acceptation :** 13/05/2026

**Pour citer cet article :**

NYEMEK B. C. & al. (2026) «Spécificité de la Très Petite Entreprise : vers une consolidation du champ de recherche à l'épreuve de la covid-19», Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 9 : Numéro 2 » pp : 1078 - 1104

## Résumé :

Bien que la littérature sur la Très Petite Entreprise (TPE) se soit développée au cours de ces dernières années, ce champ de recherche demeure encore nouveau. L'essentiel des premiers travaux concernant ce champ a été conçu par opposition aux Grandes Entreprises. Si au départ, il s'agissait de forcer la main pour convaincre de la légitimité de ce champ qui n'en était qu'à ses débuts, avec l'avènement de la crise de la Covid-19 et les transformations survenues dans nos organisations, les spécificités de la TPE ne peuvent plus être limitées à une simple opposition aux théories classiques de management de la firme. En effet, les mutations actuelles tendent à réaffirmer le rôle de l'infiniment petit et à revaloriser la proximité dans de nouvelles formes d'organisation et de vie au travail plus soucieuse de la nature, du genre et de l'équité sociale. À partir d'une analyse bibliométrique et qualitative des travaux post-Covid-19 recensés dans plusieurs bases de données académiques et moteurs de recherche, ce papier montre la divergence des résultats qui dépendent de la taille et de la localisation de l'organisation. Il révèle l'existence des forces cachées liées aux organisations de taille réduite. Les résultats tendent ainsi à consolider le statut des TPE en tant que champ de recherche à part entière.

**Mots clés :** Covid-19, Proximité, Résilience, Secteur informel, Très Petite Entreprise.

## Abstract

Although the literature on Very Small Enterprises (VSEs) has expanded in recent years, this field of research remains relatively new. Most of the early studies in this area were developed in opposition to Large Enterprises. At the outset, it was necessary to push for the recognition of the legitimacy of a research field that was still in its early stages. With the onset of the COVID-19 crisis and the transformations that have occurred within organizations, the specific characteristics of VSEs can no longer be reduced to a simple contrast with classical management theories of the firm. Indeed, current changes tend to reaffirm the role of the infinitely small and to revalue proximity in new forms of organization and working life that are more attentive to environmental sustainability, gender considerations, and social equity. Based on a bibliometric and qualitative analysis of post-COVID-19 studies identified in several academic databases and search engines, this paper highlights the divergence of results depending on the size and location of the organization. It reveals the existence of hidden strengths associated with small-sized organizations. The findings thus contribute to consolidating the status of VSEs as a fully-fledged field of research.

**Keywords :** COVID-19, Proximity, Resilience, Informal Sector, Very Small Enterprise

## Introduction

L'irruption brutale de la crise sanitaire mondiale survenue en 2020 a profondément bouleversé les équilibres organisationnels et économiques à l'échelle planétaire. Toutes les entreprises, quel que soit leur secteur d'activité ou leur taille, ont été confrontées à un défi commun consistant à faire preuve d'une réactivité immédiate face à l'incertitude, aux ruptures logistiques, aux contraintes sanitaires et à l'effondrement partiel de la demande. Comme le soulignent Frimousse et Peretti (2020), les organisations ont été mises au défi de s'ajuster très rapidement à une situation d'urgence inédite, ce qui a entraîné des transformations accélérées tant au niveau opérationnel que stratégique. La pandémie a ainsi agi comme un puissant catalyseur de mutations organisationnelles, contraignant les entreprises à repenser leurs modes de production, leurs formes de coordination et leurs modalités de relation au travail. Des travaux récents montrent que les situations de crise renforcent le rôle des capacités entrepreneuriales et des mécanismes de résilience organisationnelle dans l'adaptation des entreprises aux environnements incertains (Hadj Hassine, 2025).

Cette situation exceptionnelle a suscité un regain d'intérêt académique, donnant lieu à une multiplication des travaux consacrés à l'analyse des trajectoires organisationnelles en contexte de crise, aux innovations managériales émergentes et aux recompositions des pratiques de gestion. Les ouvrages dirigés par Autissier, Besseyre des Horts et Peretti (2020), puis par Autissier, Peretti et Besseyre des Horts (2021), illustrent cette dynamique scientifique en mettant en évidence la manière dont les organisations se sont adaptées à des phases successives de perturbation, marquées notamment par le confinement, le recours massif au télétravail et la reprise progressive des activités sous contrainte sanitaire. Ces contributions ont permis d'enrichir la compréhension des mécanismes d'adaptation organisationnelle dans des environnements instables et incertains.

Toutefois, l'analyse comparative des effets de la crise révèle que celle-ci n'a pas affecté de manière homogène l'ensemble du tissu productif. Les conséquences de la pandémie se sont avérées fortement différenciées selon la taille des entreprises, leur degré de formalisation, leur ancrage territorial, leur secteur d'activité ainsi que leur capacité d'innovation. Cette diversité des trajectoires organisationnelles met en évidence les limites des cadres théoriques dominants, historiquement élaborés à partir de l'observation des grandes entreprises, et invite à reconsidérer la pertinence de modèles managériaux standardisés pour rendre compte des réalités des structures de petite taille, conformément aux analyses critiques développées notamment par Mintzberg (1982) et Hatchuel (2001).

Dans ce contexte, la Très Petite Entreprise apparaît comme un objet d'étude particulièrement révélateur des transformations organisationnelles induites par la crise sanitaire, notamment en raison de sa capacité à développer des stratégies de résilience et de survie en contexte d'incertitude (Um Ngouem et al., 2026). Longtemps marginalisée dans les grandes revues de management ou considérée comme une forme organisationnelle inachevée au regard de la grande entreprise, la Très Petite Entreprise a démontré, au cours de la pandémie, des capacités d'adaptation remarquables reposant sur la proximité relationnelle, la rapidité décisionnelle, la flexibilité structurelle et l'ancrage territorial. Ces caractéristiques, mises en évidence par plusieurs travaux récents, notamment ceux de Um-Ngouem, Bend, Nyemek et Massoda (2023), rejoignent les analyses pionnières de Julien (1997) et Torrès (1997), qui ont montré que la petite taille ne constitue pas uniquement une contrainte organisationnelle, mais peut également représenter une ressource stratégique dans des environnements incertains.

Malgré cette reconnaissance empirique croissante, la littérature scientifique consacrée aux Très Petites Entreprises demeure relativement dispersée et peine encore à proposer une lecture intégrée de la manière dont la crise de la Covid-19 a contribué à transformer leur statut scientifique dans les sciences de gestion. La crise sanitaire ne constitue pas seulement un événement conjoncturel ayant affecté les pratiques organisationnelles ; elle apparaît également comme un moment charnière susceptible d'avoir accéléré la structuration et la consolidation du champ de recherche consacré aux Très Petites Entreprises.

Dès lors, l'enjeu ne réside plus uniquement dans l'analyse des capacités d'adaptation ou de résilience de ces structures, mais également dans l'examen de leur place dans la production des connaissances en sciences de gestion. C'est dans cette perspective que s'inscrit la présente recherche, dont la question centrale est la suivante : **dans quelle mesure la crise de la Covid-19 a-t-elle contribué à la consolidation de la recherche sur les Très Petites Entreprises dans les sciences de gestion ?**

L'objectif principal de cet article est d'analyser la manière dont la crise de la Covid-19 a renforcé la visibilité scientifique des Très Petites Entreprises et contribué à la dynamique de consolidation progressive de leur champ de recherche dans les sciences de gestion. Pour y parvenir, la recherche s'appuie sur une revue systématique de la littérature combinant une approche bibliométrique et une analyse qualitative des travaux publiés entre 2020 et 2025, période correspondant à l'émergence et au développement de la production scientifique internationale relative à la COVID-19 Pandemic.

L'analyse bibliométrique est réalisée à l'aide du logiciel VOSviewer, permettant la cartographie des réseaux de co-citation, des co-occurrences de mots-clés et des principales dynamiques thématiques. Cette démarche vise à mettre en évidence les évolutions récentes du champ et à apprécier dans quelle mesure la crise sanitaire a accéléré sa consolidation au sein des sciences de gestion.

L'article est structuré en deux parties principales. La première retrace l'évolution théorique et historique du champ d'étude consacré aux Très Petites Entreprises, en soulignant les principaux courants qui l'ont façonné. La seconde analyse les effets de la crise sanitaire sur la dynamique de recherche, en mettant en évidence les transformations, les réorientations thématiques et les processus d'intensification scientifique observés sur la période étudiée.

## **1. Le champ de recherche sur la TPE : des prémices à l'affirmation d'un statut nouveau autonome**

La littérature sur l'évolution du champ de recherche consacré à la TPE révèle un processus de structuration scientifique progressif, marqué par trois grandes phases, une quête de légitimité initiale, une rupture avec les approches dualistes, et une affirmation croissante de la spécificité des TPE (Nyemek, 2022). La crise sanitaire de la Covid-19, en bouleversant les dynamiques économiques et managériales, a constitué une opportunité unique pour réinterroger cette trajectoire, et pour repositionner la TPE comme objet d'étude légitime, à la fois empirique, méthodique et théorique.

### **1.1. Prémices de la recherche sur la TPE : la quête de légitimité**

Les recherches sur la Très Petite Entreprise apparaissent de façon embryonnaire dans les années 1970, souvent en marge des préoccupations centrales de la littérature en management, largement focalisée à l'époque sur les grandes entreprises industrielles et multinationales.

Dans cette première phase, la TPE ne se distingue pas véritablement de la Petite et Moyenne Entreprise (PME) ni de la Petite Entreprise (PE), ce qui entretient une confusion terminologique et conceptuelle persistante dans la littérature fondatrice sur le Small Business Sector (Gervais, 1978 ; Julien & Marchesnay, 1988 ; Storey, 1994). La TPE est pensée par défaut, souvent à travers une logique comparative qui la définit en négatif, par opposition à la grande entreprise. Ce cadrage renvoie à la logique dualiste des travaux de Lewis (1954), puis de Harris et Todaro (1970), selon laquelle les économies des pays en développement seraient composées de deux secteurs : un secteur moderne, capitalistique et formel (la grande entreprise) et un secteur traditionnel, informel et peu productif (la microentreprise ou TPE). Cette lecture dualiste,

dominante jusque dans les années 1980, considère la TPE comme un mode d'organisation transitoire, une sorte de « sas » vers l'entrepreneuriat formel, mais rarement comme une fin en soi.

Dans les économies à revenu intermédiaire marquées par une forte prégnance de l'informalité, cette perception est renforcée par la nature souvent familiale, peu structurée et faiblement régulée des TPE. Celles-ci sont perçues comme des mécanismes de survie, inscrites dans des dynamiques de débrouillardise économique. De ce point de vue, la TPE incarne l'économie de la pénurie et de la résilience face à l'incertitude, elle est « un instrument de génération d'économies en période difficile » (Um-Ngouem, 2006). Toutefois, cette lecture réductrice tend à occulter les compétences, les savoir-faire endogènes et les capacités d'innovation propres aux TPE.

Par ailleurs, cette première phase se caractérise par l'absence de corpus théorique spécifique à la TPE. La majorité des cadres d'analyse utilisés sont dérivés de ceux conçus pour les grandes structures, appliqués de manière descendante à des entités plus petites. Cette transposition, souvent inappropriée, contribue à renforcer l'idée que les TPE seraient des formes « incomplètes » d'organisation, appelées à évoluer vers la norme implicite que constituerait la grande entreprise (Marchesnay, 1993).

## **1.2. Remise en cause de la perception dualiste : le rejet de la TPE comme modèle de transition**

A partir des années 1990, un tournant critique s'opère dans la manière d'appréhender la TPE. Plusieurs travaux mettent en évidence les limites de la perspective dualiste, et défendent une vision plus intégrative des petites structures, non plus comme des anomalies économiques, mais comme des formes organisationnelles pleinement légitimes. Ce changement de paradigme est notamment porté par l'Organisation Internationale du Travail (OIT) et par les institutions de coopération comme le BIT, qui soulignent l'importance des politiques publiques spécifiques pour le secteur informel et les TPE (OIT, 2008, 2015).

Dans cette dynamique, la distinction entre PME, PE et TPE devient essentielle. La simple approche quantitative, qui classe<sup>1</sup> les entreprises selon le nombre d'employés ou le chiffre d'affaires, apparaît insuffisante pour rendre compte de la complexité des TPE.

---

<sup>1</sup> Les seuils fixés peuvent varier d'un pays à un autre, d'une région à une autre et légèrement selon les secteurs d'activité.

Tableau N°1 : Critères de découpage des TPE/PE/ME

Catégorie	Nombre d'employés	Chiffre d'affaires annuel	Actifs
Micro <sup>2</sup>	< 10	< 100 000 USD	< 100 000 USD
Petite	< 50	< 3 000 000 USD	< 3 000 000 USD
Moyenne	< 300	< 15 000 000 USD	< 15 000 000 USD

Source : Kushnir, Mirmulstein et Ramalho (2010), IFC (Groupe de la Banque mondiale).

Marchesnay (2015) propose dès lors d'aborder ces structures de manière qualitative, en insistant sur leur organisation spécifique, leurs ressources limitées, mais aussi leur capacité à innover autrement. Cette critique ouvre la voie à une conceptualisation plus fine de la TPE, fondée sur ses pratiques et logiques propres. Julien (1997) identifie dès lors six caractéristiques concrètes, devenues aujourd'hui des références dans la littérature sur les Très Petites Entreprises, une *taille réduite*, entraînant une faible division du travail ; une *centralisation du pouvoir*, souvent entre les mains du dirigeant-fondateur ; une *faible spécialisation* des fonctions ; une *stratégie intuitive*, peu formalisée et réactive ; des *systèmes d'information* peu complexes, voire rudimentaires ; et une forte *proximité* dans les relations internes et externes, qui favorise la flexibilité et la confiance.

Cette lecture qualitative permet de comprendre que la TPE ne peut plus être définie selon les mêmes critères que les grandes entreprises. Elle se distingue par des logiques managériales ancrées dans la proximité, la souplesse, et une forte dépendance au capital humain du dirigeant (Torrès, 2003). C'est dans ce cadre que la notion de « proximité » devient un concept structurant : proximité géographique, sociale, organisationnelle, mais aussi cognitive (Torrès, 2003 ; Bouba-Olga & Grossetti, 2008).

Loin d'être marginale, la TPE devient ainsi un prisme d'analyse pertinent pour comprendre les dynamiques locales, l'ancrage territorial, et les formes d'innovation informelle. Um-Ngouem (2006) renforce cette approche en montrant comment, dans les pays du Sud, la TPE articule informel et formel, dépendance familiale et autonomie stratégique, logique de subsistance et logique entrepreneuriale.

En outre, cette phase voit émerger une attention croissante aux spécificités structurelles et culturelles de la TPE : leur plasticité, leur capacité d'expérimentation, leur logique d'apprentissage informel, et leur rôle crucial dans les économies locales. Ces éléments posent les jalons d'une troisième phase d'évolution du champ, fondée sur la reconnaissance de la TPE comme champ de recherche autonome, dotée de ses propres paradigmes.

<sup>2</sup> Au Cameroun, l'Arrêté n° 402/A/MINMAP/CAB du 21 octobre 2019 définit les TPE comme des structures employant au plus 5 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel hors taxes n'excède pas 15 millions de FCFA.

### 1.3 L'affirmation d'un statut nouveau : la TPE un champ de recherche à part entière

Après la remise en cause du paradigme dualiste et la reconnaissance croissante des spécificités structurelles et organisationnelles des TPE, les années 1990 et 2000 marquent une troisième phase importante : celle de l'affirmation progressive de la TPE comme champ de recherche scientifique<sup>3</sup> autonome, doté de ses propres objets, méthodes, concepts et finalités. Il ne s'agit plus simplement de corriger les approches héritées de la grande entreprise, mais de produire une connaissance spécifique, enracinée dans les logiques propres à ces unités économiques singulières. Ce statut nouveau se matérialise par la légitimité de la TPE sur les plans empirique, méthodologique et théorique.

L'un des premiers arguments qui consacrent cette légitimité repose sur le poids économique des TPE. Dans la plupart des économies, qu'elles soient développées, émergentes ou en développement, elles représentent plus de 90 % du tissu entrepreneurial et emploient une part significative de la population active. En Afrique subsaharienne par exemple, elles constituent l'épine dorsale du secteur informel et jouent un rôle crucial dans la création d'emplois, notamment pour les jeunes et les femmes (Um-Ngouem, 2006 ; OCDE, 2020).

Selon Lessa, Matos et Valdevino (2023) et Chiruka, Zivanayi et Grosch (2025), le rôle économique des TPE devient encore plus central dans les contextes de crises économiques, de fragilisation du tissu industriel ou d'érosion des grandes entreprises. Lorsque ces dernières réduisent leurs effectifs ou se délocalisent, ce sont souvent les TPE qui assurent la continuité économique, en absorbant une partie de la main-d'œuvre et en stimulant des formes locales d'entrepreneuriat. Ainsi, elles deviennent des actrices incontournables de la résilience économique.

D'un point de vue méthodologique, la petite taille des TPE constitue un avantage scientifique majeur : elle rend les processus organisationnels plus visibles, plus accessibles et donc plus facilement analysables. D'Amboise et Muldowney (1988) ont montré que les dynamiques internes des TPE — prise de décision, formes de communication, mobilisation des ressources — sont plus aisément observables que dans les grandes structures, où ces processus se perdent souvent dans des chaînes hiérarchiques complexes.

Selon Marchesnay (1993), la TPE représente un objet de recherche particulièrement pertinent, car sa dimension réduite permet de rendre plus visibles des phénomènes organisationnels qui, dans les grandes entreprises, restent difficiles à saisir et à interpréter. Cette lisibilité

---

<sup>3</sup> Un champ de recherche peut être défini comme un espace structuré et relativement autonome de production de connaissances, au sein duquel des chercheurs partagent des objets, des cadres théoriques, des méthodes et des controverses spécifiques (Bourdieu, 1976 ; Kuhn, 1962 ; Whitley, 2000).

méthodologique est renforcée par la centralisation des fonctions décisionnelles, offrant une vision intégrée des pratiques managériales et stratégiques.

La recherche en TPE a également renouvelé les méthodes d'enquête en gestion, en privilégiant des approches qualitatives adaptées à leur réalité. Plusieurs auteurs (Hlady-Rispal & Jouison-Laffitte, 2015 ; Julien, 1997 ; Torrès, 2003) soulignent que l'étude de ces entreprises fortement personnalisées et localement ancrées nécessite des outils tels que l'étude de cas, les récits de pratiques ou l'observation participante. Ces méthodes permettent de capter la subjectivité du dirigeant, ses logiques d'action intuitives et les dynamiques de proximité dans lesquelles il s'inscrit.

La reconnaissance de la TPE comme objet scientifique à part entière tend aussi à s'affirmer par la construction de cadres théoriques originaux, qui ne soient pas de simples extrapolations des modèles issus de la grande entreprise. Dans cette perspective, plusieurs auteurs ont élaboré le paradigme de « la spécificité » dans le champ des PME (Marchesnay, 1993 ; Julien, 1997 ; Torrès, 1997), fondé sur l'idée que les petites entreprises répondent à une logique entrepreneuriale propre, distincte de celle des grandes firmes. Torrès (2003) a montré que la petitesse des entreprises accentue les effets de proximité, renforçant ainsi la spécificité des logiques organisationnelles et managériales, ce qui fournit un cadre conceptuel pertinent pour l'étude des TPE. Ce cadre tend ainsi à renforcer avec des recherches plus récentes qui reconnaissent la micro-entreprise comme une catégorie organisationnelle spécifique, dotée de logiques de fonctionnement et de performance singulières (Simen, 2024 ; Yamb & Um-Ngouem, 2022).

Parmi les piliers du paradigme de « la spécificité », on retrouve le rapport personnalisé au management, centré sur le dirigeant et ses intuitions plutôt que sur des outils formalisés ; une structure souple et horizontale, à faible division du travail ; un ancrage territorial fort, favorisant des relations de proximité avec clients, fournisseurs et institutions locales ; et une temporalité propre, marquée par des cycles de court terme, une réactivité accrue et une planification opportuniste. Ce paradigme s'appuie également sur des concepts désormais structurants en entrepreneuriat et management des petites entreprises, tels que la proximité (Torrès, 2003), l'informalité (Um-Ngouem, 2006) et des logiques décisionnelles fortement contextualisées et non formalisées, caractérisées par une gestion intuitive et directe du dirigeant, telle que décrite par Julien (1997). Ces logiques contrastent avec la rationalité procédurale et instrumentale des grandes organisations, où les décisions suivent des processus standardisés et planifiés.

La recherche sur la TPE a ainsi permis de renouveler des notions centrales du management, comme l'innovation, la gouvernance, le leadership ou la stratégie. Dans le contexte des TPE, ces notions prennent des significations spécifiques : l'innovation est souvent frugale, incrémentale et contextuelle ; la stratégie est opportuniste et non formalisée ; le leadership est familial, charismatique ou relationnel, loin des modèles bureaucratiques.

En somme, cette troisième phase marque une étape décisive dans l'évolution du champ : la TPE cesse d'être considérée comme une forme économique inachevée ou marginale et devient un objet scientifique légitime, porteur de paradigmes alternatifs, de pratiques originales et d'enseignements fondamentaux pour penser le management contemporain. Ce statut tend ainsi à se consolider avec les événements de la COVID-19.

## **2. Consolidation du champ de recherche sur les TPE dans le contexte de la COVID-19**

La crise de la Covid-19 a agi comme un révélateur des asymétries organisationnelles et des capacités différenciées de résilience. Face à ce choc global, la Très Petite Entreprise a émergé comme un objet empirique et analytique central. Cette section propose une analyse bibliométrique et qualitative des travaux post-Covid-19 effectuée sur plusieurs bases de données académiques et moteurs de recherche mettant en lumière la montée en légitimité scientifique de la TPE.

### **2.1 Analyse bibliométrique et qualitative des travaux post-COVID-19**

Afin d'analyser de manière rigoureuse la contribution de la crise de la COVID-19 à la consolidation du champ de recherche consacré aux Très Petites Entreprises (TPE), cette étude s'appuie sur une revue systématique de la littérature combinant une analyse bibliométrique et une analyse qualitative de contenu des travaux publiés entre janvier 2020 et décembre 2025. Cette période correspond à l'émergence, à l'intensification et à la structuration progressive de la production scientifique internationale consacrée aux effets économiques, sociaux et organisationnels de la pandémie. L'objectif de cette démarche est d'évaluer dans quelle mesure la crise sanitaire a renforcé la visibilité scientifique des TPE et contribué à la consolidation de ce domaine de recherche dans les sciences de gestion.

La collecte des données a été réalisée à partir de trois sources documentaires complémentaires : Scopus, Web of Science Core Collection et Google Scholar. Scopus et Web of Science ont été privilégiées en raison de leur couverture internationale et de leur utilisation courante dans les études bibliométriques, tandis que Google Scholar a été mobilisé à titre complémentaire pour repérer des travaux récents, des thèses doctorales et certaines publications académiques portant

sur les microentreprises et le secteur informel, notamment dans les pays émergents et en développement. Les statistiques bibliométriques présentées dans cette étude reposent essentiellement sur les données extraites de Scopus et de Web of Science, Google Scholar ayant principalement servi à enrichir la phase qualitative d'analyse.

Les requêtes documentaires ont combiné le terme « COVID-19 » avec des mots-clés relatifs aux différentes catégories d'organisations étudiées. Pour les grandes entreprises, les expressions « Large Companies », « Large Firms », « Multinational Corporations » et « Corporate » ont été utilisées. Pour les petites et moyennes entreprises, les termes « SMEs » et « Small and Medium Enterprises » ont été retenus. Enfin, pour les Très Petites Entreprises, les recherches ont porté sur les expressions « Micro Enterprises », « Micro Firms », « Very Small Enterprises », « VSEs » et « Très Petites Entreprises ». Les requêtes ont été effectuées dans les titres, résumés et mots-clés des publications afin de garantir la pertinence des résultats tout en permettant une comparaison des travaux selon la taille des organisations.

Le processus de sélection des documents a été réalisé conformément aux recommandations PRISMA (Page et al., 2021). Après fusion des résultats issus des différentes bases de données et suppression des doublons, une première sélection a été effectuée sur la base des titres et des résumés. puis une lecture intégrale des textes a permis de retenir les publications répondant simultanément aux critères suivants : (1) publication entre 2020 et 2025 ; (2) disponibilité en français ou en anglais ; (3) article scientifique évalué par les pairs, chapitre d'ouvrage académique ou thèse doctorale ; (4) analyse explicite des effets de la COVID-19 sur les organisations ; et (5) présence d'éléments relatifs aux Très Petites Entreprises, aux microentreprises ou aux Very Small Enterprises. Les rapports institutionnels et autres documents de littérature grise ont été consultés à des fins de contextualisation, mais n'ont pas été intégrés au corpus principal de l'analyse bibliométrique.

À l'issue de ce processus, 186 publications ont été retenues pour l'analyse approfondie, dont 72 travaux portant explicitement sur les TPE ou microentreprises, 64 sur les PME et 50 sur les grandes entreprises ou sur des études comparatives. Ce corpus constitue la base empirique des analyses présentées dans la suite de l'article.

L'analyse bibliométrique a été réalisée à l'aide du logiciel VOSviewer, qui permet de cartographier les réseaux de co-citation, les co-occurrences de mots-clés et les principaux regroupements thématiques. Les indicateurs mobilisés comprennent le nombre annuel de publications, les auteurs et revues les plus productifs, les pays les plus représentés ainsi que les clusters conceptuels dominants. Cette analyse quantitative vise à mettre en évidence la

dynamique de la production scientifique relative aux TPE dans le contexte de la pandémie et à apprécier leur place dans la littérature internationale comparativement aux PME et aux grandes entreprises.

En complément, une analyse qualitative de contenu a été conduite sur l'ensemble du corpus retenu. Les publications ont été codées de manière thématique afin d'identifier les problématiques abordées, les approches méthodologiques mobilisées, les cadres théoriques utilisés et les principaux résultats empiriques. Une attention particulière a été accordée aux concepts récurrents dans les travaux sur les TPE, notamment la résilience organisationnelle, la proximité, l'innovation frugale, l'innovation numérique, le bricolage entrepreneurial, l'informalité et la rationalité intuitive du dirigeant. Cette lecture approfondie permet d'évaluer non seulement le volume des recherches, mais aussi leur portée analytique et leur contribution à la consolidation théorique du champ.

En combinant une analyse bibliométrique et une analyse qualitative de contenu, cette méthodologie permet de mettre en évidence les évolutions récentes de la recherche sur les Très Petites Entreprises et d'apprécier dans quelle mesure la crise de la COVID-19 a contribué à renforcer leur visibilité scientifique, leur légitimité analytique et la dynamique de consolidation de ce champ de recherche au sein des sciences de gestion.

## **2.2. Résultats d'analyse : la TPE un champ de recherche légitime et fécond**

Les résultats présentés dans cette section s'appuient sur l'analyse approfondie de 186 publications scientifiques sélectionnées entre 2020 et 2025, dont 72 travaux portant explicitement sur les Très Petites Entreprises. Ils montrent la répartition des travaux selon la taille des organisations, met en évidence les méthodes mobilisées et identifie les thématiques dominantes. L'objectif est de situer la place occupée par les Très Petites Entreprises dans le paysage académique international.

### **2.2.1 La légitimité empirique : le poids de la TPE et son rôle dans la lutte contre la Covid-19**

La légitimité empirique de la TPE est examinée à travers deux dimensions complémentaires. La première analyse son poids structurel et sa représentativité dans les économies africaines et mondiales. La seconde s'intéresse à son rôle fonctionnel et opérationnel durant la crise de la Covid-19.

### 2.2.1.1 La TPE, le reflet de la réalité économique africaine

Les Très Petites Entreprises (TPE) ne constituent pas une catégorie bibliométrique clairement identifiée dans les bases internationales telles que Scopus ou Web of Science. Elles sont généralement intégrées dans le corpus « MSMEs » (Micro, Small & Medium Enterprises) ou abordées via la littérature générale sur l'entrepreneuriat. Cette situation rend difficile l'extraction du volume exact de publications les concernant sans recourir à un traitement textuel avancé.

L'analyse bibliométrique relative à la Covid-19 (2020–2025) montre un gradient clair selon la taille des organisations. Les Grandes Entreprises (GE) concentrent le plus grand nombre de publications, avec 4 347 documents pour la période 2020–2025, incluant à la fois des articles académiques et des rapports professionnels. Les PME suivent avec 647 publications pour 2020–2025, tandis que les TPE, isolées via des requêtes ciblées, représentent un volume inférieur à 300 documents sur la même période.

**Tableau N°2 : Synthétise des productions observées sur la Covid-19 des différents types d'organisation entre 2020 et 2022**

Type d'organisation / Corpus thématique	Base de données	Volume publié (documents)	Orientation dominante des recherches
<b>Business, Management &amp; Economics (toutes tailles confondues, incluant GE)</b>	Web of Science	~ 4 347	Stratégies organisationnelles globales, gestion des chaînes d'approvisionnement, gouvernance, transformation digitale
<b>Micro, Small &amp; Medium Enterprises (MSMEs)</b>	Scopus	~ 647	Résilience des PME, politiques publiques de soutien, adaptation organisationnelle, continuité d'activité
<b>Entrepreneurship &amp; COVID-19</b>	Web of Science	~ 413	Survie entrepreneuriale, innovation frugale, entrepreneuriat résilient, dynamiques territoriales et locales

**Source :** à partir de l'analyse bibliométrique de la production scientifique sur la COVID-19 sur les différents types d'organisation entre 2020 et 2025.

Les volumes présentés correspondent aux résultats obtenus lors des requêtes bibliographiques réalisées en décembre 2025. Ils doivent être interprétés comme des ordres de grandeur, les bases de données évoluant continuellement selon les mises à jour d'indexation. Ces données mettent en évidence une surreprésentation des grandes entreprises, avec une littérature riche et dense sur les stratégies organisationnelles et la transformation digitale face à la crise sanitaire. Les PME sont moins couvertes à l'échelle internationale, tandis que les TPE demeurent relativement marginales dans les bases bibliographiques, malgré leur rôle essentiel dans le tissu économique et social, particulièrement en Afrique et dans les pays à revenu intermédiaire.

**Tableau N°3** : Comparaison des productions observées sur la Covid-19 par région et par type d'organisation entre 2020 et 2025

Type d'organisation / Corpus	Volume mondial documenté (WoS/Scopus)	Volume Afrique estimé après filtrage	Part africaine indicative (%)
<b>Business, Management &amp; Economics (incluant GE)</b>	4 347 (WoS, 2020–2025)	~250–450	~6–10 %
<b>MSMEs (Micro, Small &amp; Medium Enterprises)</b>	647 (Scopus, 2020–2025)	~120–180	~15–25 %
<b>TPE / Micro entreprises (requêtes ciblées)</b>	< 300	~80–150	~30–50 %

**Source** : à partir de l'analyse bibliométrique de la production scientifique sur la COVID-19 par type d'organisation entre 2020 et 2025.

La comparaison des volumes mondiaux et africains (Tableau III) souligne des contrastes significatifs. Malgré le nombre élevé de publications mondiales sur les GE, seulement 6 à 10 % concernent l'Afrique. Cela s'explique par la concentration des grandes firmes africaines dans quelques pays et par un niveau de recherche moins intense sur ce segment. Pour les PME, la part africaine est plus importante, autour de 15–25 %, reflétant leur rôle central dans le tissu économique africain et l'intérêt des chercheurs locaux pour la résilience et la continuité d'activité.

Pour les TPE, la proportion de publications africaines est encore plus élevée, estimée entre 30 et 50 % du volume mondial. Cette concentration met en lumière l'intérêt de la recherche africaine pour les microstructures productives, souvent analysées via des approches qualitatives. Les TPE, bien que peu nombreuses dans les bases bibliographiques mondiales, représentent un segment économique majeur en Afrique et illustrent la spécificité et la résilience des petites unités face aux crises comme la Covid-19.

En résumé, la recherche africaine sur la Covid-19 est proportionnellement plus concentrée sur les structures de petite taille (TPE et PME), alors que les grandes entreprises restent marginales dans la production scientifique locale par rapport au reste du monde. Ce constat reflète à la fois la structure économique du continent et l'orientation de la recherche académique vers les unités les plus représentatives et dynamiques localement.

### 2.2.1.2 Le rôle de la Très Petite Entreprise dans la lutte contre la Covid-19

Dans le prolongement de l'analyse du poids structurel et de la représentativité bibliométrique des Très Petites Entreprises (TPE), l'examen qualitatif des publications recensées entre 2020 et 2025 permet de mieux cerner la manière dont la littérature scientifique décrit leur rôle fonctionnel durant la crise de la COVID-19. L'objectif n'est plus d'évaluer leur visibilité scientifique — déjà établie — mais d'analyser, à partir du contenu des travaux disponibles, la

contribution de ces microstructures face aux chocs sanitaires, économiques et sociaux, tout en les situant par rapport aux Petites et Moyennes Entreprises et aux Grandes Entreprises

Les articles extraits des bases Scopus, Web of Science et Google Scholar, à partir de requêtes combinant « COVID-19 » avec des termes relatifs aux micro-entreprises, révèlent une convergence thématique autour de la survie en contexte de crise, de l'adaptation rapide des modèles d'affaires, de l'usage pragmatique des technologies numériques et de l'appui sur des ressources locales et communautaires (Chikweche & Chaora, 2023 ; Nan & Park, 2022). Ces travaux mettent en avant la capacité des TPE à maintenir l'activité économique minimale et à préserver l'emploi de subsistance, tout en jouant un rôle social et sanitaire indirect : fourniture de biens essentiels (alimentation, gel hydroalcoolique, savon), recours à la pharmacopée traditionnelle et aux remèdes locaux pour la gestion des symptômes liés à la COVID-19, et maintien de services de proximité limitant les déplacements et la propagation du virus (Bidenâm, 2021; Fedoung et al., 2021 ; Odebunmi et al., 2022 ; Dougnon et al., 2022).

Pour les PME, la littérature souligne l'importance d'une adoption intermédiaire de solutions numériques et de stratégies d'adaptation structurées. Mishrif et Khan (2023) montrent que l'accélération de l'usage des technologies numériques a constitué une stratégie de résilience efficace face aux confinements et aux perturbations de la demande, permettant d'assurer la continuité opérationnelle et la survie commerciale. De même, Guo, Yang et Huang (2020) mettent en évidence que la digitalisation des PME contribue à renforcer leur capacité de réponse aux crises, en améliorant l'adaptabilité et la performance organisationnelle pendant les périodes de perturbations, notamment dans le contexte de la pandémie de COVID-19.

Les grandes entreprises, pour leur part, se distinguent par leur capacité à mobiliser des ressources institutionnelles étendues, à structurer des plans de continuité et à sécuriser des chaînes d'approvisionnement globales, leur conférant une résilience à grande échelle. Cette résilience s'appuie notamment sur des stratégies planifiées et des investissements numériques importants, la transformation digitale des chaînes d'approvisionnement ayant un impact positif sur la capacité des entreprises à anticiper, répondre et se remettre des perturbations causées par la pandémie (Li et al., 2025).

La comparaison des corpus montre que les logiques d'adaptation diffèrent selon la taille organisationnelle. Pour les GE, les publications soulignent la planification centralisée, l'optimisation des chaînes globales et la mobilisation de mécanismes institutionnels formels. Pour les PME, les travaux décrivent des réponses hybrides, combinant réorganisation interne et digitalisation intermédiaire pour préserver la compétitivité et assurer la continuité d'activité.

Pour les TPE, les recherches mettent en évidence des réponses pragmatiques, locales et immédiates, fondées sur l’ancrage territorial, la flexibilité opérationnelle et l’usage informel de technologies numériques simples.

L’analyse textuelle confirme cette distinction : les termes *resilience*, *digital tools*, *survival strategies* et *informal mechanisms* sont fortement associés aux TPE, tandis que *supply chain*, *crisis management* et *corporate governance* dominant pour les GE, et *policy support*, *innovation* et *business continuity* pour les PME (SpringerLink et autres).

La synthèse comparative des contributions fonctionnelles des différentes catégories organisationnelles peut être résumée dans le tableau suivant :

**Tableau N°4 : Synthèse comparative des contributions fonctionnelles des différentes catégories organisationnelles face à la Covid-19**

Dimension fonctionnelle	GE	PME	TPE
<b>Logique d’adaptation</b>	Structuration planifiée et dispositifs institutionnels formels	Réorganisation stratégique et adoption numérique intermédiaire	Flexibilité immédiate et ajustement informel
<b>Mode de digitalisation</b>	Transformation numérique planifiée et intégrée	Adoption accélérée d’outils numériques	Usage pragmatique d’outils numériques simples
<b>Contribution économique</b>	Stabilisation des chaînes globales et maintien à grande échelle	Préservation partielle du tissu productif	Maintien d’activités essentielles et de revenus de subsistance
<b>Ancrage territorial / social</b>	Faible dépendance locale, orientation internationale	Double ancrage local et national	Fort ancrage communautaire, soutien social et circuits courts, recours à la pharmacopée traditionnelle et services de proximité

**Source :** à partir de l’analyse bibliométrique de la production scientifique sur la COVID-19 par type d’organisation entre 2020 et 2025.

Sans remettre en cause la vulnérabilité structurelle des TPE, cette analyse met en évidence leur rôle spécifique dans la lutte contre les effets économiques, sociaux et sanitaires de la COVID-19. Tandis que les GE ont contribué à la stabilité des systèmes productifs à l’échelle macroéconomique et que les PME ont assuré une continuité partielle du tissu entrepreneurial, les TPE ont agi comme amortisseurs socio-économiques et communautaires au niveau local. Leur capacité à répondre rapidement à des besoins immédiats — souvent par l’exploitation créative de ressources informelles, de technologies accessibles et de pratiques sanitaires locales comme la pharmacopée traditionnelle — confirme l’unicité de leur rôle et la singularité de leurs logiques d’action qui devraient être comprise dans leur relation avec les autres types d’organisation.

### **2.2.2 La légitimité méthodologique : la TPE un terrain d'observation fécond**

La crise provoquée par la COVID-19, par son caractère global, brutal et systémique, a profondément ébranlé les cadres d'analyse traditionnels de la gestion, révélant leurs limites face à la complexité, à l'incertitude radicale et aux phénomènes de discontinuité (Choflet et al., 2021 ; Leach et al., 2021). Plus qu'une crise sanitaire ou économique, elle s'est révélée être une crise des instruments classiques de compréhension des organisations, remettant en cause les paradigmes fondés sur la prévisibilité, la planification et le contrôle (Mintzberg, 2020a ; Mintzberg, 2020b ; Morin & Abouessalam, 2020 ; Ntamag, 2022).

Dans ce contexte de rupture, la TPE apparaît comme un objet d'étude particulièrement pertinent pour repenser les dynamiques organisationnelles. Sa structure simple, son ancrage local et sa forte réactivité en font un terrain d'observation privilégié pour analyser les logiques d'adaptation en temps réel. Là où les grandes organisations mobilisent des réponses centralisées, hiérarchisées et souvent différées, les TPE mettent en œuvre des ajustements immédiats, parfois improvisés, mais généralement fonctionnels.

Plus qu'un simple objet d'analyse, la TPE peut être envisagée comme un laboratoire empirique où se manifestent des formes d'intelligence organisationnelle souvent invisibles dans les modèles dominants. Mintzberg (1989) soulignait déjà l'intérêt analytique de la lisibilité organisationnelle propre aux petites structures, et la pandémie a renforcé cette perspective. Les enquêtes menées sur les unités de production informelles (UPI) révèlent qu'une grande partie d'entre elles a rapidement repris ses activités après les premiers assouplissements des mesures sanitaires, illustrant la résilience remarquable du secteur informel africain. Dans ce contexte, les UPI correspondent généralement aux TPE opérant dans le secteur informel, caractérisées par leur petite taille, leur organisation souvent familiale et leur faible formalisation (CRDI, 2023).

L'étude de ces organisations a ainsi offert une opportunité méthodologique rare : celle d'observer in situ la recomposition des logiques organisationnelles en dehors des schémas strictement rationalistes. La littérature sur le « bricolage entrepreneurial » (Baker & Nelson, 2005), le « bricolage organisationnel » (Biboum et al., 2022) trouve ici une illustration particulièrement éclairante à travers les pratiques observées dans les TPE africaines durant la pandémie : mobilisation de ressources locales, activation de savoirs communautaires et recours à des circuits courts de production et de distribution.

La pertinence de la TPE comme objet d'analyse tient également à sa capacité à révéler des savoirs organisationnels endogènes, souvent marginalisés par la pensée managériale

standardisée (Dia, 1996 ; Um-Ngouem, 2006). Le recours accru à la pharmacopée traditionnelle, à l'alimentation locale ou encore à la transformation artisanale durant la crise illustre non seulement des stratégies de résilience (Berkes & Folke, 2002 ; Berkes et al., 2003), mais aussi l'existence de formes de connaissances situées et incarnées (Escobar, 1995 ; Haraway, 1988). Ces pratiques participent d'un régime de rationalité économique ancré dans les savoir-faire locaux, les interactions communautaires et les dynamiques territoriales (Scott, 1998 ; Zelizer, 2011).

À travers la TPE se dessine ainsi une épistémologie du terrain et du vécu, qui résiste aux logiques de standardisation globalisée et reflète des structures sociales intégrées dans le capital symbolique local (Bourdieu, 2000). Dès lors, l'étude de la TPE ne relève pas uniquement d'un intérêt contextuel ; elle correspond à un choix épistémologique consistant à produire des connaissances à partir des dynamiques informelles et des réalités souvent négligées par les grandes modélisations managériales. En révélant simultanément la fragilité de certaines grandes organisations et la résilience des petites structures, la crise de la COVID-19 a ainsi contribué à renverser le regard : la TPE n'apparaît plus comme un « petit objet », mais comme une entrée méthodologique privilégiée pour analyser les capacités d'adaptation, l'innovation frugale et les formes alternatives de développement.

### **2.2.3. La légitimité théorique : réduction et contingence des effets de la pandémie**

La légitimité scientifique d'un objet d'étude se mesure à la capacité des cadres théoriques à rendre compte de phénomènes empiriquement observés dans un contexte donné (Boudon, 1979 ; Popper, 1973). La pandémie de COVID-19 a offert un terrain d'observation exceptionnel pour tester la robustesse des théories organisationnelles face à un choc systémique global. Les travaux spécifiquement consacrés à la COVID-19 montrent que les TPE ont connu des trajectoires d'impact et d'adaptation distinctes de celles des PME et des Grandes Entreprises, ce qui tend à renforcer leur légitimité théorique.

Les enquêtes internationales menées dès les premiers mois de la crise par Bartik et al. (2020), à partir d'un large échantillon de petites entreprises américaines, révèlent une chute immédiate et massive des revenus, une forte incertitude sur la durée de la crise et une vulnérabilité aiguë liée à la faiblesse des réserves de trésorerie. Fairlie (2020), en exploitant les données du Current Population Survey, met en évidence un effondrement historique de l'activité entrepreneuriale aux États-Unis au printemps 2020, touchant de manière disproportionnée les structures les plus petites. Ces travaux montrent que les TPE ont été particulièrement exposées à des chocs

exogènes soudains et que leur résilience reposait essentiellement sur des stratégies rapides, flexibles et souvent non formalisées.

À l'échelle mondiale et en Afrique, le rapport SME Competitiveness Outlook 2020 du International Trade Centre (ITC) confirme que la pandémie a fortement perturbé les chaînes d'approvisionnement, entraînant des pertes significatives dans les flux commerciaux et affectant particulièrement les PME exportatrices et les microentreprises africaines. Selon cette enquête, réalisée entre avril et juin 2020 auprès de plus de 4 400 entreprises dans 132 pays, près de 66 % des micro et petites entreprises ont déclaré que la crise avait fortement impacté leur activité, avec des effets amplifiés par la dépendance aux chaînes de valeur internationales.

Toutefois, les recherches ultérieures consacrées à la période post-confinement nuancent cette vulnérabilité en montrant des dynamiques de reprise différenciées. Mishrif et Khan (2023), dans leur étude comparative des PME durant la COVID-19, montrent que l'adaptation passe souvent par l'innovation frugale, la transformation numérique partielle et l'accès aux dispositifs publics de soutien. Ces ajustements impliquent un certain degré de formalisation organisationnelle et de structuration des réponses stratégiques. En revanche, plusieurs études empiriques portant spécifiquement sur les très petites structures, notamment dans les économies émergentes et africaines (Um-Ngouem et al., 2023), mettent en évidence des formes d'adaptation plus informelles et contextualisées : redéploiement vers des produits essentiels, diversification opportuniste, mobilisation de réseaux communautaires, substitution rapide d'intrants importés par des ressources locales.

Ces observations issues des recherches conduites explicitement pendant et sur la COVID-19 montrent que la résilience des TPE ne s'explique pas principalement par l'accumulation préalable de ressources stratégiques ni par l'activation de routines formalisées, mais par des mécanismes d'ajustement immédiats et situés. Dans plusieurs contextes étudiés durant la pandémie, la continuité d'activité s'est appuyée sur la proximité relationnelle avec la clientèle, la confiance interpersonnelle et la flexibilité décisionnelle du dirigeant. Les données empiriques indiquent que de nombreuses TPE ont repris leurs activités sans recourir aux aides publiques (Armoum, 2020), soit par inéligibilité, soit par complexité administrative, et ont privilégié des solutions internes, pragmatiques et rapides.

L'analyse des résultats empiriques produits par les recherches sur la COVID-19 révèle un double mécanisme de réduction et de contingence des effets. Réduction, parce que l'explication pertinente des trajectoires de survie des TPE se situe à l'échelle micro-organisationnelle, dans la capacité du dirigeant à prendre des décisions rapides en situation d'incertitude radicale. Les

enquêtes qualitatives menées pendant la pandémie montrent que ces décisions ont souvent été prises sans plan formel, sur la base d'une lecture intuitive de l'environnement immédiat. Contingence, parce que l'intensité de l'impact et la rapidité de la reprise ont dépendu fortement des contextes locaux : degré de sévérité des restrictions sanitaires, densité des réseaux sociaux, nature des activités exercées et dépendance aux chaînes d'approvisionnement globales.

Les travaux empiriques consacrés à la COVID-19 convergent donc vers l'idée que les TPE constituent une configuration organisationnelle particulière face aux crises systémiques. Là où les PME étudiées par Mishrif et Khan (2023) ont mobilisé des processus structurés d'innovation et de digitalisation, et où les analyses macroéconomiques soulignent le rôle déterminant des politiques publiques de soutien, les TPE ont souvent opéré en marge de ces dispositifs, en activant des ressources relationnelles et territoriales immédiatement disponibles. Cette spécificité observée empiriquement pendant la pandémie renforce leur légitimité scientifique comme objet d'étude autonome.

En définitive, la COVID-19 n'a pas seulement produit un choc économique mondial ; elle a servi de révélateur analytique. Les recherches explicitement consacrées à cette crise démontrent que la résilience organisationnelle des TPE repose sur des mécanismes contingents, situés et peu formalisés, distincts des logiques d'adaptation observées dans les entreprises de plus grande taille. La robustesse théorique de l'objet « TPE » se trouve ainsi consolidée par des résultats empiriques directement issus des études sur la COVID-19, qui confirment que ces organisations mobilisent des formes spécifiques de rationalité et d'action en contexte d'incertitude extrême.

## Conclusion

La crise de la Covid-19 a mis en lumière le rôle central de la Très Petite Entreprise (TPE), longtemps marginalisée dans les théories dominantes en sciences de gestion. Loin d'être uniquement une unité économique précaire, cette structure a démontré une capacité d'adaptation rapide, une plasticité organisationnelle remarquable et un ancrage territorial profond. Ses savoirs endogènes dans la pharmacopée traditionnelle, la transformation artisanale ou les réseaux de production locaux témoignent d'une forme de souveraineté économique communautaire, reposant sur le bricolage entrepreneurial (Baker & Nelson, 2005), les solidarités de proximité et les ressources locales.

Alors que les grandes entreprises dans les économies avancées ont absorbé la crise en s'appuyant sur des dispositifs institutionnels formels, souvent lourds et déconnectés du terrain, les TPE en Afrique, en Asie du Sud ou en Amérique latine ont assuré la continuité du quotidien à travers des formes souples d'organisation, mêlant activité économique, entraide sociale et

réactivité contextuelle. Elles ont initié des coopérations informelles, relancé des circuits courts et inventé des agencements productifs hybrides en dehors des canaux officiels. Ces dynamiques empiriques ont non seulement révélé la pertinence des TPE mais contribuent également à consolider leur statut comme objet scientifique autonome, en fournissant des données concrètes qui légitiment leur étude spécifique dans les sciences de gestion.

Ces dynamiques invitent à une relecture épistémologique du statut scientifique de la Très Petite Entreprise. Les travaux de Julien (1997), Marchesnay (1993) et Torrès (2003) contribuent à reconnaître la TPE comme un champ d'analyse spécifique, porteur de logiques propres, telles qu'une rationalité pratique (Bourdieu, 2001), des capacités de résilience systémique (Fiksel, 2006), des formes d'hybridation institutionnelle ainsi que des pratiques de gestion frugale ancrées localement (Radjou et al., 2012). Ces observations mettent en évidence les limites des modèles managériaux classiques et rejoignent la perspective de Kuhn (1962), selon laquelle les sciences progressent lorsqu'elles doivent réévaluer leurs cadres explicatifs face à des phénomènes que les paradigmes dominants ne permettent pas de comprendre pleinement. L'étude des TPE illustre ainsi la nécessité d'intégrer de nouvelles logiques organisationnelles pour enrichir et compléter les théories existantes.

Ainsi loin de constituer un simple épisode conjoncturel, la crise de la COVID-19 apparaît comme un révélateur scientifique ayant contribué à renforcer la visibilité empirique, la légitimité théorique et la structuration progressive du champ de recherche consacré à la Très Petite Entreprise dans les sciences de gestion.

## BIBLIOGRAPHIE

Armoum, H. (2020). La crise de pandémie Covid-19, quels effets sur les entreprises en difficultés ? *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 3(4), 1061–1069. <https://www.revue-isg.com/index.php/home/article/view/443>

Autissier, D., Besseyre des Horts, C.-H., & Peretti, J.-M. (2020). *Changement de crise : Les organisations à l'épreuve du Covid-19*. MA Éditions.

Autissier, D., Peretti, J.-M., & Besseyre des Horts, C.-H. (2021). *Travail & organisation hybride : Organiser le travail et manager en mode présentiel/distanciel*. MA Éditions.

Baker, T., & Nelson, R. E. (2005). Creating something from nothing: Resource construction through entrepreneurial bricolage. *Administrative Science Quarterly*, 50(3), 329–366. <https://doi.org/10.2189/asqu.2005.50.3.329>

Bartik, A. W., Bertrand, M., Cullen, Z., Glaeser, E. L., Luca, M., & Stanton, C. (2020). The impact of COVID-19 on small business outcomes and expectations. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 117(30), 17656–17666. <https://doi.org/10.1073/pnas.2006991117>

Berkes, F., Colding, J., & Folke, C. (2003). *Navigating social-ecological systems: Building resilience for complexity and change*. Cambridge University Press.

Berkes, F., & Folke, C. (2002). *Back to the future: Ecosystem dynamics and local knowledge*. In L. H. Gunderson & C. S. Holling (Eds.), *Panarchy: Understanding transformations in human and natural systems* (pp. 121–146). Island Press.

Biboum, A. D., Ipoumb, G. P., & Moungam, C. E. (2022). Résilience des TPE en contexte COVID-19 : Une approche par le bricolage organisationnel. *Revue Africaine de Gestion*, 5(2). [https://www.rag.sn/document/58?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.rag.sn/document/58?utm_source=chatgpt.com)

Bidenâm, A. (2021). *Étude ethnobotanique des plantes médicinales utilisées contre la COVID-19 dans l'Afrique subsaharienne* (Mémoire de Master). Université Saad Dahlab – Blida 1. <https://dspace.univ-sba.dz/handle/123456789/1896>

Boudon, R. (1979). *La logique du social : Introduction à l'analyse sociologique*. Hachette.

Bourdieu, P. (1976). Le champ scientifique. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 2(2–3), 88–104. <https://doi.org/10.3406/arss.1976.3454>

Bourdieu, P. (2000). *Les structures sociales de l'économie*. Seuil.

Bourdieu, P. (2001). *Science de la science et réflexivité*. Raisons d'Agir Éditions.

Bouba-Olga, O., & Grossetti, M. (2008). Socio-économie de la proximité. *Revue d'économie régionale et urbaine*, (3), 311–328. <https://doi.org/10.3917/reru.083.0311>

Centre de recherches pour le développement international (CRDI) & Université de Yaoundé II-Soa. (2023). *Impact des politiques publiques liées à la pandémie de la COVID-19 sur les*

*entreprises, les femmes et les jeunes : Cas du Burkina Faso, du Cameroun, de la Côte d'Ivoire et du Sénégal* (Rapport). International Development Research Centre. <https://idrc-crdi.ca/en/what-we-do/projects-we-support/project/impacts-public-policies-related-covid-19-pandemic-informal>

Chikweche, T., & Chaora, B. (2023). Reimagining survival under COVID-19: A micro-business perspective of navigating constant disruption in Zimbabwe. *Journal of the International Council for Small Business*, 4(1), 1–11. <https://doi.org/10.1080/26437015.2022.2108739>

Chiruka, F., Zivanayi, N., & Grosch, R. (2025). Strategic responses in the COVID-19 period: A study of selected micro, small and medium enterprises in the Western Cape. *Businesses*, 5(1), 13. <https://doi.org/10.3390/businesses5010013>

Choflet, A., Packard, T., & Stashower, K. (2021). Rethinking organizational change in the COVID-19 era. *Journal of Hospital Management and Health Policy*, 5, 16. <https://doi.org/10.21037/jhmhp-21-11>

D'Amboise, G., & Muldowney, M. (1988). Management theory for small business: Attempts and requirements. *Academy of Management Review*, 13(2), 226–240.

Dia, M. (1996). *Africa's management in the 1990s and beyond: Reconciling indigenous and transplanted institutions*. World Bank.

Doungnon, T. V., Amadou, A., Legba, B. B., Agbodjento, E., Agbankpe, A. J., Rocha, D., Ayi, I., Azonbakin, S., Diallo, A., Bonkongou, I. J., Klotoe, J. R., Agbangla, C., & Alitonou, G. A. (2022). A review on medicinal plants with supposed biological activities for the endogenous management of the COVID-19 pandemic in Benin, Togo, Ghana, Burkina-Faso and Cape Verde. *International Journal of Biosciences*, 21(2), 51–69. <http://dx.doi.org/10.12692/ijb/21.2.51-69>

Escobar, A. (1995). *Encountering development: The making and unmaking of the Third World*. Princeton University Press.

Fairlie, R. W. (2020). The impact of COVID-19 on small business owners: Evidence from the first three months after widespread social-distancing restrictions. *Journal of Economics & Management Strategy*, 29(4), 727–740. <https://doi.org/10.1111/jems.12400>

Fedoung, E. F., Biwole, A. B., Nyangono Biyegue, C. F., Ngansop Tounkam, M., Akono Ntonga, P., Nguibaba, V. P., Essono, D. M., Forbi Funwi, P., Tonga, C., Nguenang, G. M., Kemeuze, V., Sonwa, D. J., Tsabang, N., Bouelet, I. S., Tize, Z., Boum, A. T., Momo Solefack, M. C., Betti, J. L., Nougou Bissoué, A., ... Ngogang Yonkeu, J. (2021). A review of Cameroonian medicinal plants with potentials for the management of the COVID-19 pandemic. *Advances in Traditional Medicine*. <https://doi.org/10.1007/s13596-021-00567-6>

Fiksel, J. (2006). Sustainability and resilience: Toward a systems approach. *Sustainability: Science, Practice, & Policy*, 2(2), 14–21. <https://doi.org/10.1080/15487733.2006.11907980>

Frimousse, S., & Peretti, J.-M. (2020). Les changements organisationnels induits par la crise de la Covid-19. *Question(s) de management*, 3(29), 105–149. <https://doi.org/10.3917/qdm.203.0105>.

Gervais, M. (1978). Pour une théorie de l'organisation-PME. *Revue française de gestion*, (15), 37–48.

Guo, H., Yang, Z., Huang, R., & Guo, A. (2020). The digitalization and public crisis responses of small and medium enterprises: Implications from a COVID-19 survey. *Frontiers of Business Research in China*, 14(1), 1–25. <https://doi.org/10.1186/s11782-020-00087-1>

Hadj Hassine, A. (2025). Corporate entrepreneurship as a source of organizational resilience during crises: A conceptual framework and theoretical propositions. *Revue Francophone*. <https://revuefrancophone.fr/index.php/home/article/view/89>

Haraway, D. J. (1988). Situated knowledges: The science question in feminism and the privilege of partial perspective. *Feminist Studies*, 14(3), 575–599. <https://doi.org/10.2307/3178066>

Hlady-Rispal, M., & Jouison-Laffitte, E. (2015). La contribution des méthodes qualitatives au développement du champ de l'entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 14(1), 15–40.

Harris, J. R., & Todaro, M. P. (1970). Migration, unemployment and development: A two-sector analysis. *The American Economic Review*, 60(1), 126–142.

Hatchuel, A. (2001). *Quel horizon pour les sciences de gestion ? Vers une théorie de l'action collective*. In A. David, A. Hatchuel, & R. Laufer (Éds.), *Les nouvelles fondations des sciences de gestion : Éléments d'épistémologie de la recherche en management* (pp. 7–44). Vuibert

International Trade Centre. (2020). *SME competitiveness outlook 2020: COVID-19 — The great lockdown and its impact on small business*. International Trade Centre. <https://www.intracen.org/resources/publications/sme-competitiveness-outlook-2020-covid-19-the-great-lockdown-and-its-impact>

Julien, P.-A. (dir.). (1997). *Les PME : bilan et perspectives* (2<sup>e</sup> éd.). Paris : Economica.

Julien, P.-A., & Marchesnay, M. (1988). *La petite entreprise : Principes d'économie et de gestion*. Vuibert.

Kuhn, T. S. (1962). *The structure of scientific revolutions*. University of Chicago Press.

Kushnir, K., Mirmulstein, M. L., & Ramalho, R. (2010). *Micro, small, and medium enterprises around the world: How many are there, and what affects the count?* International Finance Corporation, World Bank Group.

Leach, M., MacGregor, H., Scoones, I., & Wilkinson, A. (2021). Post-pandemic transformations: How and why COVID-19 requires us to rethink development. *World Development*, 138, 105233. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.105233>

Lessa, P. W. B., Matos, B. G., & Valdevino, A. M. (2023). Micro-entrepreneurs in the creative industry: How resilience overcomes the impacts of the pandemic. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 25(3), 353–372. <https://doi.org/10.7819/rbgn.v25i3.4234>

Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester School*, 22(2), 139–191.

Li, P., Chen, Y., & Guo, X. (2025). Digital transformation and supply chain resilience. *International Review of Economics & Finance*, 99, 104033. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2025.104033>

Marchesnay, M. (1993). PME, stratégie et recherche. *Revue française de gestion*, (95), 70–76.

Marchesnay, M. (2015). La petite entreprise : sortir de l'ignorance. *Revue française de gestion*, 253(8), 319-331.

Merton, R. K. (1973). *The sociology of science : Theoretical and empirical investigations* (N. W. Storer, Ed.). University of Chicago Press.

Mintzberg, H. (1982). *Structure et dynamique des organisations*. Les Éditions d'Organisation.

Mintzberg, H. (1989). *The structuring of organizations: A synthesis of the research*. Prentice-Hall.

Mintzberg, H. (2020a, May 2). *Going forward, not backward*. Mintzberg.org. <https://mintzberg.org/blog/going-forward-not-backward>

Mintzberg, H. (2020b). *Le management : Voyage au centre des organisations* (2<sup>e</sup> éd.). Eyrolles.

Mishrif, A., & Khan, A. (2023). Technology adoption as survival strategy for small and medium enterprises during COVID-19. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 12(1), 53. <https://doi.org/10.1186/s13731-023-00317-9>

Morin, E., & Abouessalam, S. (2020). *Changeons de voie : Les leçons du coronavirus*. Denoël.

Nan, W. V., & Park, M. (2022). Improving the resilience of SMEs in times of crisis: The impact of mobile money amid COVID-19 in Zambia. *Journal of International Development*, 34(4), 697–714. <https://doi.org/10.1002/jid.3596>

Ntamag, D. (2022). Processus de création des entreprises par la logique effectuale: une appréciation à partir du discours des promoteurs des Très Petites Entreprises (TPE). *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 5(3), 793–816.

Nyemek, B. C. (2022). *Processus de développement des capacités stratégiques de la Très Petite Entreprise*. Thèse de doctorat inédite. Université de Douala.

Odebunmi, C. A., Adetunji, T. L., Adetunji, A. Q., Olatunde, A., Oluwole, O. E., Adewale, I. A., Ejiwumi, A. O., Iheme, C. E., & Aremu, T. O. (2022). Ethnobotanical survey of medicinal plants used in the treatment of COVID-19 and related respiratory infections in Ogbomosho South and North Local Government Areas, Oyo State, Nigeria. *Plants*, 11(19), 2667. <https://doi.org/10.3390/plants11192667>

Organisation de coopération et de développement économiques. (2020). *Les PME, l'entrepreneuriat et la COVID-19 : Réponses politiques à la crise*. Éditions OCDE.

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2021). *OECD SME and entrepreneurship outlook 2021*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/97a5bbfe-en>

Organisation de coopération et de développement économiques. (2021). *Perspectives économiques de l'OCDE, 2021(1)*. Éditions OCDE. <https://doi.org/10.1787/631c1b44-fr>

Organisation internationale du Travail. (2008). *Déclaration de l'OIT sur la justice sociale pour une mondialisation équitable*. Bureau international du Travail.

Organisation internationale du Travail. (2015). *Transition de l'économie informelle vers l'économie formelle (Recommandation n° 204)*. Organisation internationale du Travail.

Page, M. J., McKenzie, J. E., Bossuyt, P. M., Boutron, I., Hoffmann, T. C., Mulrow, C. D., et al. (2021). *PRISMA 2020 statement: An updated guideline for reporting systematic reviews*. *The BMJ*, 372, n71. <https://doi.org/10.1136/bmj.n71>

Popper, K. (1973). *La logique de la découverte scientifique* (N. Thyssen-Rutten & P. Devaux, Trad.). Payot.

Radjou, N., Prabhu, J., & Ahuja, S. (2012). *Jugaad innovation: Think frugal, be flexible, generate breakthrough growth*. Jossey-Bass.

Radjou, N., & Prabhu, J. (2015). *Frugal innovation : How to do more with less*. PublicAffairs ( The Economist Books ).

Scott, J. C. (1998). *Seeing like a state : How certain schemes to improve the human condition have failed*. Yale University Press.

Simen, S. F. (2024). *La très petite entreprise (TPE) en Afrique : De la spécificité à la gouvernance pour une pérennité*. L'Harmattan.

Storey, D. J. (2016). *Understanding the small business sector* (2nd ed.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315544335>

Srivastava, R. (2020). *Understanding Circular Migration in India: Its Nature and Dimensions, the Crisis under COVID-19 and the Response of the State*. Centre for Employment Studies, Institute for Human Development.

Torrès, O. (1997). *Pour une approche contingente de la spécificité de la PME*. *Revue internationale PME*, 10(2), 9–43. <https://doi.org/10.7202/1009022ar>

Torrès, O. (2003). Petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité. *Revue Française de Gestion*, 29(144), 119–138. <https://doi.org/10.3166/rfg.144.119-138>

Touraine, A. (2020). *Le nouveau siècle politique*. Seuil.

United Nations Development Programme (UNDP). (2022). *Human development report 2022: Uncertain times, unsettled lives—Shaping our future in a transforming world*. UNDP

Um-Ngouem, M.-T. (2006). Les nouveaux défis de la TPE dans les pays du Sud. *Revue Internationale PME*, 19(2), 113–137. <https://doi.org/10.7202/1005793ar>

Um-Ngouem, M.-T., Bend, A., Nyemek, B. C., & Massoda, M. N. D. L. (2023). *Le secteur informel face au COVID-19 : Quelles politiques publiques pour une économie inclusive et résiliente au Cameroun ?* Rapport technique 3, Projet Informel-COVID-19, Laboratoire d'Analyse des Politiques de Développement (LAPD-UCAD).

[https://projetinformel-covid19.ucad.sn/Rapports\\_Pays/Rapport\\_technique3\\_Cameroun.pdf](https://projetinformel-covid19.ucad.sn/Rapports_Pays/Rapport_technique3_Cameroun.pdf)

Um-Ngouem, M.-T., Tibi, L., Yamb, M. L., & Nzouatom Fogam, F. V. (2026). Résister pour durer : enjeux de résilience et de pérennité des très petites entreprises au Cameroun. *Revue Française d'Économie et de Gestion*, 7(2). <https://www.revuefreg.fr/index.php/home/article/view/2626>

Whitley, R. (2000). *The intellectual and social organization of the sciences*. Oxford University Press.

Yamb, M. L. B., & Um Ngouem, M.-T. (2022). Les spécificités du style de management dans la performance des très petites entreprises (TPE) au Cameroun. *African Scientific Journal*, 3(12).

Zelizer, V. A. (2011). *Economic lives: How culture shapes the economy*. Princeton University Press.